

деловая авиация

Предполетная подготовка

Полеты российской деловой авиации по-прежнему концентрируются в Москве и Санкт-Петербурге. Многочисленные планы по строительству новых терминалов для бизнес-джетов в регионах чаще всего остаются на бумаге. Нынешних клиентов чаще всего устраивает существующая аэропортовая инфраструктура. Ситуацию могли бы изменить частные компании, которые планируют развивать малую авиацию, но для России это очень медленно формирующийся тренд.

— инфраструктура —

На взлетной полосе

Компании—производители самолетов дают высокие оценки российскому сегменту деловой авиации. Так, согласно исследованиям аналитиков Bombardier, по итогам 2012 года Россия и страны СНГ стали третьим после Северной и Латинской Америки регионом в мире по объему заказов на бизнес-джеты: 22% от общемирового портфеля. Сейчас совокупный флот бизнес-джетов на постсоветском пространстве оценивается в 550 самолетов, что составляет 4% от общемирового рынка.

Российские эксперты начинают оценку Bombardier разумной, но неточной. Подсчитать флот не представляется возможным, потому что непонятно, к какому парку отнести самолеты, купленные российскими владельцами через офшор и поставленные в управление иностранным оператором. «Сейчас парк бизнес-джетов, принадлежащих либо аффилированных с российскими владельцами составляет порядка 500–520 воздушных судов. При этом львиная доля самолетов зарегистрирована в офшорных регистрах (Бермуды, Аруба, остров Мэн, Каймановы острова и т. д.), поэтому точное количество самолетов узнать нельзя», — говорит глава BizavNews Дмитрий Петренко. По его данным, в России зарегистрировано только 127 самолетов, при этом большая часть из них принадлежит юридическим лицам. Основная причина такой ситуации — высокие таможенные платежи и нежелание владельцев лишней раз свести факт владения и пользования дорожными бортами. При этом россияне, как правило, не скупаются на бизнес-джеты и выбирают модели среднего и высшего ценовых сегментов.

По разным данным, наши соотечественники ежегодно приобретают около 40 самолетов (как новых, так и на вторичном рынке). Почти все покупатели — из Московского региона, где наблюдается и самая высокая концентрация долларовых миллиардеров (76 человек из 127, по данным Forbes).

Развитие деловой авиации в России тормозит отсутствие инфраструктуры международного уровня для приема и обслуживания бизнес-джетов в регионах. Поскольку основной трафик формируется в Москве, городские аэропорты первыми обзавелись деловыми терминалами. Но стальной инфраструктуры в масштабах России явно недостаточно. Говоря о новых терминалах в регионах, эксперты прежде всего называют недавно открывшийся «Пулково-3» и строящийся центр деловой авиации в Сочи.

По данным пресс-службы «Базэл Аэро», компании «Базэл Аэро» и «Трансстрой» завершают строительство нового терминала в Сочи для деловой авиации и официаль-



Если с обслуживанием бизнес-джета справляются обычные аэродромные службы, то их пассажирам нужен сервис, недоступный в большинстве провинциальных аэропортов

ных делегаций общей площадью почти 4 тыс. кв. м с отдельным заездом и выездом, пунктом пропуска через границу и стоянкой на 12 бизнес-джетов. Также сочинский центр деловой авиации оборудуют специальной парковкой на 35 машиномест с площадкой для формирования кортежей. Терминал строится специально к открытию Олимпийских игр, поэтому сразу будет готов к обслуживанию максимального количества делегаций и особо важных персон. По информации «Базэл Аэро», пропускная способность VIP-терминала составит 85 пассажиров в час.

Новый центр бизнес-авиации «Пулково-3» заработал весной 2013 года. Пассажирский терминал площадью более 4 тыс. кв. м с собственным авиационным способом приема и одновременно не менее 16 бизнес-джетов типа Boeing 737 или самолетов меньшего размера. В «Пулково-3» представлен и полный ассортимент услуг для пассажиров бизнес-класса, соответствующий лучшим международным стандартам. Инвестиции в терминал составили 2 млрд рублей. Его мощности позволяют обслуживать до 1,5 тыс. пассажиров в сутки.

В Уфе к 2015 году обещают возвести первую очередь нового центра деловой авиации рядом с новым международным терминалом аэропорта Уфы возле поселка Локотки. Германская компания Gebt. Heinemann планирует инвестировать в проект около €25 млн. Ожидается, что площадь центра составит 5 тыс. кв. м, включая ангары для одновременного хранения шести-восьми бизнес-джетов и спецтехники, зал повышенной комфорт-

ности, бизнес-центр, торгово-выставочный комплекс и т. д. В планах — ежедневно принимать по 2–3 рейса с увеличением до 10–15, когда терминал полностью заработает.

