

деловая авиация

Баланс спроса и предложения

Инфраструктура для деловой авиации, как и любой другой бизнес, появляется только при наличии спроса. Поэтому не стоит ждать тотального развития наземного обслуживания по всей стране. Ни сейчас, ни позднее.

— инфраструктура —

В России принято считать, что если стоимость одного перелета в бизнес-авиации выражается пятизначным числом в долларах, то компании, работающие в этом сегменте, имеют сверхприбыль и готовы безоглядно инвестировать любые деньги, опережая спрос. Но это далеко не так. Деловая авиация, как и любой другой бизнес, подчиняется законам рентабельности. Поэтому только когда спрос из экономической формулы Адама Смита стал рождать предложение, отечественные компании начали поэтапно развивать комплексы наземного обслуживания — единственный в российских реалиях отраслевой бизнес, требующий первоначальных собственных вложений, локотив отрасли. Критическая масса потребительского спроса набрана, а значит, на рынке — в Москве и регионах — появляются новые игроки и здоровая рыночная конкуренция. Важный критерий жизнеспособности для любого сектора экономики.

Московская конкуренция

Без преувеличения главным из того, что происходило в последние годы на российском рынке наземного обслуживания, стало оживление на рынке Москвы: здесь появились сразу несколько новых игроков и масштабных проектов. Фактор притяжения Москвы прост: по разным оценкам на ее долю приходится 80-90% всех рейсов бизнес-авиации в стране.

На протяжении многих лет практически монопольное положение на рынке наземных услуг, оказываемых пассажирам и судам деловой авиации, занимает Внуково-3. Этому есть объяснение: акционеры VIPPORT, оператора Внуково-3, не побоялись длинных инвестиций и вложились в создание первого настоящего FBO в России. В итоге на территории аэропорта работает современный терминал, к которому прилагаются ангарный комплекс и центр линейного обслуживания JetAviation. Правда, стоимость обслуживания здесь высокая даже по сравнению с Европой, а из-за того что аэропорт имеет правительственный статус, бизнес-пассажирам нередко приходится пропускать лифтерные борты и стоять в очереди на вылет.

Первым сильным игроком, попытавшимся нарушить практически монопольное положение Внуково-3, стала компания «Авиа Групп», построившая в аэропорту Шереметьево комплексную инфраструктуру для деловой авиации. Двухэтажный терминал, два современных отапливаемых ангара общей площадью 15 тыс. кв. м, база техобслуживания — все это говорило о солидном задел на будущее. Однако в текущем году санкции США против ряда российских граждан коснулись бизнесмена Геннадия Тимченко, который, по неофициальным сведениям, является владельцем «Авиа Групп». Ситуация вокруг «Авиа Групп», которой, по неподтвержденной информации, западные партнеры закрыли ряд счетов, вынудила господина Тимченко продать авиационный

бизнес. Информация о том, что бывший совладелец нефтетрейдера Gulnор продан головную компанию «А-Групп», которая владеет 74% акций «Авиа Групп» и 70% акций «Авиа Групп Норд» (бизнес-терминал в Пулково), появилась только в июне, однако сама сделка была завершена еще в марте. Впрочем, источники на рынке сомневаются в том, что Геннадий Тимченко продает авиационный бизнес «на сторону»: в сделке не участвовали ни Николай Шамалов (совладелец бизнес-терминала в Пулково), ни Аркадий и Борис Ротенберги, претендующие на контроль над аэропортом Шереметьево. Под чей контроль перешел бизнес «Авиа Групп» и переходил ли он вообще, вероятно, покажет время.

Туманные перспективы развития терминала в Шереметьево под руководством новых собственников отнюдь не говорят о снижении привлекательности Шереметьево для деловой авиации. Как не указывают они и на ослабление конкурентной борьбы за очень привлекательный московский рынок. Подтверждением тому стали неожиданные перемены в центре деловой авиации в Домодедово. В мае в старейшем терминале бизнес-авиации сменились собственники: на смену ГК «Авком» пришел абсолютно новый игрок на рынке наземного обслуживания компания Domodedovo Business Aviation Center (DBAC). Ее владельцы — группа частных инвесторов, в собственности которых есть профильный актив — оператор деловой авиации «Сфера Джет». Новые владельцы, которые сразу дали понять, что терминал в Домодедово не будет служить интересам исключительно «Сферы Джет», уже частично реализовали масштабные планы развития центра. Первый этап — косметический ремонт существующего терминала — завершен всего через четыре месяца после прихода новых собственников. К 2016 году в DBAC будут построены новый стильный терминал, обустроена прилегающая территория, а также решена проблема дефицита мест для стоянки бизнес-джетов в Москве за счет строительства дополнительного ангара. Общий объем инвестиций превысит \$10 млн.

