

ЖДЕМ ПОГОДЫ

судя по бодрым высказываниям аналитиков, рынок служебной авиации уже два года находится в состоянии перманентной стабилизации и затянувшегося выздоровления. Дела, наверное, наладятся. Но когда?

АЛЕКСЕЙ КОРОЛЕВ, РУКОВОДИТЕЛЬ НАПРАВЛЕНИЯ СТРАТЕГИЙ И АНАЛИЗА URCAST

Градус оптимизма среди участников рынка, да и среди независимых экспертов, довольно высок. Причем примерно одна и та же мажорная нота выдерживается где-то с середины 2009 года. Хорошего же пока не так уж и много. Новых заметных падений в секторе перевозок вроде бы не наблюдается. Вторичный рынок бизнес-джетов больше не катится вниз и стагнирует по объему предложения, но при этом все еще медленно сползает вниз по ценам в целом ряде сегментов. Поставки новых самолетов уже не падают стремительно, но снижаются очень заметно от квартала к кварталу. На носу долгожданный 2012-й, а признаки нового роста рынка по-прежнему довольно условны.

В ГЛУБОКОМ МИНУСЕ Неоднозначность состояния мировой экономики не дает производителям бизнес-джетов вздохнуть полной грудью — дыхание их заметно сбито сильнейшим ударом 2008 года. Масса отмененных и замороженных заказов не только не позволяет наращивать резко сократившиеся объемы производства, но и заставляет все более их снижать.

В конце 2008 года, когда диагноз рынка новых бизнес-джетов был уже предельно ясен, аналитики (в частности, известный точностью предсказаний Ричард Эбулафия из американской Teal Group) называли казавшуюся тогда страшной цифру будущего падения годовых поставок — минус 40% в сравнении с пиком. Реальность оказалась не менее суровой, чем прогнозы: число поставок бизнес-джетов за первые шесть месяцев текущего года сократилось на 61% по сравнению с тем же периодом 2008 года. Сравнение же объемов рынка всех самолетов авиации общего назначения в денежном выражении показывает, что падение составило как раз те самые 40% — производители недосчитались \$4,8 млрд.

Если говорить о текущем моменте, то в первом полугодии 2011 года авиастроители поставили служебных реактивных самолетов «всего» на четверть меньше, чем в прошлом году. Жертвами падения спроса стали некоторые казавшиеся успешными программы: Cessna почистила модельные ряды за счет CJ1+, Citation Bravo, Citation Encore, а Dassault вывел за штат Falcon 2000DX и Falcon 900DX. Что уж говорить о новых разработках — многие из них «легли под нож» еще в самом начале рыночной турбулентности — Cessna Citation Columbus и Hawker 450XP. Тихо и незаметно, но, вероятно, с меньшими последствиями в будущем ушел из жизни проект бизнес-джета среднего класса Dassault SMS. Впрочем, сплочение рядов, особенно в секторе легких служебных самолетов, можно объяснить не только колебаниями спроса, но и усилением конкурентной борьбы: в данный сегмент в последние два года активно вклинился Embraer со своими новыми моделями.

Конечно, не обходится и без хороших новостей. Gulfstream, несмотря на катастрофу летного прототипа нового флагмана своего модельного ряда Gulfstream G650, уверенно рапортует о продвижении к сертификации и обещает начать поставки уже в конце года. Bombardier чуть меньше года назад также анонсировала новинки в дальнем классе бизнес-джетов — Global 7000 и Global 8000, правда, на рынок они выйдут на несколько лет позже. Канадский производитель также продолжает работы над будущим первым цельнокомпозитным бизнес-джетом — средним Learjet 85.

