вертолетная индустрия

Воздушная выделенка

Еще недавно частный вертолет считался роскошью даже по московским меркам. Но с ростом благосостояния к людям пришло понимание его преимуществ в мегаполисе. В борьбу с пробками включились десятки вертолетных такси, в регионе стали множиться вертолетные площадки.

— инфраструктура —

ДМИТРИЙ ПЕТРОЧЕНКО

В Москве можно взять «напрокат» комфортабельный вертолет, стоить это будет до 100 тыс. руб. в час

Автостопом с вертолетом

В последнее десятилетие вертолетный рынок Москвы переживает революцию. Из предмета, свидетельствующего об очень высоком благосостоянии владельца, частный вертолет превратился в мобильный и удобный инструмент бизнеса. Рынок вертолетных услуг — один из наиболее динамично развивающихся в Европе: по данным информационного агентства BizavNews.ru, московскую «прописку» имеет уже около 200 вертолетов разных классов: от рабочей лошадки поршневого Robinson R44 до дорогого газотурбинного AW139. Компаний же, сертифицированных для выполнения вертолетных работ, насчитывается 33. И наверняка их еще прибавится: ежегодно число частных вертолетов увеличивается более чем на 10%. Примечательно, что это связано не только с ростом благосостояния граждан, но и с изменением их представлений о возможностях, которые предлагает вертолет деловым людям. Альтернативным транспортом в мегаполисах все чаще становится вертолетное такси.

Эксперты сходятся во мнении, что вертолетное такси уже выделилось в Москве, равно как и в крупных российских городах, в самостоятельный сегмент, в котором есть свои правила игры, маркетинговые фишки и, конечно, конкурентная борьба. Кстати, конкуренция уже сыграла решающую роль в ценообразовании перевозок на вертолетных такси. Большинство игроков московского рынка работает практически на уровне рентабельности, взяв за основу стоимость летного часа с минимальным собственным интересом. Дальше все зависит от предпочтений пассажира. На наиболее популярных в России легких поршневых вертолетах Robinson R44 летный час обходится примерно в 25 тыс. руб. Сумма за проезд делится на всех пассажиров, что делает услуги вертолетного такси более доступными.

«Из Внуково в Шереметьево можно долететь за 4–5 тыс. руб. на троих, что сопоставимо по стоимости с автомобильным такси, хотя время в пути всего минут 12,— рассказывает президент компании „Аэросоюз“ Александр Климчук.— С более серьезными газотурбинными машинами ситуация другая. Час полета, например, на комфортабельном AW119 обойдется в 72 тыс. руб., на пятиместном Eurocopter AS350 или шестиместном Bell 407 — примерно 55 тыс. руб.».

В Московском регионе можно взять «напрокат» и настоящий воздушный лимузин, например просторный скоростной AW139, стоить это будет от 100 тыс. руб. в час. Для сравнения: в Нью-Йорке средняя стоимость часа полета на 12-местном вертолете Sikorsky — 5,6 тыс. руб., а в Лондоне стоимость только одной минуты — от 300 до 2 тыс. руб.

Кстати, при аренде дорогих вертолетов в Москве владельцы частных вертолетных площадок, которые, как правило, выступают и эксплуатантами арендованных вертолетов, стараются максимально облегчить финансовое бремя клиентов, освобождая их от сборов за взлет и посадку. Правда, так делают не все: в государственных аэропортах с пассажиров возьмут все причитающееся, например аэропортовые сборы, где стоимость взлета и посадки часто превышает стоимость летного часа поршневого Robinson R44. Жалобы вертолетных операторов на высокие расценки в аэропортах остаются без внимания, тем не менее сложившаяся ситуация стала одной из предпосылок развития частной наземной инфраструктуры.

Вертодромный бум

Удивительно, но факт: для вертолетов, которые взлетают и приземляются практически на любой поверхности, в последние годы активно возводятся вертолетные площадки. Этот тренд наблюдается не только в столицах, но и в регионах России. Как отмечалось выше, среди причин бурного роста — высокие аэропортовые сборы, запрет на полеты над Москвой, автомобильные пробки и отсутствие высококачественного авиационного бензина, который пока импортируется. Наличие этих проблем и понимание того, что решать их придется частным порядком, привели к очень существенному росту негосударственных инвестиций в вертолетный сегмент.