В рамках планов по модернизации аэродрома КАПО имени Горбунова в Казани, на которую потратят 4 млрд руб., планируют переоборудовать свободную территорию площадью 80 га в площадку в том числе для бизнес-авиации. Сейчас международный аэропорт Казани принимает и отправляет около пяти бизнес-рейсов ежедневно.

В Свердловской области начали модернизировать бывший военный аэродром Салка в Нижнем Тагиле, который, как планируется, станет центром гражданской авиации. Стоимость проекта оценивается в 7,85 млрд рублей. Ожидается, что помимо грузовых перевозок аэропорт возьмет на себя бизнес-перевозки и станет частью регионального хаба, созданного в партнерстве с екатеринбургским аэропортом Кольцово.

Эксперты скептически комментируют заявленные планы по строительству новых центров деловой авиации в регионах. Дело в том, что полноценный бизнес-терминал — это не только терминал для пассажиров, это, по сути, аэропорт в аэропорту с ангарным комплексом для технического обслуживания и хранения бизнес-джетов, авторизованными сервисными компаниями, налаженной системой обслуживания самолетов перед вылетом, которая должна соответствовать жестким международным стандартам качества и безопасности. «Пока все анонсы открытия терминалов бизнес-авиации сводятся к тому, что под эти нужды выделяются старые комплексы без соответствующей инфраструктуры. И только действительно серьезные мероприятия, такие, как Олимпиада в Сочи, заставляют строить, как нужно», — говорит господин Петренко.

ко. — Я почти уверен, что мы не скоро увидим аналоги «Пулково-3». Деньги, вложенные в такого рода объекты, «с нуля», — «длинные», с окупаемостью более десяти лет, с массой подводных камней при весьма непонятном развитии сегмента в конкретном взятом регионе. Только сильные партнеры, способные инвестировать и ждать, могут поднять такие проекты». Новые терминалы хотя и представляются полезным вторичным бизнесом для аэропортов, требуют огромных вложений в удобства, которые не то чтобы жизненно необходимы. Большинство клиентов бизнес-авиации летают не ради роскоши, но не отказались бы от дополнительного комфорта и обслуживания на международном уровне.

Зона деловой турбулентности

Если клиенты готовы довольствоваться существующей инфраструктурой, то почему эксперты так высоко оценивают потенциал российского рынка бизнес-джетов? Так, по прогнозам Bombardier в период с 2013 по 2032 год на отечественный рынок поставят 1570 бизнес-джетов, а общий парк достигнет 1925 бортов. Аналитики считают, что каталитизатором развития деловой авиации в России станут в том числе проведение Олимпиады, вступление России в ВТО, стабильность цен на нефть. Однако к оценкам Bombardier, как и любого другого производителя, нужно относиться осторожно: эти прогнозы направлены в первую очередь на покупателей и инвесторов, которых нужно убедить в светлом будущем. Тем более что недавно Bombardier открыла второй (после Москвы) авторизованный сервисный центр в Казани. Станция линейного техобслуживания предназначена для воздушных судов типа Challenger 300 и Challenger 850, эксплуатируемых в Татарстане и во всем Поволжском регионе.

Игроки рынка констатируют, что российская бизнес-авиация в настоящее время, несмотря на нестабильную политическую и экономическую ситуацию в мире, имеет весьма приличные показатели роста трафика. По данным консалтингового агентства WINGX, если в среднем общемировой рост составлял в пределах 3–5% в год, то в России эти цифры на уровне 9% (ожидаются по итогам 2013-го). По этому показателю на европейском рынке наша страна оказалась в тройке лидеров наравне с Турцией и Украиной. Но надо учитывать, что существуют традиционные рынки — североамериканский и латиноамериканский, где основные производственные показатели (трафик и количество пассажиров) в разы превышают российские цифры. Однако эти рынки уже сформированы, тогда как российский только набирает обороты и в среднесрочной перспективе может стать одним из ключевых, как минимум, в Европе. По такому же сценарию развиваются события в Китае, Индии и ряде африканских стран, где спрос на выполнение рейсов в ежегодном исчислении стремительно растет. Однако применительно к России, по мнению экспертов, рано говорить о притоке «серьезных» инвестиций в авиационные проекты сегмента бизнес-перевозок.

