



### TIME INSTRUMENTS



Новая коллекция Heritage: 5 новых моделей в стиле авиационных приборов, созданных в честь профессиональных пилотов.

КОЛЛЕКЦИЯ HERITAGE · VINTAGE BR 126 Ø 41 мм · VINTAGE BR 123 Ø 41 мм · Ремешок из натуральной кожи







АЛЕКСЕЙ КОРОЛЕВ

РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE «ПЕЛОВАЯ АВИАЦИЯ»

#### ЭФФЕКТ ГАСТАРБАЙТЕРА

Любой разговор о деловой авиации и ее развитии пестрит иностранными названиями. Частный или корпоративный самолет сегодня это почти исключительно бизнес-джет западного производства. «Салонные» варианты советских авиалайнеров уже совсем канули в прошлое, утянув за собой целую индустрию по изготовлению интерьеров и поддер жанию летной годности.

На конференциях и круглых столах, проводимых Объединенной национальной ассоциацией деловой авиации (ОНАДА), постоянно звучат жалобы на засилье иностранных авиакомпаний и поставшиков услуг Зато в потреблении услуг деловой авиации мы делаем погоду во всей Европе — взгляните на заставленные самыми модными и новыми моделями служебных самолетов перроны московских бизнестерминалов

Парк в 350 самолетов — именно столько бизнес-джетов находится под контролем россиян, по данным ОНАДА. — сравним с размером служебного воздушного флота крупнейших экономик Европы — Германии и Франции. Только там каждый самолет — это десятки рабочих мест, налоговые отчисления, наземная инфраструктура. Мы тоже летаем, покупаем и ремонтируем самолеты. Но вся прибыль от этой деятельности уходит за кордон. Действует своеобразный «эффект гастарбайтера»: наши самолеты работают в основном на чужую экономику. Соседи по БРИК Бразилия и Китай вполне успешно осваивают новый для них авиационный сегмент. В России же заметных перемен не происходит, и развитие «по кривой» остается парадигмой нашего рынка.

Тематическое приложение (Business Guide-Деловая авиация)

**Демьян Кудрявцев** — генеральный лиректор **салиев** — шеф-редактор натолий Гусев — арт-директор **Эдвард Опп** — директор фотослужбы **Валерия Любимова** — директор по рекламе. **Рекламная служба:** Тел. (499) 943-9108/10/12, (495) 101-2353 Алексей Харнас — руководитель службь «Издательский синдикат» Алексей Королев — выпускающий редактор

Наталия Дашковская — редактор Сергей Цомык — главный художник Виктор Куликов — фоторедактор **Екатерина Бородулина** — корректор **Адрес редакции:** 125080, г. Москва, ул. Врубеля, д. 4. Тел. (499) 943-9724/9774/9198

Учредитель: ЗАО «Коммерсанть. Издательский дом:

Адрес: 127055, г. Москва, Тихвинский пер., д. 11, стр. 2 журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных техн и массовых коммуникаций (Роскомнадзор). Свидетельство о регистрации СМИ — ПИ № ФС77-38790 от 29.01.2010

**Типография:** «Сканвеб Аб». Тираж: 75000. Цена свободная Рисунок на обложке: Эльвира Насибуллина

ИГРА НА ВЫЛЕТ в рядах производителей бизнес-ДЖЕТОВ ТЕСНО И НЕСПОКОЙНО. БРАЗИЛИЯ ВЫХОДИТ В АВИАЦИОННЫЕ ДЕРЖАВЫ. АМЕРИКА ПРОДАЕТ КРЫЛАТЫЕ АКТИВЫ В КИТАЙ. ЯПОНЦЫ ПОНЕМНОГУ ОСВАИВАЮТ ТЕХНОЛОГИИ АВИАСТРОЕНИЯ. ПРАВДА. В БОГАТОЙ АВИАЦИОННЫМИ ТРАДИЦИЯМИ РОССИИ СМЕЛЬЧАКА, ГОТОВОГО УТЕРЕТЬ НОС НЫНЕШНИМ «КРЫЛАТЫМ» АВТОРИТЕТАМ. **НЕ НАШЛОСЬ.** АЛЕКСЕЙ КОРОЛЕВ, РУКОВОДИТЕЛЬ НАПРАВЛЕНИЯ СТРАТЕГИЙ И АНАЛИЗА UPCAST

БРАЗИЛЬСКОЕ ЧУДО Новые компании настойчиво пытаются выйти на рынок реактивных самолетов бизнес-авиации, вероятно, под впечатлением от его небывалого роста в недавнем прошлом. Рекордов сегодня уже нет, а число желающих освоить этот сегмент не спешит убавляться. Благо, как минимум один успешный пример у всех перед глазами. Бразильский концерн Embraer со своим переделанным из регионального самолета бизнес-джетом Legacy еще три года назад занимал довольно ограниченную нишу и не числился в большой пятерке произволителей бизнесджетов. Тем не менее покупатели, в том числе из России, быстро оценили новичка — уже через пять лет производства было выпущено 100 самолетов, а к 2008 году по заявлению регионального вице-президента по продажам Колина Стивена каждый пятый Legacy летал для российского владельца.

Успешные продажи позволили бразильской компании СПЛАНИВОВАТЬ И ЗАПУСТИТЬ ЗНАЧИТЕЛЬНОЕ ВАСШИВЕНИЕ ЛИНЕЙки. И тут грянул кризис, от которого пострадал прежде всего средний и малый бизнес. А именно он был основным покупателем бизнес-джетов легкого класса. У лидеров этого сегмента Cessna и Hawker Beechcraft дела пошли существенно хуже — пришлось сокращать штаты и производство. Кстати. заметного восстановления в этих направлениях не наблюдается до сих пор. А тут еще бразильцы вывели на рынок сразу две модели в легком сегменте, обе по имени Phenom — 100 и 300. Вот и случился у американских джетпромовцев Юрьев день. Мало того, что спроса нет, так еще вдруг оказалось, что в самую неблагополучную нишу напролом лезет бразилец с более современными самолетами. Получив локтями в ребра, американцы потеснились — и вот уже Embraer полноценный член теперь уже «большой шестерки».

Бразильское авиационное чудо выглядит таковым только потому, что его зарождения никто вовремя не заметил. Впрочем, случай действительно уникальный. На большой авиастроительный рынок «с нуля» не выходил никто с далеких уже 1960-х годов. Наоборот, ряды авиастроителей постоянно сокращались путем банкротств, слияний и поглощений.

У Embraer же получилось. Из неповоротливой и малоэффективной государственной компании, работавшей в основном на внутренний рынок, она, пройдя приватизацию в начале 1990-х, модернизировалась и успешно вступила в конкурентную борьбу мирового масштаба. Успешно запустив линейку региональных самолетов, перейдя от турбовинтовых машин к реактивным, корпорация нарашивала продажи и закрепляла успех. На этом коньке в 2000-х Embraer успешно въехал и в бизнес-авиацию. Особенно эффектно на этом фоне выглядит расширение производства: заводы компании по производству бизнес-джетов серии Phenom строятся в США, а сборку региональных самолетов и служебных моделей Legacy 600/650 запускают в Китае. Сотрудничеством с бразильцами не брезгуют даже монстры авиастроения Airbus и Boeing. Из свежих новостей: Boeing совместно с Embraer запускает программу по

исследованию возможности использования и производства авиационного биотоплива из бразильского сырья.

Эксперты пророчат Embraer дальнейший успех. Известный американский авиационный аналитик Ричард Эбулафия уверен, что в период 2010-2019 годов бразильский авиастроитель будет удерживать долю в 8,2% рынка бизнесджетов в денежном выражении, а это рост в 27 раз по сравнению с прошлым десятилетием

ВОСТОЧНЫЙ СИНДРОМ Однако потеснить ряды «большой шестерки» и выйти на рынок реактивных самолетов периодически пытаются и более мелкие производители самолетов классом пониже. Правда, дело это хлопотное, затратное и пока почти не имеющее положительных примеров

Олин из наиболее реальных кандидатов в члены реактивного клуба родом... из Японии. Что за гигант стоит за спиной базирующейся в США компании Honda Aircraft, наверное, пояснять не стоит. Уже второй десяток лет специалисты этой компании по-японски неспешно и тщательно работают над проектом легкого реактивного самолета HondaJet. Первые прототипы этой машины полнялись в возлух еще в середине нулевых, а сегодня в рамках сертификационной программы летает уже вполне соответствующий серийным требованиям экземпляр. Ресурсы родительской корпорации позволяют надеяться, что HondaJet все-таки выйдет на рынок и добьется определенного успеха.

Упорство в приобретении активов менее удачливых разработчиков реактивных самолетов авиации общего назна-



чения демонстрирует Китай. Правда, у него не очень-то получается. Например, приобретение Emivest Aerospace, пытавшейся наладить производство и вывести на рынок уже сертифицированный легкий бизнес-джет SJ30, успеха китайцам не принесло. США не горят желанием расставаться с технологиями (что, однако, не помешало за пару лет до того в этот проект вложиться инвестфонду из ОАЭ). Активы Emivest после банкротства были проданы американской компании, никак не связанной с авиастроением, и вся история с SJ30 как-то затихла.

Однако китайским товарищам удалось-таки приобрести Cirrus Aircraft — производителя поршневых самолетов, продвигающего интересный проект однодвигательного реактивного самолета Cirrus Vision SF50. США компанию-то продали, а технологию вывозить не разрешают. Так что пока заметной удачи в скупке готового авиационного бизнеса у китайского авиапрома нет. Тем не менее належды он не оставляет — в мае руководство Embraer поделилось информацией о попытках представителей КНР начать диалог с бразильской корпорацией о сотрудничестве в создании «китайского» бизнес-джета.

БОЛЬШЕ-МЕНЬШЕ Банальная истина: чем бизнес-джет больше, чем он дальше летает, тем он стоит дороже. Однако высокая стоимость не помешала служебным самолетам дальнего и большого класса гораздо лучше пережить спад на рынке, чем их меньшим собратьям. Все довольно просто. Во-первых, крупный бизнес и государственные структуры, которые и являются основной клиентской базой для этих самолетов, оказались заметно устойчивее к экономической турбулентности. Во-вторых, бизнес-джеты этих классов пользуются большей популярностью в тех странах. где степень развития авиационной инфраструктуры требует возможности полетов на значительные расстояния. А это не только наша с вами Родина, но и, к примеру, Ближний Восток, Китай, Индия. Масштабы потрясений экономики были там значительно скромнее, чем в «более цивилизованных» частях света, а новый рост не заставил себя ждать. Так что перераспределение рыночной доли в пользу больших самолетов вполне логично. Бизнес-авиация с середины 1990-х сделала значительный рывок: она выросла из рынка, локализованного большей частью в Соединенных Штатах, и вырвалась на мировые просторы. Глобализация же требует глобальной досягаемости, а продолжительные перелеты иного уровня комфорта.

Все это привело к тому, что разные производители поразному пережили и переживают слабость рынка. Лидеры с широким модельным рядом и/или преобладанием самолетов верхнего ценового сегмента — американская Gulfstream Aerospace, каналская Bombardier Aerospace и французская Dassault Aviation — гораздо меньше снизили объемы поставок, чем их коллеги в нижнем сегменте — Cessna Aircraft и Hawker Beechcraft. Хорошие результаты показал и Embraer за счет масштабного расширения производственной линейки

КЛИЕНТСКАЯ БАЗА САМОЛЕТОВ С ЕОПЬШИМИ САПОНАМИ — КРУПНЫЙ БИЗНЕС И ГОСУДАРСТВЕННЫЕ СТРУКТУРЫ -ОТЛИЧАЕТСЯ ПОВЫШЕННЫМ ИММУНИТЕТОМ К ЭКОНОМИЧЕСКИМ СПАДАМ

ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА

#### ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА

Однако вторжение Embraer на рынок не закончилось только легким сегментом. На подходе средние модели — Legacy 450 и Legacy 500. Конкуренция усиливается, и перераспределение сил в среднем и нижнем секторах рынка выглядит неизбежным.

Впечатление это усиливается также и тем фактом, что рынки сбыта больших бизнес-джетов растут — особое внимание производителей привлекает Китай. Слабая инфраструктура и большие средние расстояния между аэропортами стимулируют спрос именно в этом направлении, а шаги власти по либерализации воздушного законодательства внушают определенный оптимизм. Как бы то ни было, очевидной данью «обещаниям Востока» стал недавний шаг корпорации Gulfstream по переименованию своей новой модели G250. Используемые цифры в иероглифическом выражении получали не слишком благородный смысл в мандаринском диалекте китайского, так что руководство решило сменить «пятерку» на «восьмерку» — и модель, вопреки сложившейся традиции, теперь называется Gulfstream G280.