Один из ярких примеров выхода на московский рынок серьезных инвесторов — проект вертолетного такси «Хелипорт Москва», инвестором и девелопером которого выступает «НДВ-Групп». Всего за полгода компания вложила 1,3 млрд руб. при общем объеме инвестиций 3 млрд руб. В перспективе компания планирует создать разветвленную сеть вертолетных центров «Хелипорты России», которые свяжут города и населенные пункты страны. В компании убеждены, что комплексный подход в формировании отрасли «с нуля» в будущем обеспечит успешное развитие вертолетного такси, сделает население более мобильным, а экономику — более эффективной.

«Единственное препятствие сегодня — это даже не запрет полетов над Москвой, а неразвитость вертолетной инфраструктуры,— убеждена Нина Абулова, заместитель генерального директора „Хелипортов Москва“.— Только в последнее время на рынок стали выходить серьезные инвесторы, которые стремятся подойти к этому направлению с соответствующим его потребностям масштабом. Например, только „Хелипорт Москва“ будет рассчитан на базирование 250 вертолетов, а его авиапарк станет одним из самых больших среди частных компаний России. Нами также будут создаваться новые площадки и хабы, что сделает вертолеты территориально ближе к потребителю. За счет этого вертолетное такси станет не только доступнее по цене, но и эффективнее».

В другом масштабном проекте по развитию инфраструктуры участвует компания «Аэросоюз». Совместно с Министерством транспорта Московской области она реализует программу строительства сети вертолетных центров вдоль окружных автодорог Москвы: 10 вертолетных центров на МКАД, 15 центров вдоль ЦКАД, 25 центров между МКАД и ЦКАД. В компании считают, что вертолет никогда не станет альтернативой автобусу, но именно в России с ее большими расстояниями и плохими дорогами у него есть все предпосылки стать более массовым видом транспорта. В «Аэросоюзе» также добавляют, что наиболее популярные направления вертолетного авиатакси — это Нижний Новгород, Липецк, Брянск, соглашаясь при этом, что развитие услуг авиатакси в нашей стране упирается в отсутствие достаточного количества полноценных объектов наземной инфраструктуры.

«Для комфорта пассажиров, для повышения безопасности полетов недостаточно создавать просто посадочные вертолетные площадки, необходимы полноценные вертолетные центры с заправочными комплексами, с ассортиментом запчастей к самым популярным маркам, с инженерами, техническими специалистами высокого уровня. Собственно, говорим мы об этом давно, и „Аэросоюз“ активно занимается развитием такой сети как на федеральном уровне, так и на уровне правительства Московской области»,— рассказывает президент компании «Аэросоюз» Александр Климчук.

Одним из пионеров вертолетного такси можно считать компанию Heli Express, созданную «Русскими вертолетными системами» и компанией «ЮТэйр», входящей в пятерку крупнейших операторов вертолетных услуг в мире. В парке вертолетного такси Heli Express имеются вертолеты разных классов: Robinson R44, Airbus Helicopter AS350, AW109, Ми-8, что позволяет предлагать услуги авиатакси разным группам пассажиров. Heli Express располагает 4 вертолетными площадками, в 2014 году намечено открытие еще 2 у МКАД, на разных стадиях реализации находится еще 14 проектов в Москве и ближайшем Подмосковье. В компании убеждены, что вертолетное такси становится популярным альтернативным транспортом, приводя в пример данные о своей работе: с 2008 по 2013 год количество выполняемых в течение месяца рейсов выросло с 30 до 450.

«Клиенты Heli Express пользуются нашими услугами в совершенно разных целях, будь то полет на дачу или на деловую встречу,— говорит гендиректор Heli Express Вадим Караваев.— Кстати, услуга по аэропортовому трансферу, как это ни странно, наименее популярна. Пассажиры научены, что любая ситуация с аэропортами — масса проблем, связанных прежде всего с УВД и высокими аэропортовыми сборами. Мы же предлагаем свой вариант: выполняем рейс на ближайшую к аэропорту площадку и затем в течение двух минут доставляем пассажиров в воздушную гавань».

