

ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА

Однако вторжение Embraer на рынок не закончилось только легким сегментом. На подходе средние модели — Legacy 450 и Legacy 500. Конкуренция усиливается, и перераспределение сил в среднем и нижнем секторах рынка выглядит неизбежным.

Впечатление это усиливается также и тем фактом, что рынки сбыта больших бизнес-джетов растут — особое внимание производителей привлекает Китай. Слабая инфраструктура и большие средние расстояния между аэропортами стимулируют спрос именно в этом направлении, а шаги власти по либерализации воздушного законодательства внушают определенный оптимизм. Как бы то ни было, очевидной данью «обещаниям Востока» стал недавний шаг корпорации Gulfstream по переименованию своей новой модели G250. Используемые цифры в иероглифическом выражении получили не слишком благородный смысл в мандаринском диалекте китайского, так что руководство решило сменить «пятерку» на «восьмерку» — и модель, вопреки сложившейся традиции, теперь называется Gulfstream G280.

С ВИНТОВЫМ РЫЛОМ — В РЕАКТИВНЫЙ РЯД

Раздвинуть плотные ряды небожителей реактивного Олимпа бизнес-авиации мечтают не только корпорации из стран БРИК, но и уже известные самолетостроители, работающие в нише турбовинтовых и даже поршневых самолетов. Один из ярких примеров — американская компания Piper, разрабатывающая проект реактивного однодвигательного самолета. Но сложность и непривычность конструкторских работ, а также непростая ситуация на традиционном для компании рынке поршневых машин поставили Piper в критические финансовые условия. В настоящее время эксперты не слишком высоко оценивают шансы выхода этой машины на рынок и завоевания ей определенной ниши.

Производитель экстравагантного двухдвигательного турбовинтового самолета P180 Avanti II итальянская компания Piaggio уже несколько лет будоражит рынок заявлениями о намерении вторжения в реактивный сегмент. Пока, правда, никакой конкретики, да и время сейчас для принятия скоропалительных решений не самое удачное. Интрига усиливается тем, что один из акционеров Piaggio — инвестиционная компания из ОАЭ Mubadala — уже не раз заявляла о намерениях создать «арабский» бизнес-джет. Хотя прямых

отсылки к использованию ресурсов итальянского авиастроителя компания не делала, тем не менее некоторые выводы напрашиваются сами собой.

Другая уважаемая европейская компания — DANER Socata — приобрела активы обанкротившегося немецкого предприятия Grob Aerospace, в середине нулевых активно разрабатывавшего проект полностью композитного реактивного бизнес-джета SPn и даже построившего летные прототипы. Прямых заявлений о намерении налаживать серийный выпуск именно реактивной машины французская компания не делает, однако подтверждает планы по расширению своего модельного ряда, в настоящее время состоящего всего из одной успешной турбовинтовой модели TBM850.

Швейцарский авиастроитель Pilatus Aircraft также планирует пополнить производственную линейку новым флагманом — сейчас это место занимает популярный универсальный турбопроп PC-12NG. О характеристиках и типе двигателя планируемой новинки в официальных заявлениях компании пока ничего не говорится, однако ходят упорные слухи о реактивных мечтах швейцарского производителя.

ЧТО ДАЛЬШЕ?

А дальше конкурентная борьба, по-видимому, не будет спешить утихать. Спад на рынке, изменение векторов спроса и появление новых игроков, по крайней мере, создают для нее очень питательную среду. Правда, основная часть прогнозов таких маститых компаний, как Bombardier, Teal Group и Honeywell, предполагает возобновление положительной динамики поставок новых бизнес-джетов уже в следующем, 2012 году. Даже текущие проблемы американской экономики не должны повлиять на это. По крайней мере, так считает известный консультант Брайан Фоли, в свое время довольно точно предсказавший обвал отрасли в 2008-м. Тем не менее повторения уникальной ситуации пузыря 2003–2008 годов сегодня никто особенно не ждет. Впрочем, отсутствие двузначных процентов ежегодного роста можно считать признаком более стабильного и надежного развития рынка, чем его раздувание за счет спекулятивных сделок, питающихся доступным и дешевым финансированием, как это было до 2008 года.

Если приглядеться внимательно к цифрам прогнозов, особенно к выкладкам непосредственного производителя бизнес-джетов Bombardier, становится очевидно, что авиастроители не очень-то верят в потенциал роста самого боль-



ОТРАСЛЬ РИСКУЕТ СТОЛКНУТЬСЯ С ИЗБЫТКОМ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ МОЩНОСТЕЙ

шого североамериканского рынка. И устремляют свои взгляды на перспективный с их точки зрения Китай, поднимая прогнозы поставок в этот регион в полтора раза. Однако «красный дракон» всегда таит некую непредсказуемость, и что будет на самом деле, покажет только время.

Россия вкупе с СНГ тоже лишилась славы прежнего фаворита. Если в прошлом году в Bombardier на десятилетний период оценивали емкость рынка в 650 новых машин, то в этом — всего в 525. Представители компании ссылаются на затянувшийся процесс выздоровления и подчеркивают тот факт, что, по их оценке, объем рынка несколько не потеряет в денежном выражении за счет увеличения доли самолетов верхнего ценового сегмента.

Если действительно тон начнут задавать новые рынки во главе с КНР, то тренд популярности самолетов большей дальности должен сохраняться. А ворвавшимся в «клуб строителей бизнес-джетов» Embraer придется еще побороть-

ся в легком и нижнем среднем сегментах с американскими производителями на их же собственной территории.

Есть и еще одно «но». Последние десятилетия развития мировой авиационной индустрии демонстрируют уменьшение количества игроков. В строительстве магистральных лайнеров, например, царствуют всего два всем известных игрока. А в производстве бизнес-джетов рынок делят шесть компаний плюс те же гиганты Boeing и Airbus в небольшой, но стабильной нише бизнес-лайнеров. Причем особо остро этот переизбыток производственной мощности чувствуется в сегменте легких и средних самолетов — в той или иной степени в этой нише играют пятеро: Cessna, Hawker Beechcraft, Embraer, Bombardier и Gulfstream. В самом верхнем ценовом сегменте гораздо просторнее — здесь присутствуют только два последних и Dassault Aviation. Поэтому именно жители «первого этажа» могут считаться кандидатами на вылет путем слияний и поглощений. Шансы же новичков, желающих поиграть на реактивном рынке, выглядят не слишком оптимистично. При условии, конечно, что за их плечами нет опыта продаж и ресурсов могучего японского автогиганта. ■

Реклама

Валерий Гергиев

GLOBAL LEADERSHIP

Лидерство многогранно. Для Валерия Гергиева - это, прежде всего, быть дирижером оркестра. Долгие годы он виртуозно руководит симфоническими оркестрами и гениальными исполнителями, чей талант находит отклик в сердцах ценителей высокого искусства. С не меньшей самоотдачей реализует он свое второе жизненное призвание. Исповедуя идеологию всеобщей гармонии, Валерий Гергиев активно развивает свой Фонд во имя укрепления мира и взаимопонимания между людьми.

В знак признания таланта и лидерских качеств Валерия Гергиева Bombardier* с гордостью оказывает поддержку Фонду Валерия Гергиева.

www.IAmGlobal.Bombardier.com

BOMBARDIER

Зарегистрированный торговый знак (знаки) или торговая марка (марки) Bombardier Inc. или дочерних компаний. © 2011 Bombardier Inc. Все права защищены.