

Частный выбор Сухого

На Московском международном авиакосмическом салоне в нынешнем году было представлено два современных российских авиалайнера. Правда, оба одной модели — Sukhoi Superjet 100. И один из них с салоном в конфигурации VIP, то есть предназначен он для эксплуатации в качестве самолета бизнес-авиации или для перевозки высокопоставленных чиновников.

— импортозамещение —

Сидим дома
Рынок бизнес-авиаперевозок в нашей стране переживает сейчас не лучшие времена. По данным агентства WINGX Advance, в июне количество полетов в России снизилось на 15% по сравнению с прошлым годом, в июле — уже на 24%, а в августе — почти на 20% (в этом месяце выполнено 11 813 вылетов). За первые восемь месяцев года трафик снизился на 22,4%. Из всех европейских стран более серьезное падение отмечено только на Украине: там в августе выполнено на 27% меньше полетов, чем в прошлом году, а спад с начала года превышает 45%. Число вылетов из Европы в страны СНГ снизилось в августе на 19,8% по сравнению с тем, что было год назад. И это на фоне стабильности и даже роста в остальных крупных европейских странах.

Причины очевидны: в связи с падением курса рубля использование бизнес-джетов становится слишком дорогим для многих компаний. Спад в экономике снижает как доходы потенциальных пассажиров деловой авиации, так и потребность в полетах. Однако негативные тенденции все-таки создают новые возможности для некоторых участников рынка. И речь не только об авиакомпаниях, выполняющих регулярные рейсы, которые могут получить больше платежеспособных пассажиров, выбирающих билеты бизнес-класса или первого, если он есть.

Ведущие производители самолетов всегда оценивали российский рынок скорее как перспективный, чем как развитый. Продажи новых бизнес-джетов российским клиентам исчисляются десятками. При этом в России зарегистрировано не более трети самолетов этого класса, принадлежащих российским гражданам и компаниям.



С этого года планируется поставить для администрации президента два SSJ 100 в комплектации VIP

Остальные из примерно 500 «наших» бизнес-джетов имеют регистрацию в Европе, а также на Багамах, острове Аруба и Мэн и в других юрисдикциях. Этой практики, впрочем, придерживаются и российские авиакомпании. Российская регистрация не только повышает стоимость самолета за счет таможенных пошлин, но и из-за различия процедур надзора за летной годностью снижает стоимость самолета при последующей перепродаже.

Советское наследие
Изменения на рынке остановили процесс вымывания с него российских производителей оборудования и интерьеров бизнес-джетов. В 1990-е годы, когда рынок бизнес-перевозок только появился, парк деловой авиации в России почти полностью состоял из советских самолетов. Почти все пассажирские лайнеры СССР, начиная с Ил-12, имели версию «салон» — аналог бизнес-джета или VIP-самолета зарубежного производства. Причем в таком виде они вы-

пускались серийно. Эти модификации были предусмотрены практически для всех моделей реактивных самолетов — от Як-40 до Ил-62 — и даже для турбовинтового Ан-24 и вертолетов Ми-8, и их на постсоветском пространстве осталось так много, что некоторые Ту-134АК авиакомпании переоборудовали в обычные лайнеры, устанавливая в них обычные кресла.

В то время на импортные бизнес-джеты у клиентов в странах бывшего СССР просто не было денег из-за значительной курсовой разницы. Самолеты-«салоны», некогда выпускавшиеся для перевозки гражданских и военных руководителей разного уровня, имели почти такую же компоновку интерьеров, как их зарубежные аналоги. Салон главного пассажира с диваном и парой кресел, отсеки для гостей с креслами повышенной комфортности, и салон для сопровождающих, не отличающийся от пассажирского помещения рейсовых лайнеров. К концу 1990-х годов интерьеры уже поизносились. И на постсоветском пространстве появились компании, которые не только обновляли мебель, но и совершенствовали интерьер. Постепенно они набирали опыт, и в начале XXI века салоны

