

# ВТОРАЯ РОДИНА КАРЛСОНА

## ЛЕГКИЙ ЧАСТНЫЙ ВЕРТОЛЕТ, ПУСТЬ И ОБХОДИТСЯ В ЭКСПЛУАТАЦИИ ДОРОЖЕ СРАВНИМОГО ПО ВМЕСТИМОСТИ САМОЛЕТА, ПОЛЬЗУЕТСЯ В РОССИИ ЗАМЕТНЫМ СПРОСОМ. ПОХОЖЕ, ГОЛОСУЮЩИЕ КОШЕЛЬКОМ ЗА ВИНТОКРЫЛУЮ МАШИНУ УВЕРЕНЫ: ЭТО НЕ РОСКОШЬ, А НАИБОЛЕЕ ПОДХОДЯЩЕЕ ДЛЯ РОССИИ ЛЕТАЮЩЕЕ СРЕДСТВО ПЕРЕДВИЖЕНИЯ.

АЛЕКСАНДР ШВЫДКИН, ШЕФ-РЕДАКТОР ТЕЛЕПРОЕКТА «ПИЛОТ ТВ»

**ВЫБОР СКЕПТИКА** Недавно один мой знакомый вознамерился купить легкий вертолет Robinson R-44. Будучи человеком дела и не имея пафосной привычки швырять деньги на ветер, он занялся подсчетами. Прежде всего сразу же оказалось, что вертолеты в России продают чисто по-русски. Во всем мире завод платит официальному дилеру комиссионные в виде скидки с розничной цены. Если покупать вертолет у иностранного дилера, то за услуги полного сопровождения сделки — от заключения контракта до передачи собранного вертолета — ему переплатит около \$20 тыс. Но это там, а у нас тут свои порядки. Мало того, что на бюджет российского покупателя тяжким бременем ложится таможенная пошлина, так еще и официальные дилеры назначают себе дополнительную дилерскую наценку — за тот же Robinson около \$120 тыс. Ничего себе! И бизнес-то при этом процветает.

На этом фоне даже как-то неловко упоминать общеизвестный факт: в эксплуатации вертолет обходится значительно дороже самолета. Если сравнивать четырехместный вертолет Robinson R-44 с четырехместным самолетом Cessna, на котором установлен почти точно такой же поршневого мотор, приблизительные цифры будут выглядеть так: чистая себестоимость летного часа для Cessna составит порядка \$300, а для «Робинсона» — \$560–580 в той же валюте.

Казалось бы, если рассматривать легкий летательный аппарат как игрушку для большого мальчика, вполне логично купить самолет: он не только дешевле во всех смыслах, но и проще в обслуживании. Но в России так много людей, голосующих кошелем за вертолеты, что одной вкусовщиной это явление объяснить нельзя.

**РУССКИЙ ЮМОР** У американских частных пилотов есть расхожее выражение — «гамбургер за сто долларов». Так называют определенный этап в жизни начинающего пилота, который, научившись летать, ищет, как бы применить новую степень свободы, и принимает решение выдумывать поводы слетать в гости. Ни один российский пилот не избежал подобного в своей летной жизни. Но те, кто пересаживается с самолета на вертолет, переживают этот этап дважды. Оказывается, что на вертолете можно прилететь именно в гости, а не просто на ближайший аэродром. Потому что он может оказаться ближайшим, но вовсе не близким.

Популярности вертолетов в России прежде всего способствует безаэродромность. Сегодня на всю страну осталось менее 400 действующих аэродромов, примерно половина которых работает от случая к случаю. Для сравнения: в США только в окрестностях Лос-Анджелеса порядка 200 аэродромов и взлетно-посадочных площадок. Когда российские частные пилоты рассказывают американским коллегам про три сотни наших аэродромов, американцы неизменно переспрашивают: «Это в Москве?» Получив ответ «Нет, это на всю Россию», понимающе ухмыляются: шутим, дескать, ну-ну. Не верят, потому что не может такого быть.

Дефицит аэродромов — это не только неудобство, но еще и фактор риска. Россия — страна преимущественно

плохой погоды. Но подавляющее большинство легких самолетов и вертолетов не сертифицировано для полетов по приборам — ночью, в облаках, в тумане, то есть вне видимости естественного горизонта. Соответственно, и частные пилоты не имеют ни допусков к приборным полетам, ни навыков пилотирования в таких условиях.

А теперь представьте себе такую картину: вы летите на легком одномоторном самолете, а впереди вас стена тумана. Садиться на аэродром в тумане нельзя: разобьетесь. Даже влетать в туман нельзя: нет опыта — потеряете пространственную ориентировку.

Все, на что вас хватит и на что вы имеете право, — медленно разворачиваться, если все же влетели в «молоко». Но до ближайшего запасного аэродрома километров 200 и бензин на исходе (всю дорогу летели против ветра). Что делать? It's Russia, baby. Если на юге страны еще можно найти участок степи или поле под паром, то центральная часть — сплошные болота и мелколесье.

А вертолет решает проблему легко и просто: садитесь на ближайшую поляну и переживаете. Жизнь дороже. Таким образом, если попить чаю за бешеные деньги — это еще игрушки, то фактор безопасности обнаруживает себя уже в процессе переучивания. Если ничего не нарушать.

Да, собственно, и нарушать-то уже не вынуждают: изменения в российском воздушном законодательстве и правилах использования воздушного пространства делают полет на вертолете организационно понятной процедурой.

**ПОТРЕБИТЕЛЬСКАЯ КОРЗИНА** Вертолет всегда будет проигрывать самолету в экономичности и топливной эффективности. Все попытки современных вертолетостроителей научить вертолеты летать с более или менее самолетными скоростями (400–500 км/ч) имеют отнюдь не спортивную и не столько даже военную, сколько экономическую подоплеку, потому что скорость — это косвенно дальность. Но даже при нынешнем уровне технического прогресса практические преимущества вертолета особенно рельефно вырисовываются именно в России.

Если владелец летает не для развлечения, а по делу, ему небезразлично, где базируется летательный аппарат — на площадке возле дома или на ближайшем аэродроме, до которого два-три часа по пробкам на машине. Как странно терять столько времени, если цена вопроса — час полета. Чем меньше авиация и короче маршрут, тем меньше должно быть время подготовки вылета. А с самолетами в России так не получается.

Практика показывает, что частные аэродромы у нас строят там, где возможно, а не там, где они больше всего нужны. Дороговизна и дефицит свободной земли буквально выдавливают на периферию даже действующие аэродромы. Да и рентабельность такого проекта и близко не сравнится со строительством жилья или складских помещений. Прежде чем государство возьмется, как это называется в авиации, «зарывать деньги в землю» (то есть строить аэродромы и всю сопутствующую наземную инфраструктуру), в регионах наибольшей деловой активности и концентрации населения появятся сотни частных вертолетных площадок. Много ли нужно вертолету? Квадрат с удобным подходом (отсутствие в непосредственной близости вертикальных препятствий), несложное светосигнальное оборудование и сборный тентовый ангар. Построить полноценный аэродром для самолета на порядок дороже, чем купить и обслуживать вертолет и небольшую площадку.

К тому же строительство вертолетных площадок в крупных городах — факт, уже имеющий место, и в дальнейшем эта тенденция будет нарастать. Неизбежно появление общедоступных вертолетных площадок даже в Москве, где пока можно летать только вертолетам МВД, МЧС и Минобороны. Так что выбор очевиден и процесс, как говорится, пошел.

Разумеется, преимущества есть и у самолетов. Это та самая скорость, которая косвенно дальность. В зависимости от запаса топлива, уровня комфорта и крейсерской скорости, которая у разных вертолетов варьируется в пределах 200–300 км/ч, оптимальное для вертолета расстояние — 300–500 км, не больше. Соответственно, необходимость перемещаться на большие расстояния предполагает выбор в пользу самолета, даже если это винтовая машина с крейсерской скоростью 400–500 км/ч. Но особенности бизнеса в России таковы, что летать приходится либо достаточно близко, либо очень далеко. Поэтому сложилась весьма необычная для мировой частной авиации картина предпочтений.

Верхний сектор занимают реактивные самолеты, на которых летают быстро и далеко. Сразу вслед за ними следуют вертолеты как удобное средство передвижения в треугольнике аэропорт—дом—бизнес. Вся остальная легкая авиация востребована довольно бессистемно. Принято считать, что для удобства нужен вертолет, а для развлекательных полетов, пилотажа, воздушных путешествий — легкий самолет, игрушка большого мальчика.

**ПЕРСПЕКТИВЫ** Удобство передвижения при отсутствии аэродромов и более высокая безопасность полетов в трудно прогнозируемых погодных условиях — только эти два фактора в достаточной мере определяют популярность вертолетов в России. Но если перечисленные обстоятельства можно считать решающими, то есть и другие, не менее значимые.

Российская малая авиация находится в процессе становления. Именно становления, а не восстановления, потому что весь наш прежний опыт не соответствует сегодняшним реалиям частного самолето- и вертолетовладения. Нарботанных традиций вроде тех, которые определяют лицо частной авиации в США, у нас нет — мы пишем с чистого листа. И там, где американский владелец опирается на привычную схему, российский имеет свободное поле выбора.

Когда в стране нет в достаточном количестве ни легких самолетов, ни легких вертолетов, ни аэродромов, когда мизерный по объему вторичный рынок авиатехники заполнен устаревшими раритетами времен ДОСААФ СССР, потенциальный владелец не избалован предложениями и не будет метаться, выбирая между легким вертолетом и двухмоторным крейсерским самолетом с туалетом и холодильником. Если позволяют средства, он купит вертолет. Если нет — будет приезжать по выходным на аэродром для развлекательных полетов на самолете. В крайнем случае придумает, где бы отведать гамбургер за \$100.

Вовсе не случайно ведущие мировые производители вертолетов все пристальнее присматриваются к российскому рынку. Всем ясно, что Россия — страна вертолетная. Именно практическая потребность в вертолете как средстве транспорта будет и дальше привлекать в страну все больше легких вертолетов. Другое дело, что подавляющее большинство этих машин будут эксплуатироваться как частные или корпоративные, несколько отдельным останется рынок офшорных перевозок. Но опыт развития услуги вертолетного такси, столь широко распространенной в Европе и США, у нас пока не дают заметных результатов: потенциальная потребность в такой услуге велика, а платежеспособный спрос, напротив, крайне низок. И даже пресловутая отмена ввозных пошлин вряд ли сможет ощутимо повлиять на ситуацию: в стоимости летного часа вертолета доля ввозной пошлины исчезающе мала.

Расширение вертолетного рынка России и появление на нем новых ниш — процесс долгий, но неизбежный. Как обычно, рынок будет формировать сам себя, потому что массовость порождает массовость. Более того, развитие всей инфраструктуры и культуры частной авиации рано или поздно сделает и самолет практичным и удобным транспортным средством. Только тогда легкие самолеты смогут продемонстрировать свои экономические преимущества перед вертолетами и отвоюют у них свою долю рынка. Пока же обеспеченные россияне просто вынуждены покупать вертолеты для дела, и они знают, за что платят. Жалуются на дороговизну, но летают. Потому что живут в России. ■

### ВЕРТОЛЕТ ИЗБАВЛЯЕТ ЧАСТНОГО ВЛАДЕЛЬЦА ОТ ЗАВИСИМОСТИ ОТ АЭРОДРОМНОЙ СЕТИ



ПОРШНЕВОЙ ROBINSON R-44 — ПОЖАЛУЙ, САМЫЙ ПОПУЛЯРНЫЙ ЧАСТНЫЙ ЛЕГКИЙ ВЕРТОЛЕТ В РОССИИ И МИРЕ



### СРЕДСТВО ПЕРЕДВИЖЕНИЯ