Для самих московских аэропортов вертолетное такси остается пока факультативной составляющей, хотя работы по созданию соответствующей инфраструктуры уже ведутся. В 2013 году в Шереметьево появилась современная вертолетная площадка компании «Авиа-Групп», а во Внуково-3 в 2015 году заработает крупный вертодром, инвестиции в который составят $30 млн.

По мнению главного редактора информагентства BizavNews.ru Дениса Лобастова, качественное развитие инфраструктуры и рост числа предложений определяют основной тренд развития рынка вертолетного авиатакси в Московском регионе.

«Рынок вступил в важную фазу своего развития: на нем началась конкуренция, что обернется для клиентов обилием новых предложений и, самое важное, снижением цен. Если же говорить о количестве вертолетной техники и числе выполняемых полетов „по запросу“, то стоит ожидать роста показателей уже в этом году на 20% и 40% соответственно»,— резюмирует эксперт.

Дмитрий Петроченко

Россия — страна вертолетная

— аэроклубы —

Развитие частных вертолетных аэроклубов вступило в новый этап: быстро развивается наземная инфраструктура в Москве и регионах. Но большинству граждан даже не приходит в голову мысль о том, что частным вертолетом можно пользоваться так же, как автомобилем.

Безаэродромная страна

В начале 1990-х едва зародившаяся частная авиация России столкнулась со множеством проблем: неопределенность правового статуса, неурегулированность отношений с большой авиацией и военными, критический износ техники и плохая подготовка пилотов-частников. За прошедшие годы большинство проблем удалось решить во многом благодаря помощи государства, которое в конце концов признало за частной авиацией право на использование воздушного пространства и решилось этим пространством поделиться. Появились новые частные аэродромы, вполне приличная импортная техника, наладился процесс обучения. Но неизменным осталось одно — удручающая бедность наземной инфраструктуры.

Авиация знает два способа вложения денег: «пускать на ветер» и «зарывать в землю». Первое — это инвестиции в закупку авиационной техники, второе — строительство аэродромов. Америка, с которой принято брать пример в деле развития частной авиации, начинала со второго пути — строила тысячи маленьких аэродромов, чтобы чуть ли не у каждой бензоколонки была взлетно-посадочная полоса. За десяток лет страна создала базу, опираясь на которую авиация общего назначения расцвела как нигде в мире.

Понятно, что СССР шел иным путем, и доставшееся России наследство мало подходило для нужд частной авиации. Но и этим наследством не сумели правильно распорядиться: систему местных воздушных сообщений уничтожили вместе с аэродромами. Даже сегодня, когда уже, либерализовано воздушное пространство России, в нашей стране невозможно летать на самолете даже для души, а тем более по делу. Ведь большинство перелетов частной авиации — это «прыжки» на 100, 200, 300 км, что требует развитой аэродромной сети в непосредственной близости от городов, а у нас ее нет. И безаэродромная страна сделала выбор в пользу вертолета.

Легкий на подъем

Сегодня в собственности россиян находится около 500 вертолетов, большинство из них — это американские легкие машины Robinson: поршневой R44 и газотурбинный R66. В прошлом году поставки выросли на 50%, это связано с появлением нового R66, интерес к которому со стороны россиян настолько высок, что одна только компания «Авиамаркет» обеспечивает поставку примерно 15% R66 от их общего выпуска. Компания «Аэросоюз» только в прошлом году продала около полусотни вертолетов. Парк частных вертолетов в России устойчиво растет на 25–30% ежегодно, но дилеры считают, что мы находимся в самом начале пути.

Вертолет — удивительно удобное транспортное средство, и это оценили уже очень многие наши сограждане. На учебных площадках вертолетных клубов с рассвета до заката семь дней в неделю стоит гул винтов: курсанты учатся летать. Российские частные пилоты на легких Robinson побывали уже на Северном полюсе, облетели вокруг земли, а буквально в тот момент, когда писалась эта статья, частный пилот-вертолетчик Игорь Гуржуенко на своем R66 совершил посадку на плато Мачу-Пикчу. Даже Федерация вертолетного спорта России переориентировалась с аэроклубов ДОСААФ на пилотов-частников.

«Наша задача — привлечь людей обеспеченных, привлечь организации, для того чтобы они увидели возможности вертолета, увидели площадку для форума, для соревновательности,— говорит Михаил Бибишев, вице-президент Федерации вертолетного спорта.— Основной целью ухода наших соревнований в регионы является повсеместное развитие вертолетной авиации, и не только спортивной».