Кстати, в случае с Domodedovo Business Aviation Center интересен подход к построению бизнеса, в результате которого терминал перешел минимум одну треть московского трафика. Дело в том, что новые владельцы терминала в Домодедово планируют реализовать лучшие практики США и Европы, когда в одном FBO работают несколько альтернативных операторов наземного обслуживания — хендлеров. В мировой практике они предлагают полный набор услуг «из одних рук», это гарантирует возможность выбора, высокое качество и гибкое ценообразование. Именно это и планируют реализовать в DBAC: привлечь разных хендлеров, кейтеринговые компании, что закономерно приведет к развитию качества предоставляемых услуг, как на территории самого FBO, так и, возможно, во всем Московском авиаузле.

Эксперты склонны положительно оценивать приход нового игрока на несколько застоявшийся московский рынок.

«У новых собственников DBAC появился реальный шанс если не стать лидером в Москве, то серьезно укрепить свои позиции, — уверен Дмитрий Петроченко, собственник медиапроекта Bizavnews.ru. — Самые главные козыри DBAC — отсутствие слотирования и возможность переноса рейсов. И если раньше множество российских владельцев джетов предпочитали держать свои суда вне Москвы, например в Прибалтике, то сейчас неблагоприятный политический фон уже вносит свои коррективы. Наши соотечественники просто перестраховываются и уже ориентируются на отечественные комплексы, в том числе DBAC».

Иван Веретенников, владелец аналитического агентства Upcast, называет ряд условий, при которых Домодедово может переиграть часть пользователей из других аэропортов Москвы.

«Особый интерес вызывает новый „Джет-центр“ в Домодедово. Он основан на старейшем в России и за рубежом терминале „Авком-Д“, который в крайнее время не отличался рекордными показателями. Тем не менее новые владельцы намерены в корне изменить расстановку сил в Московском авиаузле. Отсутствие слотов, новая прямая автомагистраль и привлекательные цены на обслуживание должны помочь свершению их амбициозных планов».

Не остается в стороне и бывший собственник терминала в Домодедово ГК «Авком», которая к 2015 году планирует открыть центр деловой авиации на аэродроме в Раменском. Отличительной чертой проекта станет использование модульных конструкций для возведения терминала, ангара и техцентра. Это позволит сэкономить время и оптимизировать расходы. Открытым, правда, остается вопрос о транспортной доступности ввиду удаленности аэропорта от Москвы и привязка самого Раменского к военным и испытательным полетам.

А вот история со строительством в Кубинке первого в России центра бизнес-авиации, независимого от большой гражданской авиации, пока не получила продолжения. «Нафта-Москва» Сулеймана Керимова, а также решена проблема дефицита мест для стоянки бизнес-джетов в Москве за счет строительства дополнительного ангара. Общий объем инвестиций превысит \$10 млн.

Региональный дефицит

Так сложилось, что говоря об инфраструктуре для бизнес-джетов в российских регионах, часто употребляют приставку «слабая». Виною тому вялый интерес бизнеса к полетам в регионы. В этом смысле бизнес-авиация является отражением экономической развитости страны — деловые пассажиры летают только туда, где работает их бизнес, и крутятся деньги. И это беда не бизнес-авиации, что в России она по-прежнему сосредоточена в Москве, а в региональном бизнес-трафике размазан тонким слоем, в основном в городах с крупными промышленными и финансовыми предприятиями. «В основном попытки создать классический в западном понимании FBO возникают только в крупных городах, где есть трафик, — рассказывает Иван Веретенников из Upcast. — Посмотрев на них, легко решить дилемму курицы

и яйца: инфраструктура появляется в тех местах, где она нужна, и не иначе. От возникновения первоклассных условий для обслуживания джетов их владельцы не ринутся в город, где нет интереса для их бизнеса». Нет ничего удивительного, что игроки рынка деловой авиации не желают инвестировать «длинные» деньги в туманные региональные перспективы. Впрочем, Дмитрий Петроченко из Bizavnews.ru видит еще одну причину нежелания участников рынка развивать комплексы наземного обслуживания в регионах.