от минской компании КВАНД, московской «Вемина АвиапRESTИЖ», воронежского «Русавиаинтера» и «Аэро Стайл» из Жуковского и их коллег стали выглядеть не хуже, чем импортные аналоги. Однако в это время потребители все чаще стали выбирать зарубежную технику. Во-первых, выросли их доходы, во-вторых, советские модели перестали соответствовать ужесточающимся нормативам по шуму, и это привело к ограничению возможностей для полетов в европейские аэропорты. Кроме того, более дорогие новые самолеты были не только привлекательнее и комфортабельнее, но и расходовали меньше топлива, что не только снижает расходы на эксплуатацию — это для многих клиентов не очень-то и важно, но и уменьшает дальность полета. Следствием переориентации потребителей на импорт стало вымывание российских поставщиков интерьеров: конкуренция на этом рынке в мире достаточно велика, и новых производителей там никто не ждал. Для работы с зарубежными самолетами нужна сертификация, получение которой требует времени и денег. «Те, кто покупал самолет на Западе, там же заказывали интерьер», — вспоминает генеральный директор компании «Аэро Стайл» Ильгиз Нафиков. Наши соотечественники становятся желанными клиентами глобальных компаний. Один из ведущих международных журналов о деловой авиации, Altitudes, публикует статью, посвященную интерьеру Boeing Business Jet в «русском» стиле: заказчик салона захотел даже в полете помнить о родине. Российские производители интерьеров стали переориентироваться с VIP-заказчиков на более массовый рынок и разрабатывать мебель и оборудование для серийных самолетов.

Импортозамещение
К этому времени в России стали продвигаться проекты новых лайнеров — Ту-204СМ и Sukhoi Superjet 100. Несколько компаний даже объединились в Ассоциацию компаний авиационных интерьеров и организовывали совместные экспозиции на МАКСе и других профильных мероприятиях. Экспонатами были кресла для салонов, панели для стен и потолка, багажные полки — к этому времени крупнейшие компании освоили выпуск практически всех элементов оборудования салонов, провели сертификацию и стали поставлять комплектующие для ремонта и переоборудования салонов. И некоторые закрепились на новом рынке: «Аэро Стайл» отгрузил уже более сотни комплектов для оборудования кабин пилотов SSJ 100. «Работа с серийным производством обеспечивает нам стабильность и ритмичность», — говорит господин Нафиков.



БОЛЬШЕ ЧЕМ
ЛЕГЕНДА

NAVITIMER 46 мм

БУТИК BREITLING

ПЕТРОВКА 17 СТР. 1

МОСКВА

+7 495 621 96 33

Реклама

деловая авиация

Легкие на подъем

Вертолет предоставляет наибольшую свободу из всех летательных аппаратов тяжелее воздуха. Ему не нужны аэродромы с взлетно-посадочной полосой. Винтокрылые машины удобны для VIP-перевозок и деловых полетов. Но мир несовершенен: достоинства всегда уравниваются недостатками.

— вертолеты —

Цена свободы

Свобода, которую предоставляет вертолет по сравнению с самолетом, уравнивается недостатками. У самолета подъемная сила создается при движении вперед, без дополнительных затрат энергии. Вертолет же для того, чтобы удержаться в воздухе, тратит значительную часть мощности двигателя, а когда зависает на месте, то всю. Конструкция вертолета значительно сложнее, и потому машина дороже. Скажем, цена легкого четырехместного вертолета Robinson 44 выпуска 2005 года — от \$300 тыс. (зависит от полета), аналогичный по уровню комфорта самолет Cessna 172 того же возраста с аналогичным остатком ресурса может стоить вдвое дешевле. На примере двух этих машин можно сравнить и энергоэффективность. Крейсерская скорость у них примерно одинаковая — 217 км/ч у вертолета и 226 км/ч у самолета, объем топливного бака также очень близок — 190 л и 200 л. Но вертолет, расходуя 55 л в час, способен преодолеть 644 км, а самолет — более 1 тыс. км. Неудивительно, ведь мощность двигателя у самолета 160 л. с., а вертолету необходимо гораздо больше, и его мотор развивает 260 л. с. Соответственно, растет и расход топлива.

Дороговизна самих вертолетов и высокая стоимость их эксплуатации привели к тому, что они практически не используются для пассажирских перевозок. В 1960-е годы прошлого века во многих странах пробовали организовать регулярные полеты вертолетов и строили для этого вместительные машины. С повышением стоимости топлива эти эксперименты сошли на нет. Пассажирские вертолеты нашли себе применение как VIP-транспорт, в котором время и комфорт пассажиров важнее, чем стоимость перевозки.