#### С ВИНТОВЫМ РЫЛОМ —

В РЕАКТИВНЫЙ РЯД Раздвинуть плотные ряды небожителей реактивного Олимпа бизнес-авиации мечтают не только корпорации из стран БРИК, но и уже известные самолетостроители, работающие в нише турбовинтовых и даже поршневых самолетов. Один из ярких примеров — американская компания Рірег, разрабатывающая проект реактивного однодвигательного самолета. Но сложность и непривычность конструкторских работ, а также непростая ситуация на традиционном для компании рынке поршневых машин поставили Рірег в критические финансовые условия. В настоящее время эксперты не слишком высоко оценивают шансы выхода этой машины на рынок и завоевания ей определенной ниши.

Производитель экстравагантного двухдвигательного турбовинтового самолета P180 Avanti II итальянская компания Piaggio уже несколько лет будоражит рынок заявлениями о намерении вторжения в реактивный сегмент. Пока, правда, никакой конкретики, да и время сейчас для принятия скоропалительных решений не самое удачное. Интрига усиливается тем, что один из акционеров Piaggio — инвестиционная компания из ОАЭ Mubadala — уже не раз заявляла о намерениях создать «арабский» бизнес-джет. Хотя прямых

отсылок к использованию ресурсов итальянского авиастроителя компания не делала, тем не менее некоторые выводы напрашиваются сами собой.

Другая уважаемая европейская компания — DAHER Socata — приобрела активы обанкротившегося немецкого предприятия Grob Aerospace, в середине нулевых активно разрабатывавшего проект полностью композитного реактивного бизнес-джета SPn и даже построившего летные прототипы. Прямых заявлений о намерении налаживать серийный выпуск именно реактивной машины французская компания не делает, однако подтверждает планы по расширению своего модельного ряда, в настоящее время состоящего всего из одной успешной турбовинтовой модели ТВМ850.

Швейцарский авиастроитель Pilatus Aircraft также планирует пополнить производственную линейку новым флагманом — сейчас это место занимает популярный универсальный турбопроп PC-12NG. О характеристиках и типе двигателя планируемой новинки в официальных заявлениях компании пока ничего не говорится, однако ходят упорные слухи о реактивных мечтах швейцарского производителя.

ЧТО ДАЛЬШЕ? А дальше конкурентная борьба, повидимому, не будет спешить утихать. Спад на рынке, изменение векторов спроса и появление новых игроков, по крайней мере, создают для нее очень питательную среду. Правда, основная часть прогнозов таких маститых компаний, как Bombardier. Teal Group и Honeywell, предполагает возобновление положительной динамики поставок новых бизнесджетов уже в следующем, 2012 году. Даже текущие проблемы американской экономики не должны повлиять на это. По крайней мере, так считает известный консультант Брайан Фоли, в свое время довольно точно предсказавший обвал отрасли в 2008-м. Тем не менее повторения уникальной ситуации пузыря 2003-2008 годов сегодня никто особенно не ждет. Впрочем, отсутствие двузначных процентов ежегодного роста можно считать признаком более стабильного и надежного развития рынка, чем его раздувание за счет спекулятивных сделок, питающихся доступным и дешевым финансированием, как это было до 2008 года

Если приглядеться внимательно к цифрам прогнозов, особенно к выкладкам непосредственного производителя бизнес-джетов Bombardier, становится очевидно, что авиастроители не очень-то верят в потенциал роста самого боль-



ОТРАСЛЬ РИСКУЕТ СТОЛКНУТЬСЯ С ИЗБЫТКОМ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ МОЩНОСТЕЙ

шого североамериканского рынка. И устремляют свои взгляды на перспективный с их точки зрения Китай, поднимая прогнозы поставок в этот регион в полтора раза. Однако «красный дракон» всегда таит некую непредсказуемость, и что будет на самом деле, покажет только время.

Россия вкупе с СНГ тоже лишилась славы прежнего фаворита. Если в прошлом году в Bombardier на десятилетний период оценивали емкость рынка в 650 новых машин, то в этом — всего в 525. Представители компании ссылаются на затянувшийся процесс выздоровления и подчеркивают тот факт, что, по их оценке, объем рынка нисколько не потеряет в денежном выражении за счет увеличения доли самолетов верхнего ценового сегмента.

Если действительно тон начнут задавать новые рынки во главе с КНР, то тренд популярности самолетов большей дальности должен сохраняться. А ворвавшемуся в «клуб строителей бизнес-джетов» Embraer придется еще побороть-

ся в легком и нижнем среднем сегментах с американскими производителями на их же собственной территории.

Есть и еще одно «но». Последние десятилетия развития мировой авиационной индустрии демонстрируют уменьшение количества игроков. В строительстве магистральных лайнеров, например, царствуют всего два всем известных игрока. А в производстве бизнес-джетов рынок делят шесть компаний плюс те же гиганты Boeing и Airbus в небольшой, но стабильной нише бизнес-лайнеров. Причем особо остро этот переизбыток производственной мощности чувствуется в сегменте легких и средних самолетов — в той или иной степени в этой нише играют пятеро: Cessna, Hawker Beechcraft, Embraer, Bombardier и Gulfstream. В самом верхнем ценовом сегменте гораздо просторнее — здесь присутствуют только два последних и Dassault Aviation. Поэтому именно жители «первого этажа» могут считаться кандилатами на вылет путем слияний и поглощений. Шансы же новичков, желающих поиграть на реактивном рынке, выглядят не слишком оптимистично. При условии, конечно, что за их плечами нет опыта продаж и ресурсов могучего японского автогиганта.



## ЖДЕМ ПОГОДЫ СУДЯ ПО БОДРЫМ ВЫСКАЗЫВАНИЯМ АНАЛИТИКОВ, РЫНОК СЛУЖЕБНОЙ АВИАЦИИ УЖЕ ДВА ГОДА НАХОДИТСЯ В СОСТОЯНИИ ПЕРМАНЕНТНОЙ СТАБИЛИЗАЦИИ И ЗАТЯНУВШЕГОСЯ ВЫЗДОРОВЛЕНИЯ. ДЕЛА, НАВЕРНОЕ, НАЛАДЯТСЯ. НО КОГДА?

АЛЕКСЕЙ КОРОЛЕВ, РУКОВОДИТЕЛЬ НАПРАВЛЕНИЯ СТРАТЕГИЙ И АНАЛИЗА UPCAST

Градус оптимизма среди участников рынка, да и среди независимых экспертов, довольно высок. Причем примерно одна и та же мажорная нота выдерживается где-то с середины 2009 года. Хорошего же пока не так уж и много. Новых заметных падений в секторе перевозок вроде бы не наблюдается. Вторичный рынок бизнес-джетов больше не катится вниз и стагнирует по объему предложения, но при этом все еще медленно сползает вниз по ценам в целом ряде сегментов. Поставки новых самолетов уже не падают стремительно, но снижаются очень заметно от квартала к кварталу. На носу долгожданный 2012-й, а признаки нового роста рынка попрежнему довольно условны.

В ГЛУБОКОМ МИНУСЕ Неоднозначность состояния мировой экономики не дает производителям бизнес-джетов вздохнуть полной грудью — дыхание их заметно сбито сильнейшим ударом 2008 года. Масса отмененных и замороженных заказов не только не позволяет наращивать резко сократившиеся объемы производства, но и заставляет все более их снижать.

В конце 2008 года, когда диагноз рынка новых бизнесджетов был уже предельно ясен, аналитики (в частности, известный точностью предсказаний Ричард Эбулафиа из американской Teal Group) называли казавшуюся тогда страшной цифру будущего падения годовых поставок — минус 40% в сравнении с пиком. Реальность оказалась не менее суровой, чем прогнозы: число поставок бизнес-джетов за первые шесть месяцев текущего года сократилось на 61% по сравнению тем же периодом 2008 года. Сравнение же объемов рынка всех самолетов авиации общего назначения в денежном выражении показывает, что падение составило как раз те самые 40% — производители недосчитались \$4,8 млрд.

Если говорить о текущем моменте, то в первом полугодии 2011 года авиастроители поставили служебных реактивных самолетов «всего» на четверть меньше, чем в прошлом году. Жертвами падения спроса стали некоторые казавшиеся успешными программы: Cessna почистила модельные ряды за счет СJ1+, Citation Bravo, Citation Encore, a Dassault вывел за штат Falcon 2000DX и Falcon 900DX. Что уж говорить о новых разработках — многие из них «легли под нож» еще в самом начале рыночной турбулентности — Cessna Citation Columbus и Hawker 450XP. Тихо и незаметно, но, вероятно, с меньшими последствиями в будущем ушел из жизни проект бизнес-джета среднего класса Dassault SMS. Впрочем, сплочение рядов, особенно в секторе легких служебных самолетов, можно объяснить не только колебаниями спроса, но и усилением конкурентной борьбы: в данный сегмент в последние два года активно вклинился Embraer со своими новыми молелями.

Конечно, не обходится и без хороших новостей. Gulfstream, несмотря на катастрофу летного прототипа нового флагмана своего модельного ряда Gulfstream G650, уверенно рапортует о продвижении к сертификации и обещает начать поставки уже в конце года. Вотвагой учуть меньше года назад также анонсировала новинки в дальнем классе бизнес-джетов — Global 7000 и Global 8000, правда, на рынок они выйдут на несколько лет позже. Канадский производитель также продолжает работы над будущим первым цельнокомпозитным бизнес-джетом — средним Learjet 85.

ЧИСЛО ПОСТАВОК БИЗНЕС-ДЖЕТОВ ЗА ПЕРВЫЕ ШЕСТЬ МЕСЯЦЕВ ТЕКУЩЕГО ГОДА СОКРАТИЛОСЬ НА 61% ПО СРАВНЕНИЮ С ТЕМ ЖЕ ПЕРИОДОМ 2008 ГОДА

ПОСТАВКИ САМОЛЕТОВ АОН В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ					
		2011 ГОД	изменение (%)		
BOMBARDIER	82	62	-24		
GULFSTREAM	56	47	-16		
CESSNA	244	259	+6		
DASSAULT	45	19	-58		
HAWKER BEECHCRAFT	83	80	-4		
FMRRAFR	60	31	-48		

ИСТОЧНИК: GAMA SHIPMENT REPORT

OTOMMOCTI DOCTADOV

СТОИМОСТЬ ПОСТАВОК САМОЛЕТОВ АОН В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ (\$)					
	2010 ГОД	2011 ГОД	ИЗМЕНЕНИЕ (%)		
BOMBARDIER	2664055000	2155600000	-19		
GULFSTREAM	2154042500	2096260000	-3		
CESSNA	582817645	633920661	+9		
DASSAULT	1854400000	846500000	-54		
HAWKER BEECHCRAFT	621877550	549517200	-12		
EMBRAER	363295000	300710000	-17		

ИСТОЧНИК: GAMA SHIPMENT REPORT

СВЕТИТ, НО НЕ ГРЕЕТ Оттепель на вторичном рынке служебных самолетов тоже не очень спешит перейти в весну. О стабилизации в этом секторе было объявлено еще во второй половине 2009 года. И действительно, объем предложения самолетов с налетом с той поры не растет и даже понемногу сокращается. На середину года число бизнес-джетов, находящихся в продаже, по данным аналитической компании Jetnet LLC, составило 13,8% от активного парка (15,1% год назад) — а это уже совсем близко к докризисной норме. Увеличилось и среднемесячное число состоявшихся сделок по приобретению. Но, увы, для продавцов и брокеров средние рыночные цены все равно катятся вниз, причем весьма заметными темпами: —18,6%.

Тут следует прояснить ситуацию. На состояние вторичного рынка кроме чисто экономического повлиял еще и такой фактор. Массовое производство реактивных служебных самолетов началось примерно 30—35 лет назад. В бизнес-авиации машины летают заметно меньше и критического налета достигают намного позже, чем в регулярной авиации. Поэтому в наши дни на рынке оказалось очень много самолетов, чей возраст перешагнул психологически-технологический рубеж в 10—15 лет. По данным Jetnet, больше половины общего объема бизнесджетов в продаже сегодня составляют машины старше 16 лет. И это при сравнительно большом числе гораздо более «молодых» самолетов, ведь темпы производства с годами растут. Вот эти престарелые символы небывалой роскоши

прежних дней, любимцы толстосумов 1980-х, а то и 1970-х, сегодня мертвым грузом висят на рынке, не находя покупателей и утягивая средний показатель цен ко дну.

**ЛЕТАТЬ ОХОТА** Бизнесмены (политики, спортсмены, знаменитости мировой величины) продолжают летать вне зависимости от текущего состояния экономики. Конечно, трафику бизнес-авиации до показателей начала 2008 года еще далековато. Но и провал рубежа 2008—2009 годов остался позади.

