

# НЕ СДЕЛАНО В РОССИИ

## ПОКА ПРОИЗВОДСТВО САМОЛЕТОВ АВИАЦИИ ОБЩЕГО НАЗНАЧЕНИЯ В РОССИИ ВОЗРОЖДАЕТСЯ ТОЛЬКО НА СЛОВАХ, ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ КОМПАНИИ ПРИЦЕНИВАЮТСЯ И ПОКУПАЮТ НЕБОЛЬШИХ АМЕРИКАНСКИХ АВИАСТРОИТЕЛЕЙ. ОДНАКО ИНВЕСТОРЫ, ПОХОЖЕ, НЕ ВСЕГДА ЗНАЮТ ТОЧНО, ЧТО ДЕЛАТЬ С ЭТИМИ ПРИОБРЕТЕНИЯМИ ДАЛЬШЕ.

АННА НАЗАРОВА

**ПЕРИОД ПОЛУРАСПАДА** В любой экономически развитой стране авиация общего назначения (АОН) является кадровым и инфраструктурным фундаментом авиации коммерческой. Немного ностальгии: в СССР развитие АОН было строго привязано ко всей транспортной инфраструктуре, серийно выпускались Ан-2, Як-18, учебно-тренировочные самолеты типа Як-52, Як-50.

После распада СССР стало понятно: на остаточных ресурсах отрасль долго не протянет. Авиация общего назначения переставала быть массовой, постепенно превращаясь в элитарную. Собственно, после смены ее статуса — деградации системы ДОСААФ и появления пилотов-частников — вполне ожидаемым стало проявление интереса российских инвесторов к зарубежным производителям самолетов АОН. Пусть не сразу и постепенно, но смена потребительского вектора свою роль сыграла.

На сегодняшний день в Москве развитие малой авиации идет весьма бодро. Появляются новые летные клубы, желающих научиться летать и впоследствии приобрести самолет прибавляется с каждым годом. Дилеры спешно продвигают на рынок американские и европейские модели небольших поршневых или турбовинтовых самолетов. На этом фоне интерес к западным авиастроителям со стороны отечественных инвесторов на первый взгляд выглядит достаточно ободряющим признаком оживления отрасли. Впрочем, первое впечатление нередко бывает обманчивым.

**ИСКУШЕНИЕ АДАМОМ** Трендсеттером среди российских компаний стала группа «Промышленные инвесторы» и компания «Каскол», купившие на двоих в 2008 году американского производителя самолетов АОН Adam Aircraft. На тот момент «Промышленные инвесторы» были широко известны в узких кругах деловой авиации двумя проектами: авиакомпанией Velvet и первой в России компанией-авиатакси Dexter. Правда, жизнеспособность обеих бизнес-моделей вызывала определенные сомнения, в особенности это касалось схемы авиатакси, которая не нашла свою нишу под солнцем даже на наиболее развитом рынке деловой авиации в США. Dexter продержался относительно долго, пока инвесторы не ухи-

трились перевести его на дотацию государству и переключить в компанию по региональным перевозкам.

Теперь несколько слов об Adam Aircraft. Компания — неопыт на рынке авиастроения обязана своим появлением моде на разработку особо легких реактивных самолетов (VLJ) и взрывному интересу к ним массы американских частных пилотов и стартапов в сфере бизнес-перевозок. Разработчиков VLJ, которые выходили на рынок с одним-двумя проектами, был не один десяток, и «Адам» стал одним из немногих, кому посчастливилось довести свой проект А700 до сертификационных испытаний. Маленький, но важный факт: еще до сертификации и налаживания серийного производства компании удалось собрать 320 заказов от четырех компаний, которые планировали эксплуатировать А700 именно по схеме авиатакси.

Однако мировой кризис разрушил экономически необоснованные бизнес-модели как карточный домик: в 2007 году о банкротстве заявил Adam Aircraft, а позднее и компания-авиатакси, заказавшая А700. А уже в июле 2008 года «Адам» приобрела компания с говорящим названием AAI Acquisition, аффилированная с группой «Промышленные инвесторы». Производитель ушел с молотка за символическую цену в \$10 млн.

После покупки Adam Aircraft председатель совета директоров «Авиа Менеджмент групп» (подконтрольной «Промышленным инвесторам») Евгений Андрачников сообщил, что компания планирует рассмотреть перспективность использования А700 в том числе в плане возможности пополнения самолетного парка российского авиатакси Dexter. Окупаемость проекта оценивалась в 300 выпущенных самолетов, или \$800 млн, чего при планировавшейся загрузке производства в 100 машин в год ожидалось достигнуть за три года. Российские владельцы подчеркивали, что у «Адама» уже есть необходимый объем заказов, добавляя, что на сертификацию и внедрение самолета А700 в серийное производство потребуется еще примерно \$150 млн. Планы в пятикратном размере окупить инвестиции в столь короткие сроки, похоже, снимали вопросы об интересе в российской потребительской нише или возможном переносе производства на отечественную почву. Маловероят-

но, чтобы ограниченный российский рынок смог утолить аппетиты инвесторов за столь короткие сроки.

Планы «Промышленных инвесторов» забуксовали в той же финансовой колее, что и амбиции Adam Aircraft. В феврале 2009 года Евгений Андрачников объявил, что компания нуждается в более чем \$100 млн для завершения сертификации А700. Желающих поддержать проект не нашлось, и это вскоре привело к решению о полной продаже активов Adam Aircraft. Такой шаг, конечно, был продиктован экономической целесообразностью. Однако то, с какой легкостью несостоявшийся авиастроитель ушел по рукам, косвенно может указывать либо на просчет «Промышленных инвесторов», которые не смогли трезво оценить платежеспособность заказчиков А700 и потребительскую нишу в целом, либо на то, что этот вопрос просто был второстепенным.

**МОДЕЛЬ ДЛЯ СБОРКИ** В марте попытку «Промышленных инвесторов» решил повторить холдинг Engineering — the Aviation Maintenance Holding, один из крупнейших российских независимых провайдеров услуг по техническому обслуживанию воздушных судов. В качестве проводника на богатый потребительский рынок США был выбран также новичок в авиастроении — Epic Aircraft. Правда, в отличие от Adam Aircraft, компания, приобретенная Engineering, может похвастаться хоть сколько-то успешным опытом производства самолетов. Пусть и не серийных.

Отец-основатель Epic Aircraft Рик Шрадек в 2004 году представил рынку бюджетный вариант легкого турбовинтового самолета: авиационный комплект «сделай сам». Покупатели в домашних условиях собирают комплекты для сборки — шестиместный Epic LT и его уменьшенный вариант пятиместный Epic Escape — и регистрируют их как экспериментальные самолеты, то есть единичные экземпляры. В амбициозных планах владельца компании была организация полномасштабного серийного производства и получение сертификата Федеральной авиационной администрации США (FAA), а также реализация двух проектов VLJ. Однако непреодолимые обстоятельства — недостаток средств — вынуждали откладывать эти планы. Рик Шрадек пытался наладить сотрудниче-

ство попеременно то с индийским миллиардером Виджайем Маллеей, который собирался инвестировать \$200 млн, то с грузинским авиационным заводом «Тбиливиамшени», который почему-то заинтересовался выпуском реактивного Elite Jet, то с китайской госкорпорацией AVIC, предлагавшей за всю компанию вместе с ее разработками \$4,3 млн.

О планах российского холдинга в отношении Epic Aircraft известно немного — пресс-служба отказалась от комментариев — и в основном со слов представителей приобретенной компании. В Epic Aircraft надеются, что российский собственник поможет компании расширить производство модели Epic LT и «вывести ее за пределы рынка экспериментальных самолетов». Эти слова подтверждает и источник, близкий к «Инжинирингу». По его словам, сейчас компания на полгода решила взять паузу на время сертификации одной из моделей Epic Aircraft в FAA. О какой именно модели идет речь, не уточняется, но, вероятно, давняя мечта Рика Шрадека — сертификация Epic LT как серийно выпускаемой модели — начинает обретать реальные черты. Кроме того, по экспертной оценке, мощности российского холдинга избыточны для нынешних объемов российского рынка технического обслуживания и ремонта, поэтому можно предположить, что Engineering постарается загрузить их производством в интересах Epic Aircraft, а может быть, и отечественного рынка авиации общего назначения.

**ШТУЧНЫЕ ИЗДЕЛИЯ** Наладить сколько-нибудь массовое производство легких турбовинтовых самолетов пытались в России и своими силами. Примером таких попыток может служить проект однодвигательного турбовинтового самолета М-101Т «Гжель» (известного также как «Сокол»), который, однако, так и не сумел найти своего потребителя. Интерес к самолетам данной категории начал формироваться только в последние предкризисные годы.

Слабый потребительский спрос и является, очевидно, главной причиной нежелания отечественных инвесторов вкладывать в серийное производство самолетов АОН в России. Помимо конструкторской работы и налаживания серийного производства необходимо построить систему продаж и послепродажного обслуживания, в то время как один из потенциальных потребителей — частные пилоты в России — такие же единичные экземпляры, как и некогда выпускавшаяся «Гжель». Деловая же авиация осваивает верхний ценовой сегмент служебных реактивных самолетов, довольно слабо пока интересуясь легкими бизнес-джетам и менее скоростными, но более экономичными турбовинтовыми машинами. Возрождение производства самолетов АОН на территории страны, скорее всего, невозможно без разделения высоких рисков с государством. Однако интерес российских инвесторов, направленный на западных авиастроителей и западных же потребителей, вызывает к жизни и другой вопрос: может быть, нашей стране с ее специфичной экономикой собственное производство самолетов авиации общего назначения не нужно вовсе? ■

**СЛАБЫЙ СПРОС НА ЛЕГКИЕ САМОЛЕТЫ В РОССИИ ДЕЛАЕТ ИХ ПРОИЗВОДСТВО НЕПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫМ ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ**

ОСОБО ЛЕГКИЙ А700 ТАК И НЕ ВЫШЕЛ НА РЫНОК, НЕСМОТРИ НА ПОПЫТКУ «ПРОМЫШЛЕННЫХ ИНВЕСТОРОВ»