«Бизнес-авиацию относят к фактативным источникам дохода любого аэропорта: что может дать бизнес-джет, например, в сравнении с чартерным Boeing 767? Ничего, — рассуждает господин Петроченко. — Ставки аэропортовых сборов для „малышей“ джетов очень маленькие, требования по хендлингу весьма специфические, да и заявки на выполнение полетов могут вполне совпасть с высоким трафиком регулярной авиации. Поэтому все аэропорты, которые мы определили как „дальше Урала“, ведут весьма непонятную политику в отношении развития этого сегмента».

Впрочем, инфраструктура для обслуживания бизнес-авиации в регионах все же имеется. Наиболее развита она в Санкт-Петербурге, Сочи, а также крупных промышленных центрах Урала, Западной Сибири, Татарстана. В 2014 году главным по наземному обслуживанию в регионах, без сомнения, стал центр деловой авиации в столице XXII зимних Олимпийских игр Сочи, обслуживавший только в период с 6 по 9 февраля более 300 бизнес-джетов. Всего же, по данным информантов, управляющая аэропортом Сочи компания «БазэлАэро», открывшая FBO в Сочи годом ранее, получила более 650 заявок на обслуживание частных самолетов. Благодаря резко возросшему бизнес-трафику аэропорту удалось заработать около \$42 млн — более половины дохода, полученного за 2012 год основным аэропортом.

Один из самых экономически сильных регионов России — Казань — также развивает инфраструктуру для деловой авиации, делая акцент на техподдержку воздушных судов. Главный город Урала Екатеринбург недавно обзавелся роскошным VIP-терминалом, отреставрировав двухэтажное историческое здание аэровокзала. К услугам пассажиров — ресторан, бар, магазин Duty Free и даже каминная с сигарной комнатой. В аэропорту действует гибкая система ценообразования — например, VIP-карты сроком на год. Стоимость самой дорогой платиновой карты составляет \$7,7 тыс., в эту стоимость заложены неограниченное число посещений терминала и бесплатная парковка, а самая «бюджетная» карта — на 15 посещений — обойдется пассажиру в \$3 тыс. в год.

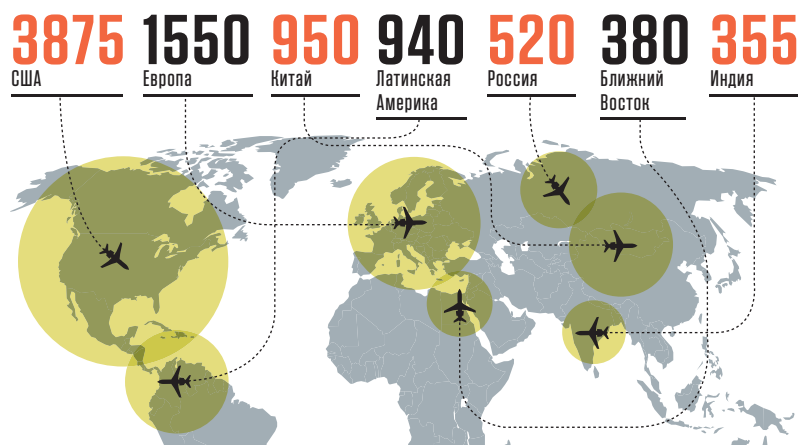
Карта распределения комплексов наземного обслуживания ясно свидетельствует о том, что инфраструктура появляется там, где это действительно нужно бизнесу. Пройдет немного времени, и в стране появится столько терминалов и ангаров, сколько нужно для поддержания существующего парка частных самолетов. И не стоит питать иллюзий по поводу привлекательности инвестиций в инфраструктуру в масштабах страны: отсутствие спроса делает предложение бессмысленным.

Анна Назарова

Эпоха сдержанного оптимизма

ПРОГНОЗ ПОСТАВОК БИЗНЕС-ДЖЕТОВ ПО РЕГИОНАМ ДО 2023 ГОДА (ШТ.)

ИСТОЧНИК: BOMBARDIER BUSINESS AIRCRAFT MARKET FORECAST 2014–2023.



ВКЛАД ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ В ЭКОНОМИКУ

ИСТОЧНИК: 2013 GAMA GENERAL AVIATION STATISTICAL DATABASE& 2014 INDUSTRY OUTLOOK; EUROPEAN BUSINESS AVIATION ASSOCIATION.