Летная активность в Европе, например, неспешно растет уже второй год со средним темпом 4—5%, по данным европейского агентства по авиационной безопасности Eurocontrol. Кроме того, по числу международных рейсов бизнесавиации аэропорт Внуково стабильно входит в первую десятку самых популярных воздушных гаваней. И даже колебания прироста ВВП и прибылей предприятий не в силах кардинально изменить существующее положение. Большое влияние на спрос на услуги европейских чартерных брокеров и авиакомпаний бизнес-авиации оказали события на Ближнем Востоке. Самолеты отправлялись на эвакуацию не только бывшей государственной и примкнувшей к ней бизнесэлиты «горячих» арабских государств, но и сотрудников иностранных корпораций, дипмиссий и представительств.

В России ситуация с полетами соответствует мировому тренду. С отраслью же в целом все несколько запутаннее и сложнее. С одной стороны, в глазах власти бизнес-авиации в России вроде как и не существует. Развитию ее никто целенаправленно не способствует, но уж и то хорошо, что не мешает активно. С другой — всем хорошо известно, что служебными бортами у нас пользуется большинство политиков, высших чиновников и не только. Летают все — от премьера до патриарха Кирилла. В прошлом году для перевозки первых лиц даже были приобретены два новейших дальних бизнес-джета Falcon 7X. На этом фоне вряд ли кто-то будет препятствовать социально ответственному бизнесу покупать и использовать самолеты иностранного производства.

А вот зрелый рынок США, где, собственно, и появилась когда-то бизнес-авиация, в последнее время лихорадит от пристального внимания властей. Барак Обама публично осуждал излишнее использование корпоративных самолетов еще на пике экономических потрясений в начале своего срока. Этим летом он вновь вернулся к данному вопросу, дав понять, что для пополнения государственного бюджета в непростые времена владельцам корпоративных бизнесджетов неплохо бы отказаться от имеющихся налоговых послаблений. Однако мощное лобби, объединяющее несколько отраслевых ассоциаций, единым фронтом выступило против подобных инициатив, так что конкретных шагов в этом направлении пока так и не было сделано.

КОНЕЦ ИЛИ НАЧАЛО? Аналитики в один голос твердят о том, что текущий год станет последним, когда такой важный показатель здоровья рынка, как производство новых бизнес-джетов, будет демонстрировать отрицательные результаты. Даже неопределенность и скольжение вниз американского фондового рынка, по мнению многих, не должны оказать влияния на этот процесс восстановления. Например, Брайан Фоли, глава консалтингового агентства Brian Foley Associates, обладающий многолетним опытом работы в отрасли, говорит о возможном замедлении продаж лишь у некоторых производителей, да и то на самый короткий срок. Он также отмечает, что рынок бизнес-джетов находится на данный момент в гораздо более здоровом состоянии, нежели три года назад, когда спекулятивные сделки раздували число не подкрепленных реальными ресурсами заказов. Нынешний портфель заказов авиастроителей. собранный в суровых экономических условиях, гораздо надежнее, так как решения о приобретении самолета принимались гораздо более взвешенно.

Маститый американский эксперт в области аэрокосмической индустрии Ричард Эбулафиа из Teal Group также не склонен драматизировать ситуацию. Он традиционно называет прибыли корпораций одним из основных драйверов роста рынка служебных самолетов, а на них текущая нестабильность фондовых рынков особенно не повлияла. Кроме того, по его словам, никак не были затронуты показатели летной активности бизнес-авиации и объем предложения на вторичном рынке, что тоже подтверждает отсутствие поводов для особого беспокойства. Как бы там ни было, а прогнозы будущего развития отрасли корректируются в меньшую сторону год от года. В Bombardier, например, сокращение цифр своих предсказаний объясняют тем, что, по оценкам компании, индустрии понадобится более длительный срок на восстановление. В то же время эксперты Bombardier обращают внимание на рост рынка в денежном выражении, обосновывая это увеличением доли более дорогих самолетов. Вердикт канадского авиастроителя — 10 тыс. бизнесджетов в период 2011-2020 годов на сумму \$260 млн (против 10.5 тыс. и \$254 млн голом ранее). Правла, оценок влияния текущих экономических колебаний на развитие своего сектора рынка Bombardier не дает, ссылаясь на приверженность долгосрочной перспективе.

По мнению Ричарда Эбулафиа из Teal Group, переход производства служебных самолетов в рост начнется не ранее следующего года, а показателей 2008 года отрасль не сможет достичь ранее чем через пять лет — в 2016 году. Так что ренессанса придется подождать, а сверхприбылей в ближайшее время наблюдаться не будет. Примерно о том же говорили и участники прошедшего в июне круглого стола, посвященного посткризисному состоянию бизнес-авиации в России. Николай Якубенко (авиакомпания «Полет»), Сергей Вехов (чартерный брокер Air Charter Service) и Александр Евдокимов (брокер Jet Transfer) отметили некоторое восстановление рынка с одновременным ужесточением конкуренции и повышением требовательности клиента.

Вывод из всего этого не пугает, но и не ободряет сверх меры. Мантра о выздоровлении пока действует очень неспешно. Может быть потому, что чтение заклинаний подобно ожиданию погоды у моря: главное — терпение, когданибудь да выглянет солнце.



СПАД СПРОСА ЗАМЕТНО МЕНЬШЕ ЗАТРОНУЛ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ САМОЛЕТОВ ВЕРХНЕГО ЦЕНОВОГО СЕГМЕНТА— ТАКИХ, KAK DASSAULT AVIATION

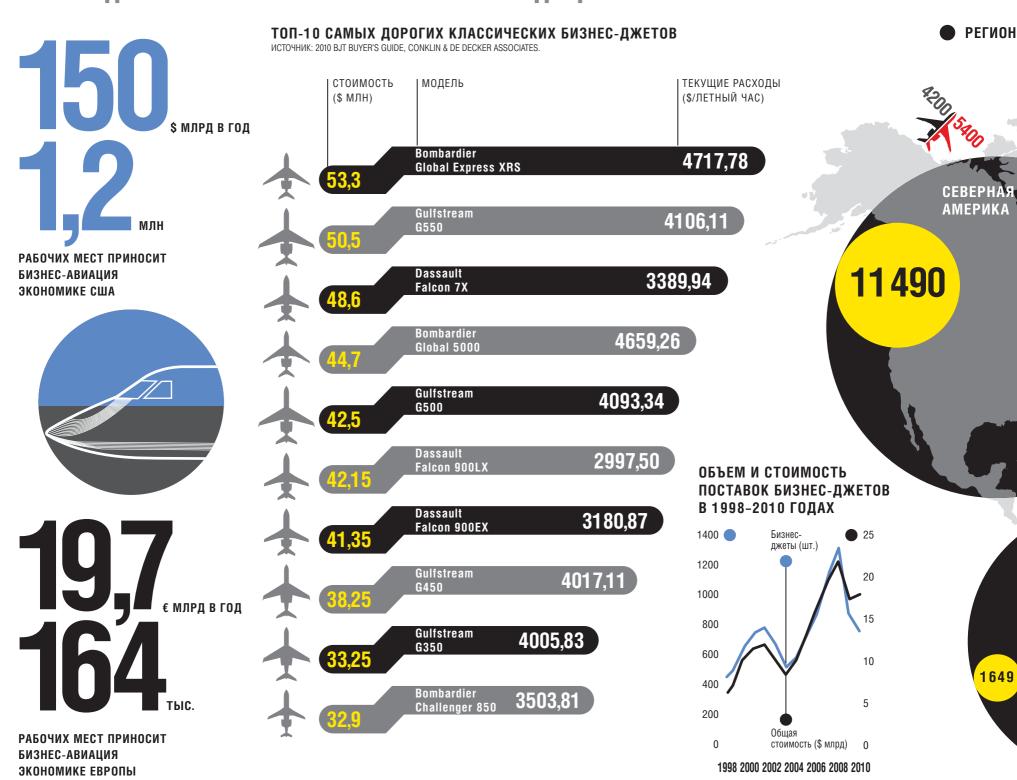
1

#### ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА





С ВЫСОТЫ ПОЛОЖЕНИЯ В ПРОТИВОВЕС АВИАЦИИ ДЕЛОВОЙ И ОБЩЕГО НАЗНАЧЕНИЯ БОЛЬШОЙ ПРИНЯТО НАЗЫВАТЬ МАГИСТРАЛЬНУЮ АВИАЦИЮ. ОДНАКО О ТОМ, КТО НА САМОМ ДЕЛЕ БОЛЬШОЙ, А КТО — МАЛЕНЬКИЙ, НЕ СТОИТ СУДИТЬ СГОРЯЧА. МНОГОМИЛЛИ-АРДНЫЕ ОБОРОТЫ РЫНКА, МИЛЛИОНЫ РАБОЧИХ МЕСТ, СОТНИ ВЫПУСКАЕМЫХ САМОЛЕТОВ В ГОД И БЕЗ МАЛОГО 30 ТЫС. МАШИН В МИРОВОМ ПАРКЕ БИЗНЕС-АВИАЦИИ. ТАКИЕ МАСШТАБЫ ПОЗВОЛЯЮТ ФИЛОСОФСКИ ОТНОСИТЬСЯ К ЛЮБЫМ ЭКОНОМИЧЕСКИМ ПОТРЯСЕНИЯМ И С ОПРЕДЕЛЕННОЙ УВЕРЕННОСТЬЮ СМОТРЕТЬ В БУДУЩЕЕ.



Бизнес-джетов иностранного производства зарегистрировано в россии (данные віzcorpjets)

350 СЛУЖЕБНЫХ САМОЛЕТОВ ЭКСПЛУАТИРУЕТСЯ В ИНТЕРЕСАХ РОССИЙСКИХ ВЛАДЕЛЬЦЕВ

(ДАННЫЕ ОНАДА)

ПОЧТИ В РАЗ
УВЕЛИЧИЛОСЬ ПРОИЗВОДСТВО
БИЗНЕС-ДЖЕТОВ В МИРЕ
В ПЕРИОД С НАЧАЛА
1990-Х ГОДОВ

#### ТОП-10 САМЫХ ПОПУЛЯРНЫХ АЗРОПОРТОВ В ЕВРОПЕ (БИЗНЕС-АВИАЦИЯ) ИЮЛЬ 2011 ГОДА (ВЫЛЕТОВ В ДЕНЬ) КОСТА-СМЕРАЛЬДА (ОЛБИЯ) ЛЕ-БУРЖЕ КУАНТРАН ФАРНБОРО внуково ОНИПМАР (ПАРИЖ (ЖЕНЕВА) (МИЛАН) (ЛОНДОН) (MOCKBA) 39,3 38.9 38.0 35,4 33,2 **69.7 57.7** 31,5

СРЕДНЕГОДОВОЙ ОБЪЕМ РЫНКА НОВЫХ БИЗНЕС-ДЖЕТОВ В ДЕНЕЖНОМ ВЫРАЖЕНИИ ПРЕВЫШАЕТ ОБЪЕМ **ВОЕННЫХ** САМОЛЕТОВ

ЧИСЛЕННОСТЬ HNWI\* ПО РЕГИОНАМ (\*ЛИЦА, РАСПОЛАГАЮЩИЕ ИНВЕСТИРУЕМЫМИ **АКТИВАМИ В РАЗМЕРЕ НЕ МЕНЕЕ \$1 МЛН)** 

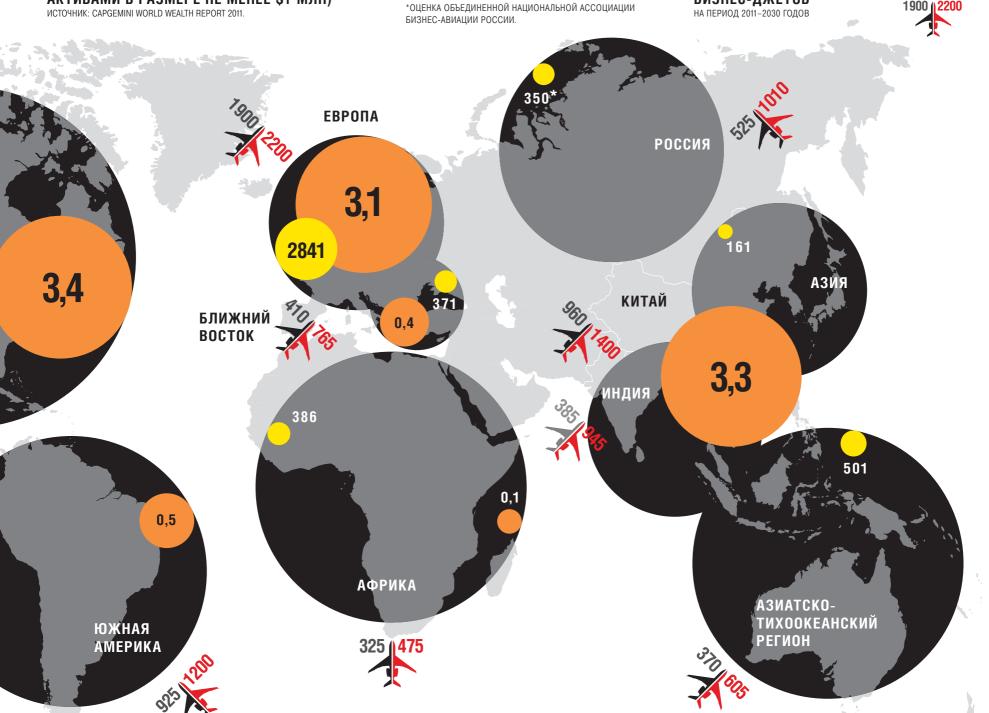
АКТИВНЫЙ ПАРК БИЗНЕС-ДЖЕТОВ ПО РЕГИОНАМ

ИСТОЧНИК: FLIGHT BUSINESS AVIATION CENSUS 2010.