Владимир Борцев

Промежуточная посадка



Евгения Милова, обозреватель „Ъ“

Летним вечером небольшой компанией мы возвращались в Москву из Баку. Хозяин борта рассказывал о том, что только воздух родного Азербайджана буквально напоен нефтью, что он действительно чувствует ее запах, едва ступает на трап в родном аэропорту. Стюардесса-турчанка тем временем занималась третьей переменной блюд, приготовленных личным поваром владельца самолета — бакинское гостеприимство во всем многообразии кутабов, люля, пахлавы и прочего не ослабевало, хотя мы проделали почти половину пути. Почти юная красавица-жена нашего хозяина еще перед взлетом скорректировала маршрут: нужно было на минутку заехать в Ростов, чтобы забрать семилетнюю дочку друзей: «Наш сынок так скучает по ней, они будут рады вместе полететь в Юрмалу». Определенно, этот самолет не пылился в ангаре.

Посадка в Ростове не должна была сильно отвлечь нас от чая с чабрецом и вареньем — по крайней мере, так казалось всем нам, включая реального «командира экипажа». Только не учли один важный фактор: международный рейс завершился, и продолжил путь предстояло уже внутренним. Мы приземлились и приготовились встречать нового пассажира. Но вместо маленькой симпатичной девочки в самолет зашла сильно уставшая крашеная в суровый блонд 20-летняя женщина. Окинув нас тяжелым взглядом, она уронила, как чмодан на пол: «Готовьтесь выходить». Вслед за ней вбежал пограничник, улыбочку которого была равна непреклонности. Оперуя этими свойствами попеременно и разом, он объяснил, что нам действительно придется покинуть борт, потому что здесь он будет оформлять только членов экипажа, а пассажиры обязаны поставить штамп о пересечении границы непременно в терминале аэропорта. Тут вновь вступила дама. Она убеждала нас вновь с собой багаж, но исключительная взаимная антипатия привела к тому, что одна сторона из всех личных вещей взяла только паспорта и телефоны, а другая — мрачно сделала вид, что не заметила этой вольности. Покидая самолет налетке под пристальным, густо подведенным взглядом, мне показалось, будто повеяло холодом. Но холоду было взяты не откуда. Мы стояли посреди взлетного поля жарким июльским вечером. Возле нас притормозила большая желтая автобусообразная гусеница допотопного возраста. Производитель была неопознаваем, но в целом автостроитель выглядело как смелая попытка тюнинга советской спецтехники до пассажирского состояния путем установки кресел из кожанки внутри и ненормированного использования самой яркой желтой краски снаружи. Водитель, за вычетом краски, соответствовал своему транспорту настолько, что их можно было принять за родственников. Поначалу мы продолжали стоять на поле и разглядывать серые буквы, закрепленные на крыше серого здания. Мы все еще жили в мире пахлавы и прочих восточных радостей. Даже наш взрослый и многоопытный хозяин не подумал о том, что это желтое и есть тот самый автобус, который доставит нас в терминал. Но нам объяснили, нам указали. Конечно же, не кондиционер, а распахнутые двери были источником свежего воздуха. Попытка покинуть автобус, воздух и время в котором снова замерли, на толкнулась на сопротивление водителя: «Не положено». А мы-то все еще жили в мире, где нам на фарфоровые тарелки было положено очень многое. Мы попробовали убедить водителя, что не отойдем от его желтого друга-гусеницы — он просто закрыл двери. В тот же момент пространство стало безвоздушным. В тот же момент дверь терминала распахнулась. Ей в ответ распахнулась и дверь автобуса.

Аэропорт оказался вполне симпатичным, мы снова защебетали и принялись Instagramить друг друга в нестандартных интерьерах. Скоро-наскоро прошли паспортный контроль. Показали пограничникам раскрытые ладони, в которых были только паспорт и телефон. Вышли на улицу и оказались в Ростове-на-Дону. Вокруг снова такси, груженные семействами отпускников: в этот момент шла регистрация на рейсы в Сочи и Анталию. В некотором опеченении мы следили за суметой вокруг и не вполне понимали, что делать. Спустя несколько минут нас нашла приветливая дама: «Вы же обратно через VIP-зал пойдете?» «Конечно!» — воскликнул владелец самолета, чувствуя, что возвращается в привычную реальность. «Вот и отлично!» — дама забрала наши паспорта и убежала в неопределенном направлении: она как-то сразу затерялась среди отпускников. Я тихонько прикидывала, сколько протяну в Ростове без паспорта и денег, но с телефоном. В задумчивости сфотографировала на телефон отпускную толпу и тут же получила вопрос в лоб от мужчины в форме милиционера: «Вы что это тут делаете?» Хорошо, что ответ ему был не нужен, потому что у меня его не было.

Дама вернулась, конечно. Где-то на бегу в сторону VIP-зала мы подхватили ту самую девочку, ради которой совершили посадку, сам зал представлял собой оранжерею, кожаный зеленый диван стоял под огромной пальмой, нас тут же пригласили в так называемый микроавтобус бизнес-класса, спустя 300 метров и пять ступенек мы снова были в самолете. Стюардесса-турчанка улыбалась нам как родным. С того момента, как мы расстались, прошло всего 23 минуты.