ЧИСЛО ПОСТАВОК БИЗНЕС-ДЖЕТОВ ЗА ПЕРВЫЕ ШЕСТЬ МЕСЯЦЕВ ТЕКУЩЕГО ГОДА СОКРАТИЛОСЬ НА 61% ПО СРАВНЕНИЮ С ТЕМ ЖЕ ПЕРИОДОМ 2008 ГОДА

ПОСТАВКИ САМОЛЕТОВ АОН В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ

	2010 ГОД	2011 ГОД	ИЗМЕНЕНИЕ (%)
BOMBARDIER	82	62	-24
GULFSTREAM	56	47	-16
CESSNA	244	259	+6
DASSAULT	45	19	-58
HAWKER BEECHCRAFT	83	80	-4
EMBRAER	60	31	-48

ИСТОЧНИК: GAMA SHIPMENT REPORT

СТОИМОСТЬ ПОСТАВОК САМОЛЕТОВ АОН В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ (\$)

	2010 ГОД	2011 ГОД	ИЗМЕНЕНИЕ (%)
BOMBARDIER	2664055000	2155600000	-19
GULFSTREAM	2154042500	2098260000	-3
CESSNA	582817645	633920661	+9
DASSAULT	1854400000	846500000	-54
HAWKER BEECHCRAFT	621877550	549517200	-12
EMBRAER	363295000	300710000	-17

ИСТОЧНИК: GAMA SHIPMENT REPORT

СВЕТИТ, НО НЕ ГРЕЕТ Оттепель на вторичном рынке служебных самолетов тоже не очень спешит перейти в весну. О стабилизации в этом секторе было объявлено еще во второй половине 2009 года. И действительно, объем предложения самолетов с налетом с той поры не растет и даже понемногу сокращается. На середину года число бизнес-джетов, находящихся в продаже, по данным аналитической компании Jetnet LLC, составило 13,8% от активного парка (15,1% год назад) — а это уже совсем близко к докризисной норме. Увеличилось и среднемесячное число состоявшихся сделок по приобретению. Но, увы, для продавцов и брокеров средние рыночные цены все равно катятся вниз, причем весьма заметными темпами: -18,6%.

Тут следует прояснить ситуацию. На состоянии вторичного рынка кроме чисто экономического повлиял еще и такой фактор. Массовое производство реактивных служебных самолетов началось примерно 30–35 лет назад. В бизнес-авиации машины летают заметно меньше и критического налета достигают намного позже, чем в регулярной авиации. Поэтому в наши дни на рынке оказалось очень много самолетов, чей возраст перешагнул по данным Jetnet, больше половины общего объема бизнес-джетов в продаже сегодня составляют машины старше 16 лет. И это при сравнительно большом числе гораздо более «молодых» самолетов, ведь темпы производства с годами растут. Вот эти престарелые символы небывалой роскоши

прежних дней, любимцы толстосумов 1980-х, а то и 1970-х, сегодня мертвым грузом висят на рынке, не находя покупателя и утягивая средний показатель цен ко дну.

ЛЕТАТЬ ОХОТА Бизнесмены (политики, спортсмены, знаменитости мировой величины) продолжают летать вне зависимости от текущего состояния экономики. Конечно, трафику бизнес-авиации до показателей начала 2008 года еще далеко. Но и провал рубежа 2008–2009 годов остался позади.

Летная активность в Европе, например, неспешно растет уже второй год со средним темпом 4–5%, по данным европейского агентства по авиационной безопасности Eurocontrol. Кроме того, по числу международных рейсов бизнес-авиации аэропорт Внуково стабильно входит в первую десятку самых популярных воздушных гаваней. И даже колебания прироста ВВП и прибыли предприятий не в силах кардинально изменить существующее положение. Большое влияние на спрос на услуги европейских чартерных брокеров и авиакомпаний бизнес-авиации оказали события на Ближнем Востоке. Самолеты отправлялись на эвакуацию не только бывшей государственной и примкнувшей к ней бизнес-элиты «горячих» арабских государств, но и сотрудников иностранных корпораций, дипломатий и представительств.

В России ситуация с полетами соответствует мировому тренду. С отраслью же в целом все несколько запутаннее и сложнее. С одной стороны, в глазах власти бизнес-авиации в России вроде как и не существует. Развитию ее никто целенаправленно не способствует, но уж и то хорошо, что не мешает активно. С другой — всем хорошо известно, что служебными бортами у нас пользуется большинство политиков, высших чиновников и не только. Летают все — от премьера до патриарха Кирилла. В прошлом году для перевозки перных лиц даже были приобретены два новейших дальних бизнес-джета Falcon 7X. На этом фоне вряд ли кто-то будет препятствовать социально ответственному бизнесу покупать и использовать самолеты иностранного производства.