**BOMBARDIER AEROSPACE:** 2011–2020 ПРОГНОЗ ПОСТАВОК НОВЫХ

БИЗНЕС-ДЖЕТОВ

1900 12200



САМОЛЕТОВ БИЗНЕС-АВИАЦИИ С РЕАКТИВНЫМИ И ТУРБОВИНТОВЫМИ ДВИГАТЕЛЯМИ НАСЧИТЫВАЛ МИРОВОЙ ПАРК В КОНЦЕ 2010 ГОДА

ВЗЛЕТНО-ПОСАДОЧНЫЕ ОПЕРАЦИИ СОВЕРШЕНЫ В МОСКОВСКОМ АЗРОУЗЛЕ В І ПОЛУГОДИИ 2011 ГОДА (ЖУРНАЛ TOP FLIGHT)



ПАССАЖИРОВ ПРОШЛО ЧЕРЕЗ МОСКОВСКИЕ БИЗНЕС-ТЕРМИНАЛЫ В І ПОЛУГОДИИ 2011 ГОДА (ЖУРНАЛ TOP FLIGHT)

## ТЁМНЫЕ ЛОШАДКИ похоже, многих авиастроителей совершенно не пугает подвешенное состояние мировой экономики. Сокращение объемов производства далеко не всегда служит поводом для уменьшения инвестиций в перспективные разработки. Впрочем, будущее может остаться за тем, кто заранее о нем позаботился. Александр швыдкин

Неопределенное состояние мировой экономики неизбежно сказывается на всей нелинейной авиации. Если раньше старт или закрытие перспективной программы служили не менее чутким барометром, чем статистика продаж и толщина портфелей заказов, то в наше нестабильное время многие производители продолжают новые разработки, видимо, уже без четкого понимания картины ближайшего десятилетия, что всегда требовалось для любого нового проекта. На смену взлетам и падениям пришло странное безвременье, когда брошенные проекты не возобновляют, а начатые опасаются бросить. Никто толком не представляет себе, что будет дальше и какие самолеты будут востребованы рынком в ближайшие десятилетия. Впрочем, разглядеть некоторые ориентиры возможно.

#### БОЛЬШОЙ СЕКТОР И АЗРОДИНАМИКА

Если кто и чувствует себя относительно спокойно, то это производители служебных самолетов тяжелого и дальнего класса. В секторе лидирует программа Gulfstream G650, в спину этому могучему самолету дышат Global 7000 и Global 8000 от Bombardier. По словам представителей канадского авиастроителя, к этим моделям проявляют особый интерес клиенты из России. Однако не страдает от недостатка внимания и новый Gulfstream. У каждого производителя свой рекламный козырь: Bombardier позиционирует новые самолеты как самые дальнобойные в мире, а G650 кроме огромной дальности получит в актив еще и околозвуковую максимальную крейсерскую скорость. Программа Global давно эволюционирует по пути флагманов линейки Gulfstream, но кое в чем традиционно уступает. Речь идет о крыле.

Вся программа служебных самолетов Gulfstream интересна прежде всего самобытным подходом к проектированию крыла, который стал возможен благодаря многолетнему сотрудничеству Gulfstream Aerospace и NASA.

В 1960-х производители гражданских самолетов по всему миру увлеклись так называемым суперкритическим профилем крыла, который позволяет значительно отодвинуть границу неблагоприятных явлений, поджидающих самолет на больших высотах вблизи звукового барьера. Крыло с суперкритическим профилем обладает минимальным сопротивлением на высоких скоростях, но существенно хуже держит самолет на скоростях взлета и посадки, вносит ограничения в технику пилотирования. требует сложной взлетно-посадочной механизации и автоматизации системы управления. В противоположность мировым тенденциям Gulfstream Aerospace оставила на своих самолетах старые профили крыла, но в сотрудничестве с NASA вылизала эти профили до совершенства. В результате то, что поначалу считали ретроградным чудачеством, превратилось в важнейшую особенность инженерной политики компании и обеспечило ее самолетам не только выдающиеся, но и очень сбалансированные летные характеристики.

Нельзя не сказать в связи с этим, что рекордная околозвуковая скорость нового G650 достигается на больших высотах, что всегда было отличительной чертой «старшей» линейки Gulfstream. Самолет — это крыло.

В НАШЕ НЕСТАБИЛЬНОЕ ВРЕМЯ
МНОГИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ
ПРОДОЛЖАЮТ НОВЫЕ РАЗРАБОТКИ,
ВИДИМО, УЖЕ БЕЗ ЧЕТКОГО
ПОНИМАНИЯ КАРТИНЫ
БЛИЖАЙШЕГО ДЕСЯТИЛЕТИЯ



СУДЯ ПО СЛУХАМ, НОВЫЕ БИЗНЕС-ДЖЕТЫ GLOBAL 7000 И GLOBAL 8000 ТАКЖЕ ОСВОЯТ ПОЛЕТ ПО ПРОВОДАМ

Впрочем, несмотря на хитрости с пересчетом показателей скорости, корона самого быстрого гражданского самолета останется у другой машины — Citation Ten от Cessna. Этот самолет, развитие Citation X, имеет все шансы сохранить специфическую нишу и в какой-то степени сглаживает последствия отказа Cessna от программы Columbus.

ПОЛЕТ ПО ПРОВОДАМ Всеобщее увлечение электродистанционными системами управления набирает обороты. Вслед за Falcon 7X искусство полетов по проводам освоил уже упомянутый G650, а следующими (судя по слухам) будут... Угадали? Правильно — Global 7000 и Global 8000. И это, возможно, самое удивительное.

Не так-то просто научить самолет летать по командам компьютера. Недавний инцидент с одним из Falcon 7X, который разбалансировался в полете, лишь доказывает, что при всей своей безопасности ЭДСУ в определенной ситуации может повести себя неожиданно. Самолет с ЭДСУ изначально проектируется статически неустойчивым: предполагается, что именно ЭДСУ будет принудительно обеспечи-

вать устойчивость и балансировку. Проектирование самолетов с такими аэродинамическими особенностями требует опыта, причем опыта в военной сфере.

Dassault набила руку на истребителе Rafale, у Airbus был Eurofighter, у российской ГСС — опыт Су-27 и его модификаций. Уже Gulfstream Aerospace столкнулась с большими трудностями, несмотря на свое фамильное происхождение от Grumman, активное сотрудничество с NASA и традиционную дружбу с военно-промышленным сектором. Но у Bombardier ничего подобного нет, и если компания все же решится проектировать новые самолеты с учетом применения ЭДСУ, данный факт со всей очевидностью продемонстрирует, что границы технологических приоритетов размываются.

#### МАЛЕНЬКИЕ ПОЛКОВОДЦЫ

РЕВОЛНОЦИИ Кризис 2008 года окончательно развеял радужные надежды, которые рынок возлагал на особо легкие бизнес-джеты (very light jets). Еще в предкризисный момент стало понятно, что при всей заманчивой дешевизне современных технологий широко разрекламированный лозунг «джет за миллион» — не более чем мечта. 1,5-2 млн — это минимум еще в докризисных ценах. К тому же спал леловой активности в США. остающихся главнихся главнихся главнихся главних в стал леловой активности в США.

ным рынком реактивных служебных самолетов, сделал реактивную авиацию недосягаемой для владельцев и топменеджмента небольших компаний, а стремительно глобализирующийся бизнес крупных корпораций требует совсем другой авиационной техники.

Тем не менее необходимость обновления парков легких служебных самолетов диктует необходимость разработки новой техники и в этом обвалившемся секторе, и те немногие компании, которые умудрились уберечь свои перспективные программы от полного забвения, имеют шанс заработать.

Главным двигателем прогресса остается Embraer с программами Phenom. Но в техническом отношении бразильские самолеты ничего особенного собой не представляют. Совсем иное дело — HondaJet, стремительно приближающийся к выходу на рынок и имеющий весьма заманчивые заявленные характеристики, в том числе экономические. Необычное размещение двигателей на пилонах над крылом — один из видимых признаков борьбы создателей HondaJet с массой конструкции, ибо такая схема позволяет, как минимум, облегчить хвостовую часть фюзеляжа и сократить протяженность магистралей, что тоже полезно.

Еще один интересный проект, отважно старающийся выжить в нашем изменчивом мире,— это легкий бизнес-джет SPn. Необычность этого проекта — цельнокомпозитная конструкция самолета, задуманная в свое время как революционный шаг, но запоздавшая на пути к сердцам и кошелькам потенциальных заказчиков. Разработчиком SPn была германская компания Grob Aerospace, известная своими цельнокомпозитными планерами и легкими самолетами. Один из пионеров использования полимерных композитов в авиации, Grob Aerospace, сумела разработать действительно весьма остроумный реактивный служебный самолет, пригодный для индивидуального пользования и весьма универсальный благодаря наличию широкой грузовой двери. К сожалению, новизна конструкции сильно затянула сертификационные процедуры, а в 2008 году Grob Aerospace обанкротилась. Сеголня работу над SPn продолжают известная французская компания Daher Socata в сотрудничестве со швейцарской Allied Aviation Technologies. Летные испытания самолета возобновились в 2010 году. Партнеры уверены, что самолет задуман гениально, просто у разработчиков не хватило времени довести его до ума.

Не слается также компания Spectrum Aeronautical с легким S-33 Independent, который медленно, но верно продвигается к сертификации. А вот с гораздо более интересным SF-250 Vision от компании Cirrus Aircraft вышла досадная промашка: Госдепартамент США закрыл прототип самолета в сарай на большой ржавый замок. Причина банальная: для продолжения работ по самолету Cirrus Aircraft не хватало денег, и компания вступила в альянс с китайской CAIGA. Радости обеих сторон не было предела — с китайской стороны потекли деньги, компаньоны начали принимать заказы. Но чиновники экспортного контроля США заявили, что двигатель Williams FJ33-4A-19 является пролуктом двойного назначения и весьма поможет скорым на пиратское копирование инженерам Поднебесной улучшить характеристики крылатых ракет. Двигатель самолета придется заменить. ■



В СЕГМЕНТЕ ЛЕГКИХ БИЗНЕС-ДЖЕТОВ ДВИГАТЕЛЕМ ПРОГРЕССА ОСТАЕТСЯ EMBRAER C ПРОГРАММАМИ PHENOM

T

ТЕХНОЛОГИИ

### ПОЛЕТ ПО ТРЕБОВАНИЮ не обязательно покупать самолет,

ЧТОБЫ ЛЕТАТЬ ПО СОБСТВЕННОМУ МАРШРУТУ И РАСПИСАНИЮ. СОТНИ БИЗНЕС-ДЖЕТОВ ДЕСЯТ-КОВ АВИАКОМПАНИЙ ГОТОВЫ СТАТЬ ВАШИМИ НА ОДИН ПОЛЕТ. ЖЕЛАЮЩИХ ВОСПОЛЬЗОВАТЬСЯ ЭТИМ НАХОДИТСЯ ДОСТАТОЧНО МНОГО НЕ ТОЛЬКО ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ ПРОКОРМИТЬ РЫНОК, НО И ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ ВРЕМЕНАМИ ОБЕСПЕЧИТЬ ЕМУ РОСТ. АННА НАЗАРОВА, ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР ЖУРНАЛА ЈЕТ, СПЕЦИАЛЬНО ДЛЯ ВС

«Вполне нормально, когда предприниматель или компания нанимает самолеты для своих целей, если считает это нужным и выголным». — пол новый. 2011 гол в холе нашей беседы констатировал лидер «Справедливой России» Сергей Миронов. «Страна у нас большая, и деловая авиация в этом смысле полезный рабочий инструмент», — добавил он. Сам Миронов по справедливости смог оценить неоспоримые преимущества аренды бизнес-джета во время предвыборной кампании осенью 2010 года. И хотя, несмотря на проявленные усилия, 2011 год преподнес Сергею Миронову крутые политические виражи, его мнение вполне может служить иллюстрацией того, насколько разнообразны возможности применения чартера.

