

экономика региона

В небо по делу

Кризис в России и на Украине негативно отразился на показателях деловой авиации: в январе 2015 года количество рейсов из главного аэропорта бизнес-авиации Москвы Внуково-3 упало на 18%. Для петербургского авиационного бизнес-узла эта тенденция может оказаться еще более негативной, так как здесь изначально отсутствует прямое сообщение со многими европейскими и азиатскими городами. Участники рынка полагают, что в ближайшем будущем поведение преобладающего большинства клиентов российского рынка деловой авиации будет сводиться к оптимизации расходов на перелеты и к более агрессивному покрытию затрат на содержание самолетов в собственности.

— авиация —

Состояние российского рынка бизнес-авиации оценивается с помощью статистики интенсивности полетов. Так, по итогам 2014 года, по данным немецкого исследовательского агентства Wings Advance, из-за кризиса в России и на Украине было зафиксировано резкое падение спроса на бизнес-рейсы между Европой и странами СНГ (на 23%). Перевозки из России упали на 18%, до 21,7 тыс. рейсов, из Украины — на 56%, до 10,7 тыс. рейсов. По оценке соучредителя системы онлайн-бронирования частных самолетов Charterscanner Игоря Алехина, в январе 2015 года количество рейсов из главного аэропорта бизнес-авиации Москвы Внуково-3 упало на 18% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года; по московскому авиационному узлу (Внуково-3, Домодедово, Шереметьево) совокупный спад на частные и коммерческие перелеты деловой авиации достиг 22% по сравнению с январем 2014 года.

Крупнейшими терминалами деловой авиации в России являются Внуково-3 (в 2014 году выполнено 19,9 тыс. рейсов), Шереметьево, Пулково-3, Домодедово, Остафьево, Адлер.

Из общего количества общероссийских перевозок на терминал бизнес-авиации Пулково-3 приходится около 40% от общего количества чартерных рейсов в России, ежедневно здесь обслуживается от 10 до 15 частных самолетов.

В Петербурге тенденция развития частной авиации пропорциональна возрастанию деловой активности. Безусловно, есть существенный разрыв по показателям в сравнении со столицей, но это закономерно и неизбежно. Владельцев воздушных судов в Петербурге значительно меньше, чем в Московском регионе, но на направление есть высокий спрос на перелеты как из Москвы, так и из городов Европы», — отмечает господин Алехин.

Азат Мултимов, генеральный директор компании Air Charter Service в России и СНГ также считает, что

Петербург является перспективным узлом для развития бизнес-авиации. «Ежегодно мы наблюдаем рост числа бизнес-чартеров в высокий туристический сезон и, например, в период проведения ПМЭФ. Качество аэропортовой инфраструктуры не вызывает вопросов», — добавляет он.

● Центром бизнес-авиации Пулково-3 управляют компании «ДжетПорт СПб» и «Авиа Групп Норд». По данным на 2014 год, на долю внутрироссийских направлений приходится 52% всех рейсов, на международные — 48%. Общая площадь территории ЦБА Пулково-3 составляет 100 тыс. кв. м. На территории расположен перрон № 6, рассчитанный на 30 мест, здание пассажирского терминала и прочие объекты инфраструктуры.

Рынок по направлениям

Среди основных направлений для перелетов на частных самолетах остаются аэропорты, прилегающие к популярным горнолыжным курортам, и города с высокой бизнес-активностью: Шамбери, Тулон, Зальцбург, Цюрих, Ницца, Москва, Лондон, Вена, Рига, Санкт-Петербург. Как правило, интенсивность перелетов и направления варьируются в зависимости от туристической и бизнес-активности. В пик сезона отпусков летом и зимой увеличивается число рейсов на Лазурный Берег и в Альпы. Во время проведения значимых событий, будь то спортивные или культурные мероприятия, экономические форумы или крупные международные выставки, активность также увеличивается.

Если рассматривать отдельно ситуацию на рынке в России, то еще в декабре 2014 года процентное соотношение перелетов внутри страны и за рубеж составляло 30 к 70. Но из-за кризиса на Украине динамика стала меняться, поясняет Игорь Алехин. «В январе мы отмечаем увеличение перелетов по России на 5–7%, что показывает перераспределение доли перелетов: внутри страны — 37%, международные перелеты, соответственно, — 63%. Полеты в Крым также отмечаем с тенденцией к перманент-

ты выбывают с рынка, а остальные будут развиваться дальше. Ясно, что на их место придут новые девелоперы со своими, возможно, более удачными проектами», — говорит Роман Мирошников, исполнительный директор ЗАО «Ойкумена».