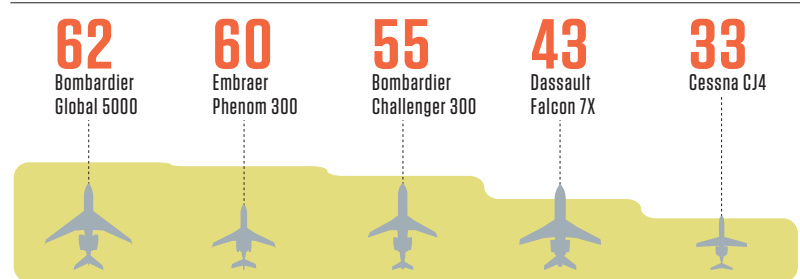
ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ УСПЕХИ: РЕЙТИНГ АВИАСТРОИТЕЛЕЙ

ИСТОЧНИК: 2013 GAMA GENERAL AVIATION STATISTICAL DATABASE& 2014 INDUSTRY OUTLOOK.



ТОП-5 САМЫХ ПОПУЛЯРНЫХ БИЗНЕС-ДЖЕТОВ, ВЫПУЩЕННЫХ В 2013 ГОДУ

ИСТОЧНИК: 2013 GAMA GENERAL AVIATION STATISTICAL DATABASE& 2014 INDUSTRY OUTLOOK.



— индустрия —

Рейтинг наиболее популярных терминалов деловой авиации в 2013 году практически не изменился. Согласно статистике Eurocontrol, в 2013 году Внуково-3 сохранил лидерство по среднему количеству вылетов в день (30,5). На втором месте Шереметьево (7,3), далее Пулково (5,4), Домодедово (3,8), Остафьево (0,9) и Адлер (0,9).

На международных маршрутах приоритетные направления не меняются годами.

«Наиболее активно рейсы деловой авиации выполняются между Москвой и такими европейскими странами, как Франция, Италия, Германия, в летние месяцы к популярным маршрутам можно также отнести Турцию, — рассказывает Андрей Степанов, генеральный директор Domodedovo Business Aviation Center. — Например, согласно статистике нашего FBO, летом 2014 года самым востребованным направлением стала Ницца, на которую пришлось 12% от общего числа рейсов, обслуженных Domodedovo Business Aviation Center».

Санкции США и Европы в отношении России несколько ухудшают картину: хотя нельзя категорично утверждать, что политическая ситуация напрямую влияет на состояние российского рынка деловой авиации, однако в последние месяцы наблюдается небольшое — на 5–7% — снижение летной активности.

Российские пассажиры по-прежнему выбирают вместительные бизнес-джеты, но для полетов на ближних маршрутах нередко фрахтуются

самолеты малого класса. Так, по данным FBO Domodedovo Business Aviation Center, наиболее востребованными классами самолетов деловой авиации летом 2014 года стали средние бизнес-джеты («одноклассники» Challenger 300) — 37%, большие («одноклассники» Legacy 600) — 36% — и малые («одноклассники» C1) — 20% — самолеты. Этот недавний тренд объясняется не столько желанием сэкономить на перелетах на ближних маршрутах, сколько притоком новых пассажиров — предпринимателей среднего звена.

Прекрасное далеко?

Менее оптимистичными, чем в прежние годы, стали и прогнозы развития рынка деловой авиации. Канадский самолетостроитель Bombardier Aerospace, известный самыми позитивными оценками о будущем отрасли, пересмотрел в 2014 году 20-летний прогноз по рынку в сторону понижения спроса на новые бизнес-джеты. Согласно ему, в период с 2014 по 2033 год в мире будет поставлено 22 тыс. новых бизнес-джетов стоимостью \$617 млрд. Годом раньше Bombardier оценивал потенциал рынка на 2 тыс. самолетов больше, что в денежном выражении составляло дополнительно \$33 млрд. В ближайшие два десятилетия основными регионами спроса станут США, Европа и Китай, на долю которого придется 2225 самолетов. Верность этих прогнозов проверит время, пока же остается забыть о раздутых портфелях заказов на бизнес-джеты и окончательно смириться с эпохой сдержанного оптимизма.

Анна Назарова

От сложных задач к простым решениям



+7 (495) 514-16-51, www.vtb-leasing.ru



ЛИЗИНГ
ВТБ

ОАО ВТБ Лизинг