СКОРАЯ ПОМОЩЬ ДЛЯ ДЕЛА Первое правило при знакомстве с деловой авиацией — не растеряться: такое количество предложений поджидает новоиспеченного пассажира. Владение собственным самолетом, вариации карточных программ, позволяющих «скупать» летные часы оптом. долевое владение воздушным судном и старый добрый чартер. Все эти предложения объединяет возможность свободно передвигаться по миру. Хотя взвешенный выбор одного конкретного не избавит от политических просчетов, его результатом может стать оптимизация затрат на полеты.

Чартер, свободный от нынешних модных и порой лукавых маркетинговых наворотов. — самая распространенная и традиционная модель на рынке бизнес-перевозок. Ни перевозчика, ни пассажира не связывают долгосрочные финансовые обязательства — они находят друг друга только на один или небольшую серию полетов. С аренды самолета начинали многие российские бизнесмены, часть из которых позже пересела на собственные бизнес-джеты, а часть вполне успешно продолжает пользоваться чартерами и по сей день. Несмотря на то что в период кризиса объем бизнес-перевозок серьезно просел во всех регионах (например, в России, по данным Объединенной национальной ассоциации деловой авиации, в 2009 году он снизился на 35%), некоторые владельцы собственных самолетов пересмотрели свои финансовые возможности в сторону бизнес-чартера.

Часто владелец, приобретая самолет и пытаясь снизить расходы на его содержание, дает ему статус не частного, а коммерческого судна и передает в управление авиакомпании. Главной ее задачей является эффективное управление воздушным судном, то есть организация перевозок третьих лиц с целью получения прибыли. Именно эти самолеты арендуются для чартерных перевозок.

«Самолет по требованию» служит палочкойвыручалочкой не только для «особо важных» персон или бизнесменов, не желающих терять время в залах ожидания и на стыковках рейсов. VIP-чартер, корпоративные перевозки, медицинская эвакуация, корпоративный туризм, гастроли звезд шоу-бизнеса — фронт работы велик благодаря возможности свободного передвижения по собственному расписанию и прямым маршрутам. Но существует ряд стандартных ситуаций использования бизнес-чартера, где без него действительно как без рук

Бывает, что чартером пользуются не только владельцы компаний, но и ее сотрудники среднего и даже низшего звена. «Корпоративный чартер дает не только свободу передвижения, но и позволяет группе сотрудников лететь в одном самолете, а не несколькими регулярными рейсами», — рассказывает Сьюзан Шарп, менеджер авиакомпании Air Partner Commercial Jets.

Кроме экономии времени корпоративные чартеры позволяют оптимизировать использование рабочего времени сотрудников и повышают конкурентоспособность компании. И хотя определить денежный эквивалент этих выгод крайне сложно, бывают ситуации, когда корпоративный чартер оправдан с точки зрения финансовой. По мнению Сьюзан Шарп, чартеры для групп сотрудников становятся финансово привлекательными, когда требуется перевезти группу от 25 сотрудников.

Чартерная схема использования воздушного судна отличный помощник в решении нетривиальных транспортных задач, например организация гастролей, предвыборных кампаний, перевозки нестандартных грузов, «В России это мало распространено. а в США, например, чартеры используются в предвыборных кампаниях, когда в сжатые сроки нужно посетить большое количество городов», — рассказывает Алексей Королев, эксперт консалтинговой компании Upcast, более десяти лет работающий на российском рынке деловой авиации. «Иностранные рок-звезды часто летают бизнес-чартерами. Например, во время мирового тура Мадонны в 2005 году основным организатором перелетов выступал иностранный брокер с именем, но так как концерты охватывали несколько стран, то брокеру пришлось обращаться к своим представителям или даже прибегать к местным посредникам. Если в Москву она прилетела на своем самолете, то отсюда улетала со всей труппой и командой поддержки, а это больше 100 человек, и с оборудованием», — добавляет он.

Разовые чартеры дальних самолетов подходят для выполнения и вовсе не повседневных задач. «Из США вылетала целая VIP-делегация для торжественного перезахоронения генерала Антона Деникина. Гроб с останками Деникина планировалось транспортировать в багажном отделении самолета. Но выяснилось, что в соответствующем отсеке бизнес-лайнеров ВВЈ или АСЈ гроб не помещается. В итоге нашли конвертированный самолет MD-83 с Ближнего Востока. Согласитесь, для таких задач лучше, чем чартер, ничего не придумаешь», — рассказывает Алексей Королев.

Сложно переоценить роль чартера и при необходимости медицинской эвакуации людей, когда речь идет о часах, а иногда и минутах. На Западе самолеты с красным крестом на хвосте используют по мере необходимости, то есть достаточно часто. Одним из основных игроков на европейском рынке является компания REGA Swiss Air Ambulance, которая предоставляет не только услуги медицинской эвакуации, но и работает по системе Empty leg. Например, если





БЫВАЕТ, БИЗНЕС-ЧАРТЕРОМ ПОЛЬЗУЮТСЯ НЕ ТОЛЬКО ВЛА-ДЕЛЬЦЫ КОМПАНИИ, НО И ЕЕ СОТРУДНИКИ СРЕДНЕГО ЗВЕНА

самолет уже выполнил эвакуационный рейс и готов к возврашению на базу, он вполне может «прихватить» попутчика из аэропорта выпета — такой полет может обойтись на 30-60% дешевле. А вот в России медицинский чартер имеет довольно ограниченное распространение. Из страны, как правило, эвакуируют сотрудников посольств, дипмиссий или крупных корпораций, в страховках которых оговорено, где они должны проходить лечение, и при учете того, что страховка покрывает расходы на аренду самолета. Одной из немногих российских авиакомпаний, у которой есть собственный оборудованный самолет, является «Санитарная авиация».

ЧАРТЕР НА КАРТЕ МИРА В мировом масштабе чартерный рынок развивается благодаря общим для деловой авиации факторам роста и в первую очередь зависит от уровня экономического развития. Однако динамика развития рынка заметно различается по регионам. Например, до кризиса российский чартерный рынок рос опережающими темпами (по некоторым оценкам, до 30% в год) — быстрее. чем более крупные рынки США и Европы. Такие показатели объясняются развитием «с нуля», когда рынок старается за-ПОЛНИТЬ ПУСТУЮ НИШУ

Вполне закономерно, что кризис серьезно замедлил темпы роста по обе стороны океана. В России рынок бизнес-чартеров провалился на 30-40%, по мнению Объединенной национальной ассоциации деловой авиации (ОНАДА). Впрочем, в мире негативная динамика сменилась на противоположную достаточно быстро — еще в 2009 году. Первым рост показал американский рынок — во второй половине 2009 года. К концу 2010 года, по данным аналитической компании ARGUS, при общем незначительном росте появилась тенденция перераспределения трафика по типам бизнес-перевозок, которая сохраняется до сих пор. Более интенсивно летают самолеты частных владельцев, корпоративный флот и бизнес-джеты в долевом владении, в то время как чартеры демонстрируют более медленный рост. Июль 2011 года стал шестым по счету месяцем, когда объемы чартерных перевозок сократились на 8,6%. Общий трафик деловой активности в июле снизился на 3%. В ARGUS эту ситуацию объясняют значительным снижением летной активности частного и корпоративного флота из-за июльских лебатов по гослолгу США.

В Европе выравнивание показателей летной активности началось несколько позднее, в 2010 году, однако положительная динамика оказалась более стабильной, чем в США. Согласно данным Eurocontrol, в 2010 году рост трафика самолетов деловой авиации составил многообещающие 5,5%.

«В то время как медицинская эвакуация остается крайне редкой, корпоративные, VIP- и разовые чартеры на дальних бизнес-джетах показывают значительный рост», — признается Алекс Берри, представитель одного из крупнейших международных брокеров, Chapman Freeborn. «В особенности значительный рост недавно начался в секторе VIPчартеров и разовых, по требованию», — добавляет он.

Это мнение подтверждают данные международной системы онлайн-бронирования чартеров Avinode. За первые семь месяцев 2011 года объем запросов вырос с 50 тыс. в феврале 2011 года до почти 120 тыс. в июле. Наибольший интерес был проявлен к дальним бизнес-джетам — в среднем порядка 35% от общего числа запросов на реактивные и турбовинтовые самолеты.

В России чартерный рынок также демонстрирует здоровую динамику роста. По данным отечественной ОНАДА, в 2010 году летная активность судов деловой авиации увеличилась на 11%. В 2011 году стабильный небольшой подъем продолжается. Система Avinode сообщает, что в течение всего года наблюдается последовательное увеличение числа запросов на чартеры: с 22 тыс. в январе 2011 года до почти 50 тыс. — в июле. При этом прослеживается положительная динамика: начиная с апреля число запросов стабильно выше. чем в «праздничный» декабрь 2010 года. Большая часть чартерных перевозок, как всегда, пришлась на аэропорт Внуково-3: 68% от всех запросов в системе Avinode. Это является косвенным показателем роста летной активности в интересах наших соотечественников.

Кризис практически не изменил предпочтений пассажиров при выборе типов бизнес-джетов. Среди наиболее востребованных моделей для чартерных перевозок в США, Европе и России остаются бизнес-джеты большого и среднего класса: Challenger 600, Gulfstream IV, Citation XLS.

ВОЗМОЖНЫЙ СЦЕНАРИЙ В том, что восстановление и развитие рынка бизнес-перевозок неизбежно. мало у кого из игроков отрасли остаются сомнения. В большинстве прогнозов, сделанных еще в начале большого падения рынка, фигурирует цифра 2012 как начало нового циклического роста. Оптимизм экспертам внушают глобализация экономики и рост прибылей предприятий.

«Бизнес-авиация будет расти, поскольку экономика развивается и укрепляется, а необходимость максимизировать возможности и свести к минимуму потерю времени становится все более важной», — уверен Алекс Берри из Chapman Freeborn. По его мнению. «в то время как предприниматели. корпорации, правительства стремятся расширить свое влияние и внедриться на новые развивающиеся рынки, важность личных встреч, в особенности транскультурных, не может

ЧАРТЕР. СВОБОДНЫЙ ОТ НЫНЕШ-НИХ МОДНЫХ И ПОРОЙ ЛУКАВЫХ МАРКЕТИНГОВЫХ НАВОРОТОВ.— САМАЯ РАСПРОСТРАНЕННАЯ И ТРАДИЦИОННАЯ МОДЕЛЬ НА РЫНКЕ БИЗНЕС-ПЕРЕВОЗОК



## ПУНКТ НАЗНАЧЕНИЯ — МОСКВА многие уважающие себя

КОРПОРАЦИИ НЕРЕДКО ПРИГЛАШАЮТ ЖУРНАЛИСТОВ В ПРЕСС-ТУРЫ. ОНИ ЖЕ ОРГАНИЗУЮТ И ТРАНСПОРТ. НЕБЕЗЫЗВЕСТНОЕ НПО, РАСПОЛОЖЕННОЕ В РЫБИНСКЕ И ЗАНИМАЮЩЕЕСЯ ВЫПУСКОМ ДВИГАТЕЛЕЙ, РАНЬШЕ ВОЗИЛО СВОИХ ГОСТЕЙ НА КОРПОРАТИВНОМ ЯК-40. ПЕРЕЛЕТ ИЗ МОСКВЫ ДО МЕСТНОГО АЗРОПОРТА СТАРОСЕЛЬЕ ЗАНИМАЛ МИНУТ 40. С ЗАКРЫТИЕМ АЗРОПОРТА ПРЕСС-ТУРЫ НЕ ОТМЕНИЛИ, НО ДОБИРАТЬСЯ ДО ГОРОДА ПРИХОДИЛОСЬ, ТРЯСЯСЬ В АВТОБУСЕ ПО РАЗБИТЫМ ДОРОГАМ БОЛЬШЕ ШЕСТИ ЧАСОВ. И НЕ ТОЛЬКО ЖУРНАЛИСТАМ.

АННА НАЗАРОВА, ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР ЖУРНАЛА JET, СПЕЦИАЛЬНО ДЛЯ BG

На первый взгляд этот случай не очень связан с деформацией российского рынка деловой авиации и ее слабым продвижением в российские регионы. Потому как бизнес сам прокладывает себе дороги, а от государства требуется только здравое регулирование отрасли. Но история со Старосельем как нельзя лучше иллюстрирует текущую ситуацию на рынке деловой авиации, где чуть ли не единственным пунктом назначения остается Москва.

ВЗГЛЯД НАЗАД Деловая авиация, как мы ее сейчас понимаем, зародилась в России в начале 1990-х годов, хотя до распада Советского Союза в стране существовал флот административных самолетов. По оценке Алексея Митрофанова, члена партии «Справедливая Россия», в СССР в интересах чиновников эксплуатировалось около 500 VIP-самолетов. С началом новой политической эпохи ситуация изменилась: в страну хлынули иностранные компании, поэтому большинство первых пассажиров деловой авиации составляли иностранцы. Они прибывали в страну регулярными рейсами, а для передвижения по России арендовали советские «салонные» самолеты типа Як-40 или Ту-134. К 1998 году ситуация начала меняться: 90% пользователей стали составлять российские граждане или организации. Это можно объяснить появлением двух трендов. С одной стороны, в стране росло число платежеспособных компаний и частных лиц. Как следствие, стал формироваться класс отечественных пользователей деловой авиации. С другой стороны, понижался уровень западных организаций, ведущих бизнес в России. В стране не было крупных зарубежных проектов, которые требовали прибытия ведущих руководителей корпораций, а те иностранцы, например клерки или менеджеры среднего звена, которые прибывали в страну, работали не по крупным программам.