Воздушное законодательство в России либерализовано уже до такой степени, что, по словам многих пилотов, летать в России стало проще, чем в Европе. Недавно отменили обязательный допуск к международным полетам, и теперь для пересечения границы на собственном вертолете достаточно сдать зачет по английскому языку по 4-му уровню ИКАО и не забыть загранпаспорт.

Рост популярности вертолетов объясняется не только наличием платежеспособного спроса. Возникает эффект синергии: спрос дает почву для развития вертолетных клубов, развитие которых, в свою очередь, стимулирует спрос. Несколько лет назад у всех на слуху были два основных вертолетных клуба — московские «Аэросоюз» и «Авиамаркет», а сегодня к ним добавились московские «Хелипорт» и «Русские вертолетные системы», питерский «Хелидрайв». Вертолетные клубы превратились в центры: каждый из них стремится открывать региональные филиалы, а число площадок вокруг МКАД скоро превысит десяток. Вертолетная общественность ждет только открытия воздушных коридоров над Москвой: к массовому вертолетному десанту на крыши столичных высоток уже все готово.

Лидером сетевого развития является «Аэросоюз». За 11 лет эта компания превратилась в сетевую империю: два вертолетных центра на МКАД с перспективой строительства еще нескольких, филиалы в Волгограде, Краснодаре, Ростове-на-Дону, Саратове, Санкт-Петербурге, Томске, Новосибирске, Ухте, Уфе.

Одна за другой вертолетные компании объявляют о намерении инвестировать миллионы долларов в строительство вертолетных центров в Подмосковье и регионах, и даже в тех случаях, когда эти заявления не выходят за рамки PR-компаний, они приносят пользу: будоражат рынок. Генеральный директор «Авиамаркета» Михаил Юшков считает, что вложения в инфраструктуру обязательно окупятся в будущем.

«Понятно, что пока это инвестиционные проекты — люди вкладывают большие деньги и вроде бы перспектива возврата инвестиций туманная. Но все понимают, что если не вложить сейчас, то ничего и не будет, потому что рынок вертолетных услуг может развиваться только с опорой на инфраструктуру», — говорит господин Юшков.

Именно такая работа на дальнюю перспективу началась в регионах, где наблюдается довольно быстрое развитие независимой региональной сети вертолетных центров, которые еще год-полтора назад представляли собой маленькие площадки в чистом поле. Сегодня же они обзавелись комплексами базирования и технического обслуживания вертолетов. В качестве примера можно назвать вертолетный центр «Солнечный» в Воронеже, «Хелицентр» в Краснодаре, «Росинсталавиа» в Новосибирске. Целые делегации приезжают из регионов в «Аэросоюз» и «Авиамаркет» перенимать опыт, на смену романтикам приходят прагматики, которые не бросают деньги на ветер, а зарывают их в землю и терпеливо ждут урожая. Возникло понимание: подтянешь инфраструктуру, подтянется и рынок.

Ломая стереотипы

Единственное, что удерживает российский вертолетный рынок от еще более бурного роста,— дефицит информации. В российских регионах большинство потенциальных владельцев вертолетов до сих пор считает, что летать в России нельзя, воздушное пространство закрыто. Мысль о том, что можно купить и зарегистрировать вертолет, научиться летать и пользоваться им как автомобилем, многим еще не приходит в голову. Изменить сознание людей очень трудно: слишком укоренилось в нем представление об авиации как о занятии мужественных и отважных, уделе избранных — обычному человеку трудно представить себя в этаком геройском ряду. Но стереотипы рушатся при первом же визите на вертолетную площадку при виде хрупких девушек, умело пилотирующих вертолеты. Но для этого нужно приехать на площадку, значит, она должна быть где-то поблизости. Вот именно в это и вкладывают миллионы.