Весовые категории

Рынок вертолетов разнообразен. Это можно увидеть на примере холдинга «Вертолеты России», предприятия которого производят, пожалуй, самый широкий спектр моделей, в том числе гражданского назначения. Именно в России выпускается мировой лидер по грузоподъемности среди вертолетов Ми-26Т, который теоретически может перевозить 82 пассажира, а практически брал на борт сотню человек. Он рассчитан на перевозку до 20 тонн груза, так что пассажироместности ограничена исключительно размерами кабины. На площади почти в 40 кв. м можно было бы оборудовать неплохой VIP-салон, если бы кому-то это понадобилось. Но для таких целей используются машины поскромнее. И, конечно, значительную часть рынка вертолетов для деловых перевозок занимают импортные модели.

Вертолеты в России принято классифицировать по максимальной взлетному весу: до 1 тыс. кг — сверхлегкие, от 1 тыс. до 4,5 тыс. кг — легкие, свыше 4,5 тыс. до 13 тыс. кг — средние, а все остальные — тяжелые. Правда, сверхлегкие вертолеты предельно просты по конструкции и больше напоминают спортивный снаряд, чем средство транспорта. А вот легкие вертолеты уже достаточно удобны, чтобы использовать их не только для развлечения пилота. Именно к ним относятся бестселлеры российского и мирового рынка.

Из примерно 2,8 тыс. вертолетов, зарегистрированных в России на конец августа, по данным портала rotoport.nl, 442 — легкие вертолеты Robinson, из них лишь 7 — двухместные R22, остальные — четырехместные поршневые R44 (354 единицы) и пятиместные газотурбинные R66 (81). R44 — самый популярный легкий вертолет в мире: он сочетает относительно невысокую стоимость с хорошими характеристиками и подходит для ре-



До недавнего времени практически все вертолеты «Анкат» отправлялись в ВВС, теперь появились гражданские версии, в том числе с VIP-салонам

шения множества задач — от первоначального обучения до работы в качестве воздушного такси или использования в качестве частного или корпоративного транспорта.

Более просторный салон у EC120 B Colibri, который производится компанией Airbus Helicopters (бывшая Eurocopter) во Франции. Рассчитанный на четырех пассажиров и одного пилота вертолет имеет примерно ту же крейсерскую скорость, что и R44, но отличается большей грузоподъемностью (720 кг) и дальностью 710 км. Стоимость — примерно €2 млн — более чем вдвое больше, чем нового R44. В России уже эксплуатируется 22 Colibri.

Другой европейский международный производитель, итало-британская AgustaWestland, предлагает вертолет AW 119Ke, также относящийся к классу легких, хотя его полный взлетный вес почти вдвое больше, чем у EC120: 3150 кг против 1715 кг. Благодаря этому он может взять на борт до восьми человек, включая двух пилотов, и летать со скоростью 267 км/ч на расстояние до 991 км. Но и стоит более €4 млн в базовой конфигурации. В России зарегистрировано 13 таких машин.

У крупных производителей имеются аналоги едва ли не каждой модели конкурента. Соперником AW119 от Airbus Helicopters можно считать EC135. Правда, он отличается конструктивно: у него два двигателя, а не один, а хвостовой винт заменен фенестроном — тоже винтом, но заключенным в кольцевой канал и с большим числом лопастей. Более сложная из-за второго двигателя конструкция объясняет несколько более высокую стоимость — примерно €4,2 млн. Тем не менее в России эту модель выбрали уже 17 покупателей.

Вертолеты, которые рассчитаны на четырех человек в VIP-конфигурации, можно считать золотой серединой этого транспорта. Это эквивалент роскошного лимузина, который перемещается без дорог и в два-три раза быстрее, чем по дороге. Стоимость таких машин обычно укладывается в диапазон от €2 млн до €5 млн — это зависит от веса, а он от конструкции. Одна из популярных моделей этого сегмента — Bell 407, объемы производства которого уже перевалили за 1 тыс. экземпляров, 29 из которых зарегистрированы в РФ. Здесь его можно купить примерно за €4 млн.

Сравнивая вертолеты даже разных классов, можно увидеть, что их потребительские характеристики меняются не так уж радикально. Так, для винтокрылых машин характерны крейсерская скорость примерно 240–270 км/ч и дальность полета 600–800 км. Убирающиеся

шасси — одно из средств повышения скорости, которая действительно выше, чем у коллег по классу: без малого 290 км/ч в крейсерском режиме и более 300 км/ч максимальная. Несмотря на высокую стоимость (более €8,5 млн), пять машин уже нашли потребителей в России.