Правда, на общую ситуацию заметно влияла и неравномерность развития российских регионов. За последнее десятилетие наиболее перспективными районами с точки зрения роста деловой авиации стали те области, которые вносят наибольший вклад в развитие российской экономики. Прежде всего это регионы с сильным нефтегазовым, угольным и добывающим сектором промышленности — Урал (где расположены нефтяные гиганты «Роснефть», «Сургутнефтегаз», ЛУКОЙЛ, ТНК-ВР), Западная Сибирь, Поволжье. Кроме того, с ростом цен и увеличением объема экспорта зерна, а также подготовкой к Олимпиале в Сочи — и юг России. Но несмотря на серьезный вклал этих регионов в экономику страны, основная часть полетов все равно приходится на два крупнейших города страны, в особенности на Москву. Согласно статистике компании «Аэроспецпроект», до кризиса в 2006-2007 годах из почти 112 тыс. вылетов, совершенных на территории России самолетами деловой авиации, на долю аэропортов Москвы и Санкт-Петербурга пришлось около 50 тыс., в то время как в крупных региональных центрах Новокузнецке, Перми, Красноярске, напротив, отмечалось падение числа рейсов в среднем на 15-20%.

## **ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОСТИ** Кризис 2008 года внес коррективы в и без того нерадужную картину региональных перевозок. По оценке авиакомпании

тину региональных перевозок. По оценке авиакомпании «Деловая авиация Поволжья», с осени 2008 года объем перевозок самарского авиаузла сократился вдвое — до 20 рейсов в месяц. В курганской авиакомпании «Сибиа»

соглашаются с коллегами, добавляя, что в 2008—2009 годах объем заказов упал практически до нуля.

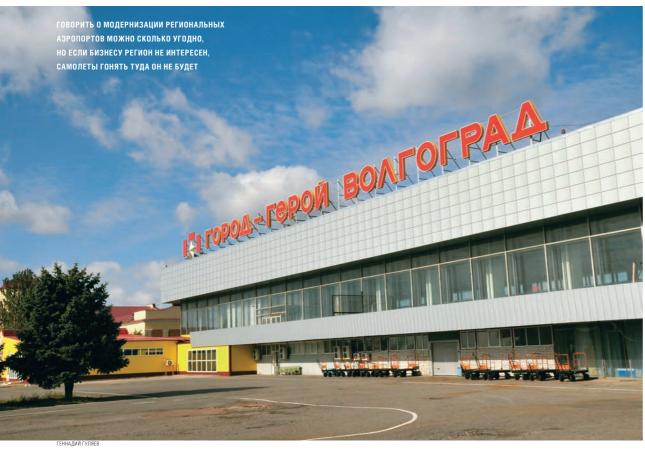
«И до кризиса заказы носили единичный характер, а в самый его разгар и вовсе прекратились. Иногда и в месяц не было ни одного клиента»,— говорит глава компании Геннадий Широносов.

В посткризисные годы летать в регионы чаще не стали. По данным московского брокера Jet Transfer, сейчас на долю рейсов, совершаемых судами деловой авиации по регионам России, приходится 30%, в то время как львиная доля — 70% — распределяется по маршрутам Москва— Европа и обратно. Похожие цифры предоставляет система онлайн-бронирования рейсов деловой авиации Avinode. За год (с августа 2010-го по июль 2011-го) на долю московского аэропорта Внуково пришлось 68% запросов на полеты в/по России. Для сравнения: на долю аэропортов Краснодара, Казани и Сочи за рассматриваемый период пришлось 1,1%, 0,9% и 0,7% запросов соответственно. Остальные крупные региональные аэропорты даже не вошли в лесятку. Если проследить маршруты полетов в масштабах СНГ, то ситуация остается без изменений. Среди самых популярных аэропортов прибытия с огромным отставанием от московского аэропорта Внуково, на долю которого приходится 39%, следуют аэропорты Санкт-Петербурга (Пулково — 6,8%), Киева (Борисполь — 6,5%), Сочи (2,9%), Симферополя (2,6%), Астаны (2,1%), Одессы (1,9%), Алма-Аты (1,7%), Еревана (1,5%). После Москвы и Петербурга единственным привлекательным пунктом назначения в российских регионах является грандиозная по масштабам и инвестициям олимпийская стройка. Если рассмотреть общую статистику Avinode по Европе и России, то в десятке крупнейших аэропортов по числу запросов вылета/прилета

не будет ни одного российского аэропорта, кроме Внуково. Наглядной представляется и статистика Avinode, представленная на международной выставке бизнес-авиации в Женеве EBACE-2011. Согласно ей, рейтинг самых популярных аэропортов в 2010 году возглавил Внуково-3, следом за которым идут Ницца, Париж, Лондон, Женева и Цюрих. Комментируя эти данные, Ян Лудлоу, генеральный директор Jet Aviation Vnukovo, пояснил, что «большую часть московского трафика генерирует Европа».

Признаки того, что в краткосрочной перспективе полеты в регионы перестанут быть вахтенными, точечными и штучными, прослеживаются слабо. По мнению Бориса Рыбака, главы консалтингового агентства Infomost, в ближайшие три года ждать возобновления проектов деловой авиации (которые будут косвенно судить о росте отрасли в регионах) не стоит. И этому есть логичные объяснения.

Причинами, осложняющими продвижение деловой авиации в регионы, остаются такие общие и традиционные для российского авиационного рынка проблемы, как трудности с регистрацией прав на возлушные суда, неразвитость инфраструктуры, дефицит кадров, высокий НДС, а также ограниченность потенциала развития российского воздушного законодательства. О каждой из этих проблем уже написано немало, некоторые болезненные вопросы решаются, меняется законодательство, частично снижены пошлины. расширяется число зарегистрированных в России бизнес-джетов, открываются станции техобслуживания. Например, авиатакси Dexter, осторожно продвигающее в регионы нестандартную бизнес-модель, совместно с авиакомпанией «Полет» обсуждают создание центра бизнес-авиации в Воронеже. Полным ходом идет реконструкция аэровокзала; компании планируют создать услу-





ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

#### ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

гу пассажирских авиаперевозок на небольшие расстояния: в доставке пассажиров из близлежащих городов в аэропорт Воронежа будут задействованы турбовинтовые самолеты Pilatus PC-12 компании Dexter, а дальнейшая перевозка их на дальние расстояния (региональные и международные) будет производиться самолетами авиакомпании «Полет» (SAAB-2000, SAAB-340, Ан-148). Другой пример некоторого оживления в регионах — аэропорт Калуги. В октябре 2010 года официальное представительство компании Volkswagen в России открыло чартерные рейсы для своих сотрудников, работающих на заводе в Калуге. Пока летать приходится во Внуково, но планы по возрождению калужского аэропорта остаются актуальными. «Основная причина запуска чартерного рейса — стремление оптимизировать временные затраты сотрудников компании. На заводе в Калуге работает уже более 4 тыс. сотрудников, при этом более сотни — иностранные специалисты, работающие в Калуге по временному контракту и раз в две недели посещающие Германию и Чехию», — объясняют в российском представительстве Volkswagen.

Однако остающиеся проблемы, с завидным постоянством обсуждаемые на профильных конференциях и форумах, не самый болезненный вопрос: при необходимости инфраструктура будет восстановлена или построена, государство рано или поздно реформирует воздушное законодательство, снизит НДС и поддержит Кейптаунскую конвенцию. Куда более мошная преграда на пути продвижения деловой авиации в регионы кроется в самой российской экономике и неравномерно распределенной ликвидности. Производители бизнес-джетов любят сравнивать Россию с Китаем — две страны с формирующейся экономикой, у которых существуют схожие проблемы с инфраструктурой для бизнес-авиации. Но если в Китае лететь некуда просто потому, что еще не построено достаточное количество аэропортов с соответствующей инфраструктурой, то в России лететь в регионы незачем. Государство может сколько угодно инвестировать в модернизацию аэропортов, тем самым просто замедляя дальнейший процесс деградации колоссальной советской аэропортовой сети, но если бизнесу регион не интересен, самолеты он туда гонять не будет. Если это, конечно, не престижный курорт.

Тем непонятнее в этой связи позиция отдельных представителей Объединенной национальной ассоциации деловой авиации (ОНАДА). На первом региональном форуме деловой авиации, прошедшем в Уфе в марте, председатель ОНАДА Валерий Очиров в интервью порталу NewsUfa.ru сообщил, что Уфа может стать одним из центров бизнес-авиации в России, а авиаперевозчики намерены развивать эту молодую, но перспективную отрасль. За счет каких ресурсов, а главное, зачем перевозчикам это надо, не сообщалось.



ВНУКОВО-3— БЕССПОРНЫЙ ЛИДЕР ПО ЧИСЛУ

ОБСЛУЖИВАЕМЫХ РЕЙСОВ ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ В РОССИИ

КУБИНСКИЙ ВОПРОС Впрочем, было бы несправедливо оставить без внимания один регион России. который, по оценке ОНАДА, обслуживает 70% всех рейсов деловой авиации, --- Москву. Здесь сразу четыре аэропорта — Внуково, Домодедово, Шереметьево. давший серьезную фору конкурентам, и газпромовский Остафьево — предоставляют в большей или меньшей степени качественную инфраструктуру для деловой авиации. Крупнейшим (как в России, так и в Европе) и наиболее современным аэропортом, располагающим единственным в России комплексом наземного обслуживания бизнес-джетов, остается Внуково-3. Согласно статистике Avinode, на его долю за последний год (с августа 2010-го по июль 2011-го) пришлось 68,1% запросов в системе. За тот же период на долю аэропорта Домодедово пришлось 2,2% запросов в системе Avinode, а на Шереметьево — 1.8%.

Москва стала лучшим подтверждением тому, что бизнес-авиация летает туда, куда нужно пассажиру, а не туда, где просто есть хорошие аэропорты. Еще очевиднее стала выглядеть эта истина, когда Сулейман Керимов решил украсить пышную московскую картину еще одним аэропортом — Кубинкой.

В апреле правительство Московской области одобрило инвестиционный проект, по которому военный аэродром Кубинка будет фундаментально преобразован для нужд деловой авиации. Аэродрому будет присужден статус двойного базирования: в нем продолжат базироваться пилотажные группы «Русские витязи» и «Стрижи». Открыть аэропорт для гражданских полетов планируется уже в 2012 году, а выйти на проектную мощность Кубинка должна в 2018 году. По данным «РИА Новости», объем инвестиций в строительство новых объектов составит 6,5 млрд руб. (около \$216 млн).

Кубинка должна стать первым в России аэропортом, который будет целиком ориентирован на деловую авиацию. И это может оказаться ее главным преимуществом перед московскими аэропортами «большой тройки», которые обслуживают в первую очередь регулярную авиацию.

Проект создания аэропорта деловой авиации в Кубинке трудно оценить однозначно. С одной стороны, появление нового гражданского аэропорта, в котором в том числе сможет базироваться и авиация общего назначения, можно только приветствовать. С другой, перспективы Кубинки именно как делового аэропорта не вполне очевидны. Строительство комфортабельного здания терминала — самая простая и относительно дешевая часть проекта. Но необходимо также создать весь комплекс наземного обслуживания. А это давняя головная боль российской бизнес-авиации: у нас существует один полноценный центр линейного обслуживания бизнес-джетов — во Внуково-3. Львиная же доля средств, затрачиваемых на поддержание летной годности бизнес-джетов, уходит за рубеж (по оценке Леонида Кошелева, председателя правления ОНАДА, до 95% техники, приобретаемой в интересах российских владельцев, эксплуатируется и обслуживается за рубежом).

Другие проблемы, которые могут возникнуть в Кубинке, связаны с тем, что бизнес-джеты более взыскательны к качеству взлетно-посадочной полосы и рулежных дорожек по сравнению с истребителями, поэтому, возможно, потребуется и реконструкция всей наземной инфраструктуры. Не стоит упускать из виду и вопрос транспортной доступности: Кубинка расположена гораздо дальше от столицы, чем остальные московские аэропорты, правда, ближе к пресловутой Рублевке. И у этой на первый взгляд невыигрышной географии Кубинки есть все шансы на превращение слабого места в преимущество. Сейчас выбирается территория для нового города-спутника — города чиновников. Правительство Сергея Собянина предложило три анклава, все они находятся в престижных районах — недалеко от Успенского и Новорижского шоссе. Один из анклавов, расположенный в нескольких километрах от Звенигорода, нахо-

дится в 35 км от Кубинки. Если решение будет принято в пользу этой территории, то проект Сулеймана Керимова приобретет новый, более выигрышный оттенок. Кроме того, при лояльной ценовой политике Кубинка сможет получить и еще один козырь в конкурентной борьбе — дороговизна московского наземного обслуживания стала притчей во языцех во всей Европе.

ПРИХОДИТЕ ЗАВТРА О необходимости срочно восстанавливать транспортную связанность страны не первый год твердят специалисты. Потеря связующих нитей неминуемо влечет к разрыву страны. В Советском Союзе транспортная связанность обеспечивалась почти 1,3 тыс. аэропортов, аэродромов, взлетных площадок. Между крупными городами летали магистральные самолеты, а в регионах — небольшие. После распада Союза по понятным причинам малая региональная авиация прекратила свое существование. Вслед за ней начал деформироваться и регулярный сектор. Сейчас тенденция «отмирания» инфраструктуры в масштабах страны просто пугающая. За ненадобностью в последние 20 лет было закрыто две трети аэропортов, то есть почти 1 тыс. Для сравнения: в США для нужд авиации общего назначения используется 5 тыс. аэропортов. России же, стране с самой крупной территорией в мире, видимо, достаточно 300.

Деловая авиация могла бы дать толчок к преодолению воздушно-транспортного коллапса в регионах, создать предпосылки к модернизации аэропортов, к привлечению квалифицированного персонала. В последние годы стал налаживаться диалог между государством и бизнесом, представляющим эту отрасль, а это может послужить началом выхода деловой авиации на путь полноценного развития. Кроме того, проведение массовых мероприятий, в особенности, международного уровня может качественно повлиять на положение. В ближайшие семь лет в стране пройдет несколько таких мероприятий, и все они состоятся в регионах. На строительство дополнительных объектов инфраструктуры, терминалов для пассажиров, мощностей аэропортовых служб выделяются огромные суммы. Начало серии положит саммит АТЭС-2012 во Владивостоке, в 2013 году в Казани пройдет летняя Всемирная Универсиада, в 2014-м -Гран-при «Формулы-1» в Сочи и долгожданная зимняя Олимпиада.

Хочется верить, что история рыбинского аэропорта «Староселье» еще не закончилась. Гостеприимное научно-производственное объединение выпускает двигатели для надежды российского авиапрома SSJ 100. Отечественные власти всегда с энтузиазмом подходили к вопросу о том, как сказку сделать былью, поэтому, очевидно, этот бизнес еще поживет. Вместе с аэропортом? ■





ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

### КРЫЛЬЯ С РАЗМАХОМ существует устоявшееся мнение о необъ-

ЯСНИМОЙ ЛЮБВИ РОССИЯН К БОЛЬШИМ САМОЛЕТАМ. С ОДНОЙ СТОРОНЫ, ОНО ПОДПИТЫВА-ЕТСЯ ВНИМАНИЕМ СМИ К НАИБОЛЕЕ ОДИОЗНЫМ ЛЕТАЮЩИМ ДВОРЦАМ МИЛЛИАРДЕРОВ, С ДРУГОЙ — ПОЧТИ ПОЛНЫМ ОТСУТСТВИЕМ БИЗНЕС-ДЖЕТОВ ЛЕГКОГО КЛАССА В ПАРКЕ РОССИЙСКИХ ВЛАДЕЛЬЦЕВ. ОДНАКО ПРИЧИНОЙ ТАКОЙ СИТУАЦИИ МОЖЕТ БЫТЬ НЕ ТОЛЬКО НЕРАЗУМНАЯ ЛЮБОВЬ, НО И ОБОСНОВАННЫЙ ВЫБОР. ИВАН ВЕРЕТЕННИКОВ, ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР ALTITUDES RUSSIA, СОВЛАДЕЛЕЦАГЕНТСТВА UPCAST

#### ПРАВДА ИМПУЛЬСИВНОГО ВЫБОРА

Прежде чем попытаться установить, действительно ли русские любят большие самолеты и если так, то почему, попытаемся такие пристрастия рассмотреть с точки зрения владельца. Сравним с автомобилями: существует множество факторов, которые берутся в расчет при оценке вариантов, но всего лишь несколько приводят в восторг — те, которые ставят вне конкуренции самые лучшие модели. Скорость, лошадиные силы, крутящий момент, дизайн, бренд... Несомненно, каждый человек находит лучшую машину для своих задач и остается доволен ею, но кого оставят равнодушными Maserati и Rolls Royce?

Все это верно и при выборе собственного бизнес-джета. Даже тот, кто подбирает самолет под сравнительно небольшой бюджет, все равно ищет наиболее выгодное сочетание объема салона, дальности полета и стоимости. Не стоит умалять значение и фактора «нравится». История знавала случаи покупки не слишком выгодного по экономическим выкладкам борта или приобретения самолета, который человек не мог себе позволить — приходилось искать дополнительные источники финансирования. Что уж говорить о людях, которые могут позволить себе буквально все? Многие из них давно перещеголяли и Элвиса с его Convair 880 и Траволту с Воеing 707, выбирая самолеты, которым могли бы позавидовать даже первые лица супердержав.

#### МЕНТАЛИТЕТ ШИРОКОГО РАЗМАХА

Термин «бизнес-авиация» по-прежнему остается сильно размытым и используется то как в Америке — применительно к любому полету вне расписания, даже на простеньком поршневом самолете, «по делу», то в отечественной интерпретации — крылатые дворцы олигархов, облетающие земной шар в поисках вечного праздника. Тем не менее придется запутать ситуацию еще больше, ведь в рамках обсуждения пристрастий россиян рассматриваются скорее вкусы отдельных людей, а не требования бизнеса. С другой стороны, существенная доля работы деловой авиации приходится на служебные полеты крупных корпораций, которые действительно экономят за счет наличия собственного флота или заказа бизнес-чартеров.

Именно бизнес-чартеры привили любовь к просторным салонам, а вернее, представление о том, что иначе просто и быть не может. В советские годы и на заре новой России переделанные лайнеры так и называли — «салонами». В обычный пассажирский самолет устанавливался роскошный интерьер, и он становился служебным. При этом ни экономические, ни летные характеристики его не менялись. По сравнению с четырехдвигательным 53-метровым Ил-62 воплощение американской мечты Gulfstream G550 с его 29 метрами — малыш. А уж в плане расточительности, которая зачастую ассоциируется с роскошью, советский лайнер далеко впереди: средний расход топлива в 7300 кг/ч не дает шансов G550 с его 1464 кг. Жить на широкую ногу учили еще в Советском Союзе.

Появление в начале 1990-х огромных корпораций повысило спрос на конверсии. На фоне стремительного об-

МНОГИЕ ТЫСЯЧИ КИЛОМЕТРОВ В КОМАНДИРОВКАХ ПО СИБИРИ ИЛИ МЕЖДУ КОНТИНЕНТАМИ ЛУЧШЕ ПРЕОДОЛЕВАТЬ В САЛОНЕ, В КОТОРОМ МОЖНО ВСТАТЬ В ПОЛНЫЙ РОСТ, ПРИЛЕЧЬ НА ПОЛНОЦЕННУЮ КРОВАТЬ, А ТО И ПРИНЯТЬ ДУШ

<u>Т</u> ИНВЕСТИЦИИ

рушения рынка гражданских авиаперевозок популярные лайнеры Як-40, Як-42, Ту-134, Ту-154 можно было приобрести практически даром. Отголоски того бума слышны по сей день в реве устаревших двигателей лайнеров, еще состоящих на службе некоторых авиакомпаний. В это же время и даже чуть раньше первые осторожные шаги стали делать иностранные производители бизнес-джетов. Тревор Эслинг, вице-президент по международным продажам фирмы Cessna, вспоминает о том времени с улыбкой: «Было полное непонимание западных стандартов. Мы прилетали в какой-нибудь город в Сибири, показывали самолет, и нас первым делом спрашивали: «Какой ресурс у двигателей? Сколько часов, прежде чем их нужно будет выбрасывать?»

Тем не менее совсем скоро такие корпорации, как «Газпром», стали импортировать специализированные иностранные воздушные суда. Среди первых были Falcon 900 и Hawker 125-700 — не самые большие и, конечно, горазло более тесные, чем лайнеры, но отвечающие другим требованиям: к дальности полета, эффективности, безопасности. Сопоставимый с Falcon 900В по размеру Як-40 мог пролететь примерно 2500 км со скоростью 550 км/ч, в то время как француз преодолевал 7400 км и разгонялся до 950 км/ч. Так началась эпоха импорта, в ходе которой VIP-версии магистральных лайнеров — правда, теперь уже зарубежных остались только у самых состоятельных владельцев. Однако по количеству запросов в онлайн-системе бронирования бизнес-чартеров Avinode лидируют самолеты Challenger 600-й серии. В первой десятке также можно найти 800-ю и лаже Global 5000/XRS. Почему?

#### ГЕОГРАФИЯ БОЛЬШИХ ПРОСТРАНСТВ

Вот что думают о вкусах окрыленных россиян по другую сторону Атлантики. Дэвид Уиндэм, вице-президент и совладелец маститого аналитического агентства Солкlin & de Decker, говорит так: «Мне сложно сравнивать культуры и пытаться понять, сильнее ли страсть русских купить самый большой из доступных самолетов, чем у американцев, или нет. Посмотрите на габариты среднестатистического американского автомобиля — размер имеет значение везде! Однако важно учитывать, что расстояния в России гораздо больше, чем почти везде в мире, и если из запад-

ной части страны в Европу долетит и легкий самолет, то коегле без бизнес-лжета дальнего класса не обойтись.

Из Москвы до Ханты-Мансийска или Новосибирска можно добраться и легким бизнес-джетом, например Cessna Citation СЈЗ или Embraer Phenom 300 (стоимостью около \$8 млн), а для полетов в Якутск и Дубай потребуется машина посерьезнее, например Embraer Legacy 600 за \$28 млн. Если же нужно без посадок добраться до Владивостока, Нью-Йорка и Рио-де-Жанейро, то не обойтись без «дальнобойщика», а они стоят как минимум \$40 млн.

#### **ЗФФЕКТИВНОСТЬ ТОЧНОГО РАСЧЕТА**

Не так давно в журнале Jet, посвященном бизнес-авиации, была опубликована диаграмма: потенциальный покупатель самолета должен был отвечать на вопросы, чтобы понять, нужны ли ему свои крылья. Следуя ее логике, получалось, что владеть самолетом вообще не нужно — кроме очень богатых людей, которые не считают денег и летают так же часто, как пилот-пюбитель.

При всей гротескности это в какой-то мере отражает действительность. Из «300 бизнес-джетов, контролируемых россиянами» добрая часть принадлежит тем, за кого деньги считает журнал Forbes. С другой стороны, такую же диаграмму можно составить и для приобретающего автомобиль — результат получится такой же и тоже совершенно не будет учитывать возможность продажи на вторичном рынке. А ведь приобретая современный самолет, владелец вкладывает средства не навсегда.

И все же считать деньги — это тренд. Александр Евдокимов, президент Jet Group, комментирует: «До кризиса, три-четыре года назад, тенденция покупки больших самолетов прослеживалась. Сейчас уже нет. То же касается и чартера. Стоимость рейса примерно пропорциональна размеру самолета, соответственно, сегодня заказы на большие самолеты продиктованы задачами самого полета, которые изначально подразумевают необходимость взять в аренду именно большой самолет: длинный перелет, большое количество пассажиров. Люди считают деньги и не злоупотребляют пространством салона, как это было раньше. Заказывать Global Express на трех пассажиров в Ростов — это уже лишнее. Конечно, есть ряд пассажиров, для которых комфорт «выше необходимого» является определяющим фактором, но их совсем немного, и чем дальше, тем меньше. Все более важную роль играет бюджет. "Цена-качество" — соотношение на все времена, и бизнес-авиация не исключение».

#### ТЕОРЕМА КРЕСТЬЯНСКОЙ ИНОМАРКИ

Принято считать, что существуют некие факторы, мешающие развитию бизнес-авиации, авиации общего назначения, частной авиации. С другой стороны, в российских деревнях почти нет дорогих седанов премиум-класса, хотя у их жителей давно нет никаких препятствий к приобретению дорогого автомобиля. Кроме отсутствия денег и сносных дорог. Так же можно объяснить и перевернутую пирамиду спроса на бизнес-джеты.

Геннадий Приходько, глава представительства Jetalliance и Cessna Aircraft в России, рассказывает: «Региональному директору по продажам Cessna как-то задали вопрос о прогнозах продаж в России. Он с удивлением отметил, что сценарий продаж самолетов в Америке и в России прямо противоположный: американцы покупали сначала небольшие самолеты и затем, по мере того как становились богаче, меняли на более респектабельные. В России же все наоборот: сначала приобретались самые большие самолеты и в дальнейшем, постепенно стали покупаться меньших классов».