А вот зрелый рынок США, где, собственно, и появилась когда-то бизнес-авиация, в последнее время лихорадит от пристального внимания властей. Барак Обама публично осуждал излишнее использование корпоративных самолетов еще на пике экономических потрясений в начале своего срока. Этим летом он вновь вернулся к данному вопросу, дав понять, что для пополнения государственного бюджета в непростые времена владельцам корпоративных бизнес-джетов неплохо бы отказаться от имеющихся налоговых послаблений. Однако мощное лобби, объединяющее несколько отраслевых ассоциаций, единым фронтом выступило против подобных инициатив, так что конкретных шагов в этом направлении пока так и не было сделано.

КОНЕЦ ИЛИ НАЧАЛО? Аналитики в один голос твердят о том, что текущий год станет последним, когда такой важный показатель здоровья рынка, как производство новых бизнес-джетов, будет демонстрировать отрицательные результаты. Даже неопределенность и скольжение вниз американского фондового рынка, по мнению многих, не должны оказать влияния на этот процесс восстановления. Например, Брайан Фоли, глава консалтингового агентства Brian Foley Associates, обладающий многолетним опытом работы в отрасли, говорит о возможном замедлении продаж лишь у некоторых производителей, да и то на самый короткий срок. Он также отмечает, что рынок бизнес-джетов находится на данный момент в гораздо более здоровом состоянии, нежели три года назад, когда спекулятивные сделки раздували число не подкрепленных реальными ресурсами заказов. Нынешний портфель заказов авиастроителей, собранный в суровых экономических условиях, гораздо надежнее, так как решения о приобретении самолета принимались гораздо более взвешенно.

Маститый американский эксперт в области аэрокосмической индустрии Ричард Эбулафия из Teal Group также не склонен драматизировать ситуацию. Он традиционно называет прибыли корпораций одним из основных драйверов роста рынка служебных самолетов, а на них текущая нестабильность фондовых рынков особенно не повлияла. Кроме того, по его словам, никак не были затронуты показатели летной активности бизнес-авиации и объем предложения на вторичном рынке, что тоже подтверждает отсутствие поводов для особого беспокойства. Как бы там ни было, а прогнозы будущего развития отрасли корректируются в меньшую сторону год от года. В Bombardier, например, сокращение цифр своих предсказаний объясняют тем, что, по оценкам компании, индустрии понадобится более длительный срок на восстановление. В то же время эксперты Bombardier обращают внимание на рост рынка в денежном выражении, обосновывая это увеличением доли более дорогих самолетов. Вердикт канадского авиастроителя — 10 тыс. бизнес-джетов в период 2011–2020 годов на сумму \$260 млн (против 10,5 тыс. и \$254 млн годом ранее). Правда, оценок влияния текущих экономических колебаний на развитие своего сектора рынка Bombardier не дает, ссылаясь на приверженность долгосрочной перспективе.

По мнению Ричарда Эбулафия из Teal Group, переход производства служебных самолетов в рост начнется не ранее следующего года, а показателей 2008 года отрасль не сможет достичь ранее чем через пять лет — в 2016 году. Так что ренессанса придется подождать, а сверхприбылей в ближайшее время наблюдаться не будет. Примерно о том же говорили и участники прошедшего в июне круглого стола, посвященного посткризисному состоянию бизнес-авиации в России. Николай Якубенко (авиакомпания «Полет»), Сергей Вехов (чартерный брокер Air Charter Service) и Александр Евдокимов (брокер Jet Transfer) отметили некоторое восстановление рынка с одновременным ужесточением конкуренции и повышением требовательности клиента.

Вывод из всего этого не пугает, но и не ободряет сверх меры. Мантра о выздоровлении пока действует очень неспешно. Может быть потому, что чтение заклинаний подобно ожиданию погоды у моря: главное — терпение, когда-нибудь да выглянет солнце. ■



DASSAULT AVIATION

СПАД СПРОСА ЗАМЕТНО МЕНЬШЕ ЗАТРОНУЛ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ САМОЛЕТОВ ВЕРХНЕГО ЦЕНОВОГО СЕГМЕНТА — ТАКИХ, КАК DASSAULT AVIATION



ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА