

# Экономика региона

## Бизнес-авиация пролетела

Деловое сообщество в регионах Сибири перестает пользоваться услугами бизнес-авиации из-за экономии бюджета и набирающей обороты тенденции — «не выделяться». Спрос VIP-клиентов на индивидуальные перевозки в последние два года упал в три раза. Трафик сократился настолько, что еще пару лет назад успешный в Сибири бизнес пришел в упадок, а основные игроки сосредоточились в Москве и Санкт-Петербурге. Пришлось свернуть свои планы и тем компаниям, которые рассчитывали сформировать авиапарк с постоянным базированием в Новосибирске. Эксперты уверены, что в регионах в краткосрочной перспективе ни о каком развитии авиационных бизнес-перевозок речи быть не может. Однако представители отрасли надеются на продолжение работы в новых форматах.

### — перспективы —

#### С неба на землю

По данным представителей отрасли, за последние полтора года количество рейсов бизнес-авиации в Сибири упало как минимум в три раза. «Сегодня мы организуем перелеты делового сегмента в Толмачево в среднем до пяти раз в месяц, тогда как еще два года назад эта цифра достигала 20 рейсов ежемесячно», — говорит гендиректор ЗАО «Стримлайн ОПС» Леонид Кошелев. Он отмечает, что трафик просел из-за появления у авиакомпаний бизнес-авиации новых дальнебортных самолетов, которым не нужна дозаправка в Толмачево, как это было в прошлые годы. В таких случаях борта, возвращаясь из Азии без пассажиров, могли брать частные заказы в Сибири. «Большая часть рейсов бизнес-авиации, выполняемых в аэропорту Толмачево сегодня, — это рейсы с технической посадкой для дозаправки на маршрутах между Европой и Азией», — комментирует пресс-секретарь аэропорта Ирина Шавшина. В основном это Gulfstream, Bombardier, Challenger и Dassault Falcon, отметили в Толмачево.

Кроме того, как считают эксперты, заметную конкуренцию новосибирскому аэропорту составил аэрохаб Кольцово в Екатеринбурге, предложивший авиаперевозчикам выгодные условия (в 2018 году национальная деловая ассоциация «Крылья бизнеса» удостоила Кольцово премии за лучшую инфраструктуру для деловой авиации).

Генеральный директор компании «Восточный экспресс» Алексей Медведев уверен, что в регионе стали чаще отказываться от VIP-перелетов индивидуальным транспортом из экономии бюджета компаниями в условиях нестабильной экономики. Стоимость перелета бизнес-джетом класса Embraer Legacy 600 из Новосибирска в Москву составляет около \$17–20 тыс. Однако могут возникнуть дополнительные расходы, из-за которых полет может стать вдвое дороже. «Сегодня также наблюдается тенденция, когда бизнесмены и чиновники не хотят отличаться от своих соседей-регионов, демонстрировать уровень дохода и предпочитают летать регулярным рейсом в бизнес-классе», — отмечает господин Медведев.

До кризиса 2008 года деловая авиация в России активно развивалась, затем пережила спад. Значительно снизилось количество полетов за рубеж и на отдых, но сохранилось число деловых поездок внутри страны. «О каком-то спросе в Новосибирске речи не идет. В основном резервируют борта для регионов главные офисы из Москвы, чтобы не выглядеть хуже перед иностранными делегациями», — рассказывает Алексей Медведев. Интересно, что в Центральном федеральном округе трафик бизнес-авиации в этом году вырос на 3% к аналогичному периоду прошлого года. Уверенный рост показывают аэропорты Санкт-Петербурга, Сочи и Симферополя. 70% пользователей услуг бизнес-авиации — представители крупного и среднего бизнеса, совершающие по-

леты «по делам», 15% — чиновники разных уровней, а также остальные частные лица. В Сибири, по словам управляющего партнера клуба «Бизнес авиация» Андрея Калинин, спрос растет лишь в периоды проведения важных экономических форумов международного характера.

#### Под крылом столицы

Российский рынок деловых перевозок сфокусирован преимущественно в Москве и Санкт-Петербурге, а также в городах Краснодарского края. На их долю приходится около 85% всех бизнес-полетов, остальные 15% — на другие регионы России. Крупнейшие держатели авиапарков бизнес-самолетов — «Русджет», ПО «Космос», «Премьер авиа», «Газпром авиа», «Ак Барс аэро» и «Тулпар Эйр».

В Сибири, в том числе в Новосибирске, деловые полеты осуществляют только федеральные игроки. Чтобы воспользоваться услугами бизнес-авиации, заказчики обращаются к компаниям-операторам или брокерам, резервирующим свободные борта, базирующиеся в Москве или Европе. В Толмачево такие услуги оказывают «Центр производственно-диспетчерских услуг гражданской авиации „Аэротранс“, «Русаэро» и ЗАО «Стримлайн ОПС».

«Помимо крупных представительств бизнес-авиации, в Сибири существуют малые компании-продавцы, предлагающие полеты по классу „первый“ и выше по внутренним региональным маршрутам. Однако эти фирмы нередко выполняют нелегальные полеты и относятся к „серому“ рынку. Посчитать этот сегмент невозможно», — отмечает Алексей Медведев. Емкость рынка деловой авиации в Новосибирске эксперты также не могут оценить по причине отсутствия ключевых игроков. «Невозможно оценить емкость отрасли не только в конкретном регионе, но и в России в целом, поскольку большая часть частных деловых самолетов, принадлежащих россиянам, зарегистрирована за рубежом», — отмечает Леонид Кошелев.

Непрозрачность обусловлена еще и тем, что из-за особенностей российских прав и законов большинство бортов зарегистрировано за рубежом на офшорные компании. Как отмечают представители бизнеса, в Воздушном кодексе существует множество правил, препятствующих развитию деловой авиации в России. «К сожалению, отечественные операторы и владельцы воздушных судов деловой авиации испытывают постоянное косвенное давление в пользу перехода в иностранную юрисдикцию, что мотивируется стремлением российских авиационных чиновников избавиться от ответственности за деятельность малых авиакомпаний, которые, как они считают, не в состоянии обеспечивать безопасность полетов», — считает руководитель VisaNews Дмитрий Петроченко. В этой ситуации если крупные компании, владеющие бизнес-джетом, могут себе позволить потратить миллионы на оформление и сервис, то остальные предприятия вынуждены работать по «серой» схеме. «По усредненным данным, в ин-



До 2015 года рейсы из России пользовались большим спросом и входили в мировой топ-10 направлений бизнес-авиации

тересах российских собственников летает порядка 450 бизнес-джетов. При этом парк самолетов бизнес-авиации, зарегистрированных в России, составляет около 70 бортов», — рассказывает эксперт-аналитик АО «Финам» Алексей Калачев.

#### Иностранный флот

Большинство частных деловых воздушных судов, оказывающих услуги в России, — это машины иностранного производства Falcon, Cessna, Hawker, Embraer Legacy и Challenger. Стоимость бизнес-джета может достигать \$50 млн. Наибольшей популярностью пользуются модели с дальностью полета 3–5 тыс. км. «Если поставить на чашу весов все самолеты гражданской авиации наших авиакомпаний и самолеты бизнес-авиации, принадлежащие нашим банкам и бизнесменам, то в стоимостном выражении флот делового сегмента перевесит всю гражданскую авиацию», — утверждает господин Кошелев.

В России производством бизнес-джетов не занимаются, а последним проектом малой авиации стал самолет ТВС-2МС, разработанный СибНИА в 2015 году. Воздушное судно было создано с целью реинкарнации известного Ан-2 для перевозки пассажиров и грузов на расстоянии 1,3 тыс. км. Проект был реализован в условиях полнейшего отсутствия флота новых машин малой авиации, поскольку до 1981 года отечественная промышленность выпустила лишь около 60 тыс. легких самолетов, которые давно выработали свой ресурс. «Проект СибНИА был успешно реализован, прошел аттестацию летной годности и запущен в серийное производство. На сегодняшний день выпущено 25 ТВС-2МС», — рассказывает первый заместитель директора СибНИА Владимир Драгочинский. По словам инженера-конструктора, отрасль производства машин малой авиации в России находится в упадке в сравнении с остальными развитыми странами. Необходимы новые проекты и новые самолеты, сопоставимые по своим уникальным эксплуатационным возможностям с иностранными аналогами. А пока отрасль готова предложить только воздушные «вездеходы», представители делового круга закупают бизнес-джеты за границей, там же оформляют их в собственность. «Чтобы растаможить иностранный самолет у нас в Рос-

сии, затем его оформить и получить лицензию на эксплуатацию, необходимо заплатить сумму, в три раза превышающую официально заявленные цифры, предусмотренные государственными правилами. Иногда эта стоимость доходит до нескольких миллионов рублей. При этом процесс оформления бумаг может занять несколько месяцев, в то время как в Европе оформить транспорт можно за 3–4 дня», — отмечает господин Кошелев. Около 95% этого флота базируется за границей и там же обслуживается. «Стоимость расходов на хэндинг (наземное аэропортовое обслуживание авиарейсов) в российских региональных аэропортах в три раза превышает европейские и в пять раз превышает американские ставки за аналогичное обслуживание и это при полном отсутствии надлежащей инфраструктуры деловой авиации в российских региональных хабах», — отмечает руководитель VisaNews Дмитрий Петроченко.

Снижение объемов трафика в регионах и другие сокращения рынка повысили конкуренцию на рынке аэропортовых услуг, что привело к небольшому снижению (4–5%) цен на аэропортовое обслуживание деловой авиации. «Вместе с тем высокая степень монополизации аэропортовых услуг в аэропортах России, где в каждом хабе, как правило, действует единственная, не всегда бескорыстно назначенная руководством аэропорта хэндинговая компания, удваивающая счета за фактически оказанные аэропортов услуги, никак не способствует снижению аэропортовых расходов оператора деловой авиации», — отмечает господин Петроченко.

Из-за снижения частоты полетов и падения спроса на бизнес-авиацию сокращается число и самих предложений. Так, из Новосибирска еще в 2014 году ушла компания Dextet, позиционирующая себя как авиатакси с собственным парком швейцарских одномоторных турбовинтовых девятиместных самолетов Pilatus-12 с дальностью полета до 2 тыс. км. По словам Леонида Кошелева, перевозчик не справился с расходами на содержание флота при минимальном объеме работы.

#### Нелетная инфраструктура

Другой фактор, определяющий состояние отрасли в регионах, — отсутствие инфраструктуры, аэродромов, взлетно-посадочных полос и ангаров. Малой авиации дорого базироваться в крупных аэропортах и пользоваться тем пакетом услуг, которые

аэрохабы готовы предложить по одной и той же цене для крупных авиакомпаний и малых предприятий. Альтернативной площадкой на территории Сибири при этом не существует. По оценкам НИИ гражданской авиации, с начала 1990-х годов из строя по всей территории России выведено порядка 85 аэродромов для малой авиации. Это обусловлено тем, что большинство из них были построены еще в советское время и сейчас пришли в негодность. В Новосибирске в декабре прошлого года официальной распоряжением правительства России ликвидирован аэродром гражданской авиации «Ельцовка», ранее являвшийся испытательной базой Новосибирского авиационного завода им. В.П. Чкалова (ПАО «Объединенная авиационная корпорация»). «Сейчас на грани закрытия аэродром Мочище, который является одной из лучших площадок для малой авиации за Уралом. Он имеет 2 грунтовые полосы для приема и выпуска судов, современный заправочный комплекс, посадочную площадку. Однако из-за строительства Восточного обьезда, который проходит вблизи аэродрома, пилоты-любители могут лишиться и этой возможности», — рассказывает Владимир Драгочинский.

Тем не менее, говорит Дмитрий Петроченко, в отрасль готовы прийти инвесторы. «В последнее время мы слышим об инвестиционных проектах в области строительства инфраструктурных объектов: специализированных пассажирских терминалов, ангарных комплексах для обслуживания рейсов деловой авиации. Однако в силу достаточно монополизированного положения аэропортов, например, приход независимых провайдеров услуг практически невозможен», — отмечает эксперт.

Попытки развития отрасли предпринимались, так, в 2011 году компания «Стримлайн» заключила договор на аренду земельного участка для строительства ангарно-терминального комплекса для бизнес-джетов на территории аэропорта Толмачево. Инвесторы готовы были выстроить полноценную инфраструктуру для обслуживания деловой авиации. Сумма инвестиций в проект составляла 120 млн руб. Комплекс впоследствии не был построен. «Мы не отказывались от данного проекта и готовы были его реализовать, однако сменилось руководство Толмачево и, соответственно, интересы тех, кто принимал решения», — рассказал гендиректор ЗАО «Стримлайн ОПС» Леонид Кошелев.

## Табличка: быть или не быть, вот в чем вопрос

В такой же час таким же важным шагом  
Прошел вчера он дважды мимо нас.