Русская работа

На авиасалоне МАКС-2015 был представлен их российский одноклассник Ka-226T. В отличие от «европейцев», он выполнен по традиционной для «Камова» схеме с двумя соосными винтами, что позволяет избавиться от хвостового рулевого винта. На авиасалоне эта машина была представлена в VIP-варианте, предназначенном для использования в государственных органах. Этот проект реализован российской производственно-инжиниринговой компанией «Авиа-Концепт». В обычной версии эта машина может перевозить до семи пассажиров, хотя в этом случае комфорт сопоставим с недорогим автобусом. Дальность полета — до 500 км, крейсерская скорость — 220 км/ч. Несмотря на выбор российских поставщиков интерьера, силовая установка вертолета европейская: два французских двигателя Turbomeca Arrius 2G1, чуть менее мощная версия устанавливаемых на EC135.

В гамме холдинга «Вертолеты России» есть и другие модели вертолетов, подходящих для персонального использования. Например, «Анкат», который производится в Казани. Над созданием VIP-версии, предназначенной для Министерства промышленности, также работала компания «Авиа-Концепт». До сих пор практически все вертолеты «Анкат» отправлялись в ВВС, теперь появляются и гражданские версии. VIP-салон рассчитан на пять пассажиров (максимальная вместимость стандартной конфигурации — семь человек). Мы провели полный цикл инжиниринговых работ в рамках этого проекта. Сделали не только пассажирский интерьер, отделку кабины пилотов и багажного отсека. Но также разработали систему вентиляции с возможностью подачи кондиционированного воздуха, интегрируя компоненты в конструкцию, координируя нашу работу с КБ ПАО КВЗ, — говорит генеральный директор «Авиа-Концепт» Сергей Алышев. Работа поставщиков интерьеров для авиационной техники требует хорошего знания конструкции. Для вертолетов с серьезными ограничениями по массе это особенно важно. Поэтому к этим работам допускают только опытные компании, получившие специальные сертификаты. «Авиа-Концепт» сотрудничает с Казанским вертолетным заводом уже четыре года и выполнил для него несколько проектов и макетов.

В «Авиа-Концепт» уверены, что могли бы сделать качественный интерьер для вертолета любого производства. Но для этого необходима сертификация от про-

изводителя, а никто из европейских или американских компаний не заинтересован в том, чтобы допустить на этот рынок нового производителя, особенно в нынешних условиях. С другой стороны, и западные инжиниринговые компании также не очень-то рвутся работать с российскими предприятиями — это уравнивает положение, сообщает эксперт в области авиационных интерьеров Максим Пирязев. В России выпускают много средних и тяжелых вертолетов, конкурентов у них мало, а теперь из-за роста курса евро и доллара они еще и сильно выигрывают в цене, несмотря на наличие импортных комплектующих.

Заметная конкуренция разворачивается в верхнем сегменте легких вертолетов, где размеры уже позволяют разместить четыре-семь кресел с уровнем комфорта автомобиля или даже микроавтобуса высшего класса. Здесь представлены модели всех ведущих производителей: Airbus Helicopters (заводы во Франции, Германии, Испании), AgustaWestland, американские Bell и Sikorsky. Диапазон цен — от €5 млн до €10 млн.

Особые случаи

Зажатые в жесткие рамки конструктивных требований и нормативов безопасности дизайнеры не всегда могут варьировать компоновку салонов, их оборудование и внешний вид. Но у них все-таки остаются возможности хотя бы поработать с отделкой. Поэтому иногда на рынке встречаются специальные предложения. AgustaWestland в 2011 году заключила договор с Карлом Лагерфельдом на создание VIP-версии AW139. Это был не первый контракт такого рода: с 2007 года компания сотрудничала с другим модным домом — Versace, с участием которого были созданы эксклюзивные версии AW109, AW139 и AW119Ke. А Eurocopter EC145 имеет специальную версию в стиле Mercedes-Benz. До этого Eurocopter (ныне Airbus Helicopters) выпускала вертолеты с отделкой от французского дома Hermes.