Александр Швыдкин

Лопасти экспорта

— производство —

с18

Раскручивая будущее

Несмотря на то что предприятия вертолетостроительной отрасли не испытывают недостатка в заказчиках, это не мешает им думать о долгосрочной перспективе. Основное направление здесь освоение новых рыночных ниш — легких и средних вертолетов. Эксперты сходятся во мнении, что интерес «Вертолетов России» в этих категориях машин связан с недостаточной диверсификацией производственной линейки холдинга, наличием явного перевеса в пользу продукции военного назначения. Чтобы не зависеть от колебаний спроса в военном сегменте, необходимо развивать и расширять модельный ряд гражданских вертолетов. Позиции российских вертолетостроителей традиционно сильны в нише тяжелых и сверхтяжелых машины, где отечественные поставщики занимают 56% и 74% мирового рынка соответственно. Однако в последнее годы в мире и России наблюдается спрос на более легкие машины: по данным АВИ, только в 2013 году поставки зарубежных вертолетов легкого и среднего классов в Россию выросли на 50% по сравнению с предыдущим годом и составили 145 машин. Отечественные вертолетостроители начали работу в этом направлении: к выходу на рынок готовятся легкие (по российской классификации) вертолеты Ка-226Т, «Ансат», стартовал совместный с AgustaWestland проект создания вертолета максимальной взлетной массой 2,5–3 тонны.

Впрочем, самый амбициозный проект в классе средних гражданских вертолетов –RACHEL. Звучное имя RACHEL — аббревиатура Russian Advanced Commercial Helicopter (российский перспективный коммерческий вертолет). Его задача — в перспективе заменить самую успешную машину отечественного вертолетостроения Ми-8/17. За время разработки проект претерпел несколько фундаментальных изменений: вместо сверхскоростных характеристик приоритетными стали экономическая эффективность и экологичность. Выбор приоритетов был сделан в западных традициях — после тщательного маркетингового исследования, проведенного при содействии эксплуатантов авиационной техники. В итоге RACHEL станет многоцелевым коммерческим вертолетом с максимальным взлетным весом 10–12 тонн, который сможет перевозить 21–24 пассажира.

Широкие возможности применения будет иметь и другая разработка в классе средних вертолетов — Ка-62. Благодаря просторному салону Ка-62 подходит для корпоративных и пассажирских перевозок 12–15 пассажиров, а также специальных операций. Проект реализуется с привлечением международной кооперации: Ка-62 оснащается современными двигателями Ardiden 3G французской компании Turbomeca, отвечающими строгим требованиям к экологичности и топливной эффективности, и системой управления двигателями FADEC.

В конце прошлого года начались летные испытания еще одной новинки — транспортно-пассажирского Ми-38 с двигателями российского производства. Широкие возможности применения вертолета — перевозка грузов и пассажиров, использование в качестве летающего госпиталя — вкупе с высокой крейсерской скоростью 295 км/ч и дальностью полета 1200 км являются неоспоримыми достоинствами машины. Завершить сертификацию вертолета Ми-38 и начать серийное производство планируется в конце 2015 — начале 2016 годов.

Глобальная стратегия российского вертолетостроения — занять 20% рынка к 2020 году. Предпосылки к достижению этой цели налицо: мир становится все более зависимым от вертолетов. Стремительно расширяются сферы применения вертолетов, в критических ситуациях они просто незаменимы. Цены в нефтегазовом секторе, который играет ключевую роль в динамике спроса на вертолеты, стабильны, спрос на военный экспорт высок, госзаказ возобновлен, растет число частных и корпоративных владельцев вертолетов. Дело за малым — не сбавлять оборотов.

Анна Назарова

«Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» («Вертолетная индустрия»). Учредитель: ЗАО «Коммерсантъ. Издательский дом». Адрес: 127055, г. Москва, Тихвинский пер., д. 11, стр. 2. | **Владимир Желонкин** — президент ИД «Коммерсантъ» | **Павел Филенков** — генеральный директор ИД «Коммерсантъ» | **Азер Мурсалиев** — шеф-редактор ИД «Коммерсантъ» | **Павел Кассин** — директор фотослужбы | **Валерия Любимова** — коммерческий директор ИД «Коммерсантъ». **Рекламная служба:** Тел. (499) 943-9108/10/12, (495) 101-2353 | **Алексей Харнас** — руководитель службы «Издательский синдикат» | **Анна Назарова** — выпускающий редактор | **Ольга Боровягина** — редактор | **Сергей Цомык** — главный художник | **Виктор Куликов** — фоторедактор | **Екатерина Бородулина** — корректор | **Адрес редакции:** 125080, г. Москва, ул. Врубеля, д. 4. Тел. (499) 943-9724/9774/9198