Вторит ему и Дэвид Уиндэм: «Рынок США более зрелый. Некоторые состоятельные люди могут себе позволить "всего лишь" легкий бизнес-джет, а другие покупают машины побольше. В России богатство распределено по-своему, и это может объяснить то, что "среднестатистический" русский покупатель может позволить себе большой самолет».

Сегодня на специализированных выставках в Европе и России все чаще встречаются покупатели с куда более скромными желаниями, чем приобрести сделанный на заказ Boeing 767 или Airbus A320: рассматриваются бюджеты в \$5–8 млн, долевое владение, вторичный рынок.

#### ПАРАДОКС

ДВУСМЫСЛЕННОГО ОТВЕТА Кризис внес свои коррективы в развитие деловой авиации. На полеты из Внуково-3 в системе Avinode все больше запрашивают относительно легких Learjet 60, Cessna Citation Excel и других самолетов, которые еще три года назад вряд ли занимали ведущие строчки. Будущие покупатели присматриваются к машинам начального уровня и хотят рассчитать все до копейки, чтобы избежать непрогнозируемых затрат в будущем. Эксперты-консультанты всячески отговаривают покупателей от приобретения самолета в собственность, предлагая на выбор различные программы использования услуг бизнесавиации — от обычного чартера до карточных программ.

Однако если свои крылья все-таки нужны, большой самолет в России не только прихоть, но и необходимость. Многие тысячи километров в командировках по Сибири или между континентами лучше преодолевать в салоне, в котором можно встать в полный рост, прилечь на полноценную кровать, а то и принять душ. Иногда широкие возможности сильнее экономических выкладок, а дальность в 12 501 км значит больше, чем \$4106 в час переменных расходов. ■



БИЗНЕС-ЛАЙНЕР ВВЈ ОТ BOEING — ЯРКИЙ ПРИМЕР ПО-НАСТОЯЩЕМУ БОЛЬШИХ СЛУЖЕБНЫХ САМОЛЕТОВ

# TEM, KOMY 3A 30 колебания спроса в последнее время провели четкую границу на рынке новых бизнес-джетов — самолеты стоимостью \$25—30 млн и выше заметно меньше растеряли свою популярность, чем их более дешевые собратья. Следовательно, покупатели с бюджетом, близким к этим цифрам, более активны на рынке. Да и рынку есть что им предложить — с \$30 млн в кармане открываются довольно широкие горизонты. Иван веретенников, главный редактор астітирея писята, совладелеца гентства ирсавт

Три года экономической турбулентности перенасытили предложением рынок новых и бывших в эксплуатации бизнес-джетов. При нынешних ценах, если не быть приверженцем исключительно новых самолетов, на предложенную сумму можно приобрести целый парк. Однако чем больше самолетов, тем сложнее ими управлять так, чтобы они не превратились в непосильное бремя — эксплуатационные расходы и организационный момент требуют отдельного рассмотрения. Поэтому, побеседовав с экспертами, мы все же решили акцентировать внимание на покупке одного самолета, оценив все его плюсы и минусы, а также на задачах, которые ему по плечу.

ГЛАЗА РАЗБЕГАЮТСЯ Означенный бюджет, если не брезговать приобретением на вторичном рынке, открывает доступ к бизнес-джетам практически любых типов — от представителя высшего среднего класса Hawker 4000 до нового Falcon 2000S, велушего родословную от платформы большого класса, но при этом по стоимости и расходам готового поспорить с «середняками». Дэвид Уиндэм, вицепрезидент американской компании Conklin & de Decker, профессионально анализирующей экономические характеристики самолетов, комментирует: «Вам может посчастливиться найти в продаже Global Express или Gulfstream V первых серий за \$30-32 млн. Есть и переделанные для VIPперевозок магистральные лайнеры, которые можно приобрести меньше чем за \$30 млн, правда, это совсем не то, что более новые представители семейств Boeing BBJ или Airbus АСЈ. То, что вам предложат меньше чем за \$30 млн, — это такие самолеты, как Boeing 727 или ранние модификации Boeing 737, перекомпонованные в VIP-вариант».

Разброс в типах самолетов, которые укладываются в рамки указанного бюджета, довольно велик, поэтому стоит определиться с конкретными предпочтениями и потребностями, прежде чем заняться рассмотрением предложений. Здесь вступает в силу географический фактор.

#### НАЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ Если ве-

сти речь о живых примерах, то далеко и ходить не надо. Вряд ли пассажир бизнес-джета из Москвы останется равнодушным к вопросу, насколько быстро и комфортно он сможет долететь из Москвы до «Лондонграда» — одного из самых отдаленных и вместе с тем популярных среди россиян пунктов назначения в Европе. А если приходится часто летать за океан, да еще в компании больше четырех человек? Несколько тысяч километров требуют соответствуюших летных характеристик, а многочасовой перелет определенных габаритов салона. Американский консультант Ролланд Винсент из Rolland Vincent Associates paccyждает: «Если бы я базировал самолет в Москве или, например, Дубае, я хотел бы иметь возможность беспосадочного перелета в Фариборо (Лондон), а это 2.5 тыс. км и 5.5 тыс. км соответственно, без учета ветров. Из новых самолетов большого класса, способных на такой полет и остающихся в рамках оговоренного бюджета, по этим параметрам проходят большие бизнес-джеты, такие как Legacy 650, Challenger 605



28-МИЛЛИОННЫЙ EMBRAER LEGACY 600 ВЫГЛЯДИТ НЕПЛОХИМ ВАРИАНТОМ В РАМКАХ ЗАДАННОГО БЮДЖЕТА

и Falcon 2000LX. Другой вариант — покупка самолета с налетом, обладающего большей вместимостью и более просторным салоном. Хороший пример — десятилетний Gulfstream V, который может преодолеть свыше 11 тыс. км без дозаправки (и добавить Нью-Йорк в зону досягаемости из Москвы)». Впрочем, знаменитый «джи-файв» сможет перелететь океан, стартовав из любого пункта европейской — и не только — части России.

Пожалуй, возможность прямого полета из Москвы в Нью-Йорк и в любую точку России не будет лишней для обладателя 30-миллионного бюджета. Однако кроме положительных моментов стоит рассмотреть и некоторые ограничения, которые несут в себе укладывающиеся в рамки этой суммы «дальнобойщики» GV и Global Express. Эти машины обойдутся в эксплуатации дороже, чем новые самолеты даже сравнимого класса. Да и на рынке хороших предложений по этим моделям не так уж много.

Чем самолет больше, тем дороже он обходится в эксплуатации, в то же время с похожими задачами может даже лучше справиться самолет классом пониже. «Мы вовсе не рекомендуем покупать настолько большой самолет, насколько вы себе можете позволить. Мы советуем приобрести самолет, наиболее точно соответствующий вашим потребностям в рамках имеющегося бюджета», — подчеркивает Лэвил Уинлэм.

**XBOCT K XBOCTУ** После курса теоретической подготовки что мы имеем на практике, на что стоит рассчитывать в пределах \$30 млн? Например, на новые бизнес-джеты среднего класса — Challenger 300 (\$25 млн), Falcon 2000S (\$25 млн), Gulfstream G280 (новое имя бывшего G250 не повлияло на стоимость — \$24 млн) и Hawker 4000 (\$24 млн). Самый «большой» самолет за эти деньги — 30,2-миллионный Embraer Legacy 650, который имеет все основания претендовать на звание победителя. Дальность в 7223 км и заметно больший, чем у перечисленных машин, размер салона дают ему неоспоримые преимущества. Популярность его предшественника Legacy 600, получившего признание благодаря сбалансированному сочетанию дальности, габаритов и стоимости, тоже говорит в его пользу. Кстати, и 600-й не стоит списывать со счетов, так как его 28-миллион-

ный ценник вполне укладывается в заданные рамки, а характеристики лишь немногим уступают новой модели.

\$30 млн также позволяют потешить амбиции, например, с помощью Challenger 605 или Falcon 2000LX с годовалым налетом (если удастся отловить их на рынке), трехлетнего Falcon 900EX или Gulfstream G450. В зависимости от того. каковы в среднем продолжительность полета, количество пассажиров, вес и объем багажа, есть ли необходимость летать в аэропорты со специфическими условиями посадки, или любых других предпочтений каждый из указанных самолетов может стать достойным выбора. Личный вкус и приверженность определенным брендам могут также свести выбор к одной-двум моделям. Но не стоит забывать, что самый большой самолет далеко не всегда непременно должен быть победителем. Дэвид Уиндэм прозрачно намекает: «Вы можете купить бизнес-джет среднего класса за \$15 млн, и его эксплуатация обойдется вам в сумму, ненамного большую, чем может принести удачное вложение в дело оставшихся \$15 млн».

ВЫБИРАЙ НА ВКУС У каждого самолета свой плюс. «Гольфстримы» в среднем летают дальше, чем конкуренты. Например, G450 преодолевает до 8056 км, что при удачных ветрах и небольшой загрузке позволяет из Москвы добираться до восточного побережья США и покрывает всю Евразию и большую часть Африки при вылете из Астаны. Legacy вне конкуренции по длине салона, при этом относительно узкий фюзеляж может проиграть в глазах поклонников Challenger 600-й серии — бочкообразный корпус этого самолета из линейки Bombardier делает его одним из наиболее «пропорциональных» в плане габаритов просторного салона.

Приверженцам передовых технологий вряд ли удастся устоять перед Gulfstream G280: его «начинка» обладает почти всем тем, чем может похвастаться инновационный G650, включая управление салоном с помощью смартфона, новое крыло и продвинутую бортовую электронику. Наwker 4000 тоже из инновационной когорты. В этом самолете наиболее широко на текущий момент используются композитные материалы, а хокеровские традиции заключены в новейшую высокотехнологичную оболочку. Falcon 2000S, недавно анонсированный Dassault, обещает представить салон бизнес-джета большого класса в ценовой категории самолетов поменьше. Задатки бестселлера у него налицо — солидная дальность в 6208 км, вылизанный профиль крыла — такой же, как у более дорогой 900й серии, — и фирменная экономичность.

По крайней мере, в Европе нынче модно быть в «зеленом» тренде, и низкие показатели выбросов могут влиять на результаты выбора. С этой точки зрения некоторые эксперты склонны видеть преимущества в самолетах французской фирмы. «Бизнес-джеты Dassault пользуются заслуженной репутацией лучших в плане топливной эффективности и выброса вредных веществ», — отмечает Ролланд Винсент. «При близком сравнении "Фальконы" сжигают меньше топлива при минимальных или практически нулевых потерях в управляемости, скорости, уровне комфорта в салоне и т. п. Например, 50-миллионный Falcon 7X сжигает 4985 фунтов топлива на 1000 миль с четырьмя пассажирами на борту, по данным справочника B&CA Purchase Planning Handbook 2011. 49-миллионный Global 5000 потребляет 6747 фунтов (на 35% больше), а 45-миллионный Gulfstream G500 — 5511 фунтов (на 11%). То же самое можно сказать о Falcon 2000LX в сравнении с Challenger 605, который сжигает на 21% топлива больше при почти равной стоимости в пределах \$31-32 млн» Экология экологией, но все же и экономия налицо.

ВРЕМЯ ПОКУПАТЬ Эксперты соглашаются, что хотя самые выгодные сделки, возможно, уже совершены на более ранних этапах падения рынка, ситуация все еще может считаться благоприятной для покупателя. «Цены находятся на самой низкой отметке за последнее время или близки к ней. Не имеет значения, какой самолет вы приобретаете — большой, маленький, новый или с налетом, сейчас самое время для того, чтобы успеть проанализировать имеющееся предложение до того, как лучшие варианты уйдут с рынка», — комментирует Брайан Фоли.

Оценка задач, эксплуатационных расходов, эффективности, наличия запчастей и состояния сети техобслуживания в базовом регионе и других более или менее важных факторов поможет свести выбор всего к нескольким вариантам, каждый из которых будет отличаться собственным набором преимуществ. Даже не принимая в расчет конкретную сумму, рынок вдохновляет покупателя дерзнуть. Сегодня за \$30 млн можно купить практически любой бизнес-джет, о чем и мечтать нельзя было еще три года назад. Самое подходящее время отправляться за покупками. ■

ПРИ НЫНЕШНИХ ЦЕНАХ, ЕСЛИ НЕ БЫТЬ ПРИВЕРЖЕНЦЕМ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО НОВЫХ САМОЛЕТОВ, НА ПРЕДЛОЖЕННУЮ СУММУ МОЖНО ПРИОБРЕСТИ ЦЕЛЫЙ ПАРК





3G/Wi-Fi-poyтep E5830

## Интернет на всю компанию!





Подробности – в салонах связи МегаФона и на сайте www.megafon.ru.



**МЕГАФОН** Будущее зависит от тебя