Игорь Оноков, генеральный директор девелоперской компании «Леонтьевский мыс», рассуждает: «Выход новой строительной компании на рынок более чем возможен. Но для этого требуется хорошая аналитика и оценка всех возможных рисков. Однако просто так, из воздуха, компания не возникнет. Новому девелоперу будет очень сложно заявить о себе и завоевать доверие потребителей. Сейчас это важно как никогда.

В сложившихся условиях покупатель обращает внимание на проекты в высокой стадии готовности и застройщика с известным именем. Более вероятно появление на рынке строительной компании, связанной с банковскими структурами. Элемент известного бренда уже есть, и раскручивать новый не потребуется».

А вот крупные девелоперы считают, что новичкам на рынке делать нечего. Денис Бабаков, коммерческий директор «ЛСР. Недвижимость — Северо-Запад», говорит: «Надежность — важнейшая, но не единственная из составляющих успешной реализации проекта. Покупателям недвижимости всегда (а сегодня особенно) важно иметь представление о компании-застройщике: ее участия в профессиональных объединениях, количестве сданных объектов, истории отношений с дольщиками. Новый игрок, если

норму увеличению», — говорит он. По его словам, из-за того, что воздушным судам с иностранной регистрацией запрещено осуществлять перелеты на территорию полуострова, остается всего несколько самолетов российских операторов с регистрацией RA (гражданская авиация, самолет принадлежит частному лицу или организации), способных выполнять рейсы в данный регион.

Эксперты отмечают, что слабым местом для петербургского бизнес-узла является отсутствие прямого сообщения со многими городами Европы. «В ту же Ниццу, например, нужно лететь через Москву. О воздушном сообщении внутри страны вообще говорить не приходится: не во все города летают регулярные рейсы, а если и летают, то в 90% случаев стыковка происходит в Москве», — подчеркивает господин Мултимов из Air Charter Service.

Каждый оператор самостоятельно назначает ставку, исходя из аэропортовых сборов, фактических расходов на топливо, аэронавигацию, наземное обслуживание (включая стоянку), оплату работы экипажа, кейтеринг на борту, обслуживание пассажиров в терминалах. Дополнительно закладывается коммерческая прибыль компании-оператора. Цена на перелет также зависит от расстояния до места назначения и от типа самолета — легкий, средний или тяжелый, а также количества пассажиров. Так, например, средняя стоимость перелета из Петербурга в Ниццу может составить около €30 тыс. Стоимость перелета из Москвы в Санкт-Петербург — €18–30 тыс. В случае если клиент обращается к брокеру, стоимость перелета может увеличиться на 5–8%.

Небесный сервис

В России услугами частной авиации пользуются более 6 тыс. клиентов. Абсолютное большинство компаний на рынке предлагают брокерские услуги, и лишь единицы занимаются менеджментом воздушных судов. Преобладающее большинство компаний-операторов, осуществляющих деятельность в интересах российских владельцев самолетов, имеют иностранную регистрацию. Только 15 компаний официально зарегистрированы в РФ. Как отмечают аналитики, развитию операционной деятельности в стране препятствует таможенное законодательство: регистрация воздушного судна и получение российского регистрационного номера RA может обойтись владельцу в дополнительные 20–40% от стоимости самолета, в зависимости от его типа.

он, конечно, не является дочерней организацией какого-либо крупного и известного холдинга, ничем подобным похвастаться не может, и, соответственно, перспективы его проекта сомнительны. Сегодня явно не самое удачное время для выхода на рынок».

Сергей Степанов, директор по продажам компании «Строительный трест», также скептичен: «Сейчас рациональный потребитель не понесет деньги в незнакомую строительную компанию, тем более на стадии котлована. Чтобы привлечь покупателя, надо показывать реальное качество продукта и высокую готовность».