(В. Шекспир, «Гамлет», пер. Б. Пастернака)

Командировка, перелет, аэропорт, табличка... Третья командировка за неделю, два стыковочных рейса, аэропорты перестал считать на четвертом, устал... По приземлении в очередном аэропорту звонок от водителя с простым вопросом: как удобнее встретить, по звонку или с табличкой у выхода из зала прилета? Я, не вникая в вопрос, занервничал и сказал: делайте, как положено... Кто бы мог подумать, что это «как положено» будет таким утомительным, но по порядку. Багаж получил в целом как обычно, не быстро, не очень долго, но для уставшего пассажира и непродолжительное ожидание становится невыносимо утомительным и раздражающим. Очередь на выходе из зала прилета, сверяют багажные бирки, у меня один небольшой чемодан и ручная кладь, ничего необычного, кроме веса ручной клади, почти предельного: рабочие документы в багаж не сдаю. Плечо отваливается. Вышел из зала, вспоминая, как положено меня встречать, да, с табличкой, ух, ё... пытаюсь увидеть свою, на выходе около сотни встречающих, из них половина с табличками.

Несколько рядов табличек на любой вкус, цвет и настроение, мое настроение ниже среднего, раздраженно звоню на номер водителя, выясняю, почему не вижу его с табличкой, оказывается, он немного в стороне, чтобы легче было его увидеть, вижу, машу рукой, подходит. Далее, казалось бы, все штатно, предлагает или подождать его здесь, пока он подгонит автомобиль, или пойти с ним на парковку, ждать ничего не хочу, соглашаюсь идти с ним — еще одна ошибка, но это я пойму позже... Водитель предлагает помочь с багажом, отдаю чемодан, ручная кладь у меня, плечо тоже... одним словом, действующие лица те же. Вышли, и не то чтобы парковка была слишком большой, и не то чтобы автомобиль стоял очень далеко, но парковка приличная, а автомобиль... мне показалось вначале, что автомобиль припаркован в другом аэропорту, а когда мы к нему подошли, выяснилось, что это даже не середина парковки... пока шли, я дважды перевешивал сумку с плеча на плечо и, кажется, трижды сбил боковые зеркала плотно нашипованных автомобилей. Маневрировать между ними было не самое удобное занятие, не говоря о том, что с погодой повезло, вечер, тепло и чудесный закат. Только вот меня это не особо радовало, устал... Сели в автомобиль, тронулись и через 7 секунд остановились, очередь на выезд с парковки и вторая — на оплату этой... парковки. Я прихожу в бешенство, хочу спать, хочу в гостиницу, утром рано вставать...

Жду...  
Еще жду...  
И еще немного...  
Выезжаем, уфф, выдох...  
К слову сказать, водитель, не будучи многословным, сказал, что тоже переживал, так как по оплаченному чеку надо успеть выехать в течение то ли трех, то ли пяти минут, а если не успеть, снова стоять в очереди...  
И тут, ощущая, что вождельный отдых будет скоро, я немного повеселел и поинтересовался, а можно было бы весь этот процесс упростить?  
Ответ был более чем кратким, емким и содержательным: «По звонку».  
Водитель и впрямь был немногословен, и я решил его разговорить, уточнив столь же лаконично: «В смысле?»  
Водитель сообщил, что значительно проще и, что немаловажно, дешевле было бы после получения багажа и выхода из зала прилета позвонить ему, и тогда он подъехал бы к обозначенному мною выходу и мы сразу же, минуя процесс поиска таблички в зале прилета, минуя увлекательную прогулку по парковке и очередь на ее оплату, выехали бы из аэропорта. И все.  
Нет, не все, подумал я, еще у меня не болело бы так плечо, я не нервничал бы в поиске телефона водителя (спасибо, есть СМС-оповещение с информацией о водителе) и не потерял бы столько времени.  
Кстати, интересно сколько...



А вот, пожалуй, и развязка, перечитав все написанное, я подумал, сколько по времени все это происходило, ну никак не меньше минут 40–50. Да нет, 17! Это все у меня заняло 17 минут... а впечатление, что я в аэропорту провел полжизни... Наутро из отеля был трансфер, не дожидаясь вопроса от водителя, я сказал: «По звонку».

VERY GOOD TRANSFER  
http://vgtransfer.com  
8 383 319 88 08