Салонный экземпляр

— тонинг —

А зарубежных конкурентов планируется победить классическим оружием — оптимальными характеристиками. Говорить о цене сложно, поскольку она очень зависит от комплектации, которую определяет заказчик, и многих иных факторов. Однако SSJ100 обещают сделать более выгодной покупкой, чем Lineage и тем более чем более тяжелой Airbus A318 Elite или A319 Airbus Corporate Jet. Но цена не главное — в период рецессии важными становятся расходы на эксплуатацию и стоимость обслуживания. И тут производитель SSJ обещает экономии до трети расходов. А для более эффективного продвижения на рынок разрабатываются схемы финансирования с привлечением кредитных организаций.

Чтобы быть ближе к клиентам, интерьер версии VIP или корпоративной для SSJ можно заказать не только российской компании. Среди партнеров — швейцарская Comlux, которая располагает площадкой для производства и установки интерьеров в США. Кроме того, SuperJet International, совместное предприятие с участием ГСС, имеет собственную производственную площадку для оснащения самолетов около Венеции. Там сейчас монтируются интерьеры SSJ100 для мексиканской авиакомпания Interjet. Расположение произ-



VIP-версия SSJ100 рассчитана на перевозку 19 пассажиров

водства интерьера в Европе и США при использовании комплектующих от различных иностранных поставщиков дает выигрыш в логистике: приходится пересекать меньше таможенных границ.

Будущее видится в расстоянии

Представители ГСС неслучайно настойчивы в определении показанного варианта именно как версии SSJ100-95, а не новой модели Sukhoi Business Jet (SBJ). Новый салон не меняет одну из важных для бизнес-джета характеристик — дальность полета. Обычный SSJ способен преодолеть без до-

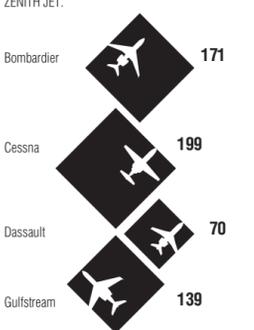
заправки около 3 тыс. км, а Lineage — более 8 тыс. км. Для правительственного авиаотряда эта разница может быть несущественной: для официальных визитов первых лиц и правительственных делегаций используются гораздо более вместительные и тяжелые самолеты. Компактные модели нужны преимущественно для визитов в близлежащие регионы или в тех случаях, когда аэродром в месте назначения не рассчитан на тяжелые машины. Но для частного или корпоративного использования самолет вместимостью около 20 мест — это в своем роде флагман, который используется именно для дальних перелетов. Впрочем, решение этого вопроса также было представлено на МАКС-2013: на авиасалоне был вставлен первый серийный образец SSJ100 LR, дальность полета которого увеличена до 4578 км. Использование решений, реализованных на этой модели, позволит довести дальность будущего SBJ до 6490–7880 км в зависимости от модификации интерьера и числа пассажиров.

Еще одно отличие, которое должен получить SBJ, — встроены трап. Это позволит сократить время обслуживания в аэропортах, к тому же бизнес-джеты, не связанные расписанием, могут приземляться и на аэродромах, на которых может не быть подходящих трапов.

Валерий Чусов

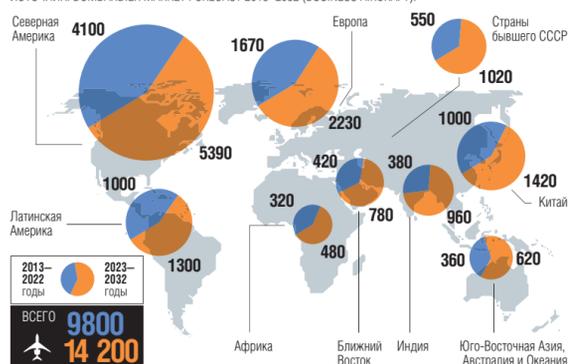
ПРОГНОЗЫ ПОСТАВОК ДЖЕТОВ В 2013 ГОДУ (ШТУК)

ИСТОЧНИК: КВАРТАЛЬНЫЕ ОТЧЕТЫ КОМПАНИЙ, ZENITH JET.



ПРОГНОЗ ПОСТАВОК ДЖЕТОВ BOMBARDIER (ШТУК)

ИСТОЧНИК: BOMBARDIER MARKET FORECAST 2013–2032 (BUSINESS AIRCRAFT).



ПРОГНОЗ ПОСТАВОК ДЖЕТОВ EMBRAER (ШТУК)

ИСТОЧНИК: EMBRAER MARKET OUTLOOK 2012–2031.