Быстрее и выше

Российские производители интерьеров самолетов, такие как «Велина авиапрестиж», также время от времени работают с вертолетами, однако ориентированы на уже прижиившиеся в VIP-перевозках Ми-8 и его модификации Ми-17 и Ми-171. Этот вертолет относится к средним, но его взлетный вес как раз на верхней границе своей категории — 13 тонн. Он рассчитан на перевозку до 4 тонн груза или 26 пассажиров в обычном пассажирском салоне. Его VIP-версия достаточно разнообразна и выпускаются еще со времен СССР. Размеры салона обеспечивают комфорт, сопоставимый с салоном тяжелого бизнес-джета: в салоне можно вставать в полный рост. Сегодня его стоимость — примерно от €12 млн в базовом исполнении. Это одна из самых массовых моделей вертолета в мире (построено более 17 тыс.), сейчас Ми-8 (и его модификации составляют примерно половину всего парка вертолетов в России, и до 2013 года он был самым большим вертолетом с VIP-салонам. Однако с позиций флага деловой винтокрылой авиации эту модель должен подвинуть новый Ми-38 — он уже близок к началу серийного производства. Машина с взлетным весом до 15,6 тыс. кг должна летать со скоростью до 295 км/ч на расстоянии до 900 км. Проект салона для VIP-пассажиров уже подготовлен: его изготовила компания «Аэротакси-сервис», которая имеет обширный опыт работы с вертолетами Ми-8 и его модификациями. Салон был представлен президенту Владимиру Путину во время его визита на «Роствертол». Говорят, президенту вертолет понравился.

Валерий Чусов

Частный выбор Сухого



SSJ 100 — первый в новом веке российский самолет, ориентированный на глобальный рынок. Его VIP-версия уже поставляется за рубеж

— импортозамещение —

Однако накопленный опыт позволит российским производителям интерьеров вернуться в престижный сегмент VIP-салонов. На российском рынке снова появится спрос на самолеты собственного производства, с которыми крупнейшие мировые производители не всегда готовы работать просто в силу того, что новых российских VIP-бортов не так уж и много. Поэтому, за редким исключением, заказы на их оборудование размещаются в России. Российская компания КВАНД-АСХМ, начинавшая свою деятельность в Белоруссии, сейчас готова поставлять оборудование для бизнес-версий всех российских авиакомпаний — SSJ 100, Ту-204/214. Ил-96. «В этом году компания получила заказ на поставку 200 кресел класса VIP, а также изготовление оборудования для оператора Ил-96 специального назначения», — рассказывает генеральный директор КВАНД-АСХМ Олег Пономарев. Благодаря более низким транспортным расходам и экономии времени и средств на таможне российская продукция выигрывает в стоимости. «Если брать кресло VIP-класса, то цена его ниже на 30%», — говорит господин Пономарев.

Меняются и клиенты. Все новые российские модели созданы на основе магистральных лайнеров, они довольно велики и дороги. Поэтому основными потребителями таких машин становятся крупные корпорации — в условиях России это прежде всего государственные компании и органы госвласти. Например, SSJ 100–95B VIP, выставленный на МАКС-2015, когда-то был оборудован для «Рособоронэкспорта», затем возвращен в ГСС, а теперь продолжает летать у эксплуатанта «Центр-Юг», в том числе и по заказам государственных компаний. На МАКСе корреспондента, «Б» не пустили в самолет, потому что ожидали важного клиента. «Должен прийти заместитель министра», — прокомментировал свой отказ вице-президент «Гражданских самолетов Сухого» Евгений Андраников.

В текущем году планируется поставить для администрации президента два SSJ 100 в комплектации VIP. Интерьер для них, по некоторым данным, будет изготавливать компания «Велина Авиапрестиж», которая ранее выполнила отделку правительственных Ту-214. Заказы такого рода выполняет и воронежский «Русавиаинтер», который ранее разработал и изготовил интерьер VIP-салона для Ил-96 авиакомпании Cubana, а также оборудовал Ан-148, которые используются в СЛО «Россия». Интерьер экспонированного на МАКСе SSJ 100 в VIP-версии изготовлен «Аэро Стайл» и после возвращения машины в ГСС им же модифицирован.