Привлекательный сегмент

В какие сегменты недвижимости стоит выходить со стартовых проектов, среди девелоперов единого мнения нет. «Традиционно локомотивом в девелопменте является жилая массовая застройка, но проекты жилья комфорт-класса, особенно с удобной транспортной инфраструктурой, могут быть весьма успешны. Сектор офисной недвижимости стагнирует, вложения туда надо рассматривать с особой тщательностью, риски сейчас высоки как никогда», — рассуждает господин Никифоровский.

Постпожа Тэор считает, что наиболее перспективным сегментом недвижимости может стать складской рынок. «В рамках политики импортозамещения и продвижения нашей продукции на внешние рынки развиваются отечественные производства.



СЕРГЕЙ ИСКИНОВ

цией, которую нужно согласовывать заранее.

Самыми востребованными на внутрироссийском рынке являются средние и тяжелые бизнес-джеты компаний Learjet, Hawker, Bombardier Challenger, CitationX/Sovereign, Falcon. Среди тяжелых лайнеров популярны Global 5000/6000, Gulfstream 550, Falcon 7X/900, перечисляет Игорь Алехин. «Кстати, эти же типы воздушных судов — самые востребованные для путешествий на американский континент и в азиатские регионы, так как позволяют совершать беспосадочный перелет на расстояния до 12 тыс. км», — добавляет он.

Для перелетов внутри Европы самыми популярными были и остаются легкие и средние типы самолетов Cessna Citation Mustang, Learjet, Hawker: технические показатели данных типов позволяют совершать низкочасовые перелеты на расстояния до 5 тыс. км, чего вполне достаточно, например, для перелета из Лондона в Москву.

Кризис по курсу

События на Украине и их последствия для экономики России негативно отразились и на рынке бизнес-авиации. Дело в том, что более 95% всех сделок в сегменте частной авиации базируются на валюте страны, в которой зарегистрирован оператор: как правило, это евро в Европейской зоне и доллары в регионах Ближнего Востока, Америки и Азии, отмечает господин Алехин. Поэтому в 2014 году с учетом роста курса евро и доллара по отношению к рублю на 72,2 и 51,7% соответственно, очевидно, что даже первоначальная стоимость перелетов на рынке выросла более чем вполтину в рублевом эквиваленте, что сильно влияет на русских клиентов бизнес-авиации.

Татьяна Дятел

Самое время для выхода

— строительство —

с13 Выход на рынок новой компании в сложившихся условиях вполне возможен, однако сумма инвестиций на создание нового бизнеса зависит от масштаба реализуемого проекта. Однако что-то построить — это одна история, раскрутить бренд — совершенно другая. Для того чтобы зарекомендовать себя на рынке, требуется немало времени, а чтобы сформировать правильную репутацию, понадобится не один реализованный проект».

Впрочем, выходить на рынок следует осторожно, даже при наличии стартового ресурса. Особенно это касается рекламных кампаний. «Проекты брендинга при входе в рынок говорить бессмысленно: в кризис все копейки серы, и агрессивное раскручивание бренда новой компании, скорее всего, повредит ей, так как вызовет у неопытного пострадавшего населения опасения в том, что стартует новая афера в сфере недвижимости», — рассуждает господин Никифоровский.

«Выход новых компаний на рынок возможен и на растущем, и на кризисном рынке. Все зависит от подготовленности девелопера — наличие земельных участков, финансовых ресурсов», — говорит Екатерина Запороженченко, директор по продажам UK Docklands.

«Выход новых игроков в кризис — нормальная практика. Часть застройщиков уйдет с рынка: кризис, конечно, „подчищает“ конкурентное поле от самых неподготовленных к нему. Сейчас „слабые“ проек-

Особая экономическая зона «Моглино»
Псков

НАЛОГОВЫЕ КАНИКУЛЫ ДЛЯ РЕЗИДЕНТОВ

ТАМОЖЕННЫЕ ПРЕФЕРЕНЦИИ

ГОТОВАЯ ИНФРАСТРУКТУРА

ТЕРРИТОРИЯ ДЛЯ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА НА ОСОБЫХ УСЛОВИЯХ

ОАО «ОЭЗ ППТ «Моглино»
г. Псков, ул. Ленина, д. 17

+7 (8112) 68-20-80
e-mail: info@mogilino.com
www.mogilino.com

Реклама