Наши в воздухе

SSJ 100 по ряду причин сейчас стал главным объектом интереса в отрасли. Это не просто новейшая модель, но и первый в новом веке российский самолет, ориентированный на глобальный рынок. Его VIP-версия уже поставляется за рубеж. Компания Superjet International называет его Sukhoi Business Jet, и первый экземпляр, сделанный по заказу компании Comlux, получил соответствующую этому обозначению регистрацию 9H-SBJ. Ранее представители ГСС подчеркивали, что SBJ — совсем не то же самое, что SSJ 100 VIP, однако теперь все чаще представленный на МАКСе самолет называют Sukhoi Business Jet. Объяснения, в чем состоит различие, получить не удалось. Возможно, обозначение SBJ используется для экспортных вариантов, которые продают через CIP Superjet International, а SSJ 100–95B VIP — для российского рынка. Кроме того, судя по параметрам, SBJ должен иметь баки большей емкости, как версия SSJ 100–95LR увеличенной дальности (4578 км против 3048 км у стандартного SSJ 100–95B), и иметь увеличенную взлетную массу. Как бы он ни назывался, SBJ попадает в достаточно популярный класс — более просторный, чем построенные исключительно для применения в качестве бизнес-джетов модели Gulfstream, Bombardier Global и Dassault Falcon, но более компактный и экономичный, чем созданные на основе магистральных лайнеров модели Boeing и Airbus. Для деловых чартеров характерна гораздо меньшая нагрузка, чем для регулярных рейсов: линейная версия SSJ 100 имеет 80–100 мест, а VIP-компоновка рассчитана на 8–19 человек. При снижении нагрузки увеличивается дальность, и для SBJ становятся доступными маршруты, по которым летают лайнеры большего размера. Это позволяет ему уверенно конкурировать с классическими бизнес-джетами.

Валерий Чусов

Реклама

От сложных задач к простым решениям

ЛИЗИНГ

+7 (495) 514-16-51, www.vtb-leasing.ru

АО ВТБ Лизинг

деловая авиация

Экономика жметя к земле

Рынок наземного обслуживания бизнес-авиации последние два года последовательно проходит те же стадии стагнации, что и вся экономика России: за 2013–2014 годы сокращение спроса на нем составило около 40%. Причины: снижение числа как внутренних, так и международных перелетов.

— наземная инфраструктура —

Сейчас в России действует 20 терминалов, специализирующихся на обслуживании пассажиров бизнес-джетов. Они сосредоточены в Москве и Санкт-Петербурге, главных центрах деловой активности страны, но также были построены и в Казани, Сочи, Екатеринбурге. Самый крупный центр обслуживания бизнес-авиации расположен на территории аэропорта Внуково. Там действуют три специализированных терминала: «Космос», терминал международных перевозок, которые позволяют обслужить около 40 человек в час, а также терминал внутренних перевозок, обслуживающий около 15 человек в час. Перронные и ангарный комплексы аэропорта позволяют разместить и обслужить 250 самолетов одновременно. Крупным считается и терминал бизнес-авиации в Шереметьево: 2,7 тыс. кв. м, два ангара под бизнес-джеты на 22 самолета, вертолетная площадка, собственные тягачи. Еще один московский терминал расположен в Домодедово, но из-за своей удаленности от центра города он так и не смог потеснить на рынке двух основных московских игроков. Первый бизнес-терминал в Санкт-Петербурге был создан компанией «А-групп» в 2013 году — под новый терминал была передана часть «Пулково-2» площадью 3,3 тыс. кв. м, прежним собст-

венником которой было ОАО «Аэропорт Пулково», принадлежащее городу. Проект стоимостью 1,3 млрд руб. был рассчитан на 75 тыс. пассажиров в год. Второй бизнес-терминал в Пулково — центр бизнес-авиации «Пулково-3» — был открыт в Санкт-Петербурге 6 марта 2013 года. Проект, принадлежащий ООО «ДжетПорт СПб», был запущен при участии бизнесмена Николая Шамалова, общий объем инвестиций, по оценке участников рынка, в его строительство составил около 2 млрд руб. Строительство было начато в 2012 году: на первом этапе был запущен собственный перрон с возможностью установки до 28 самолетов. В конце 2013 — начале 2014 годов компания ввела в эксплуатацию собственные ангары для самолетов и спецтехники. Общая площадь центра бизнес-авиации составила 100 тыс. кв. м, пассажирского терминала — 4 тыс. кв. м. Пропускная способность нового терминала должна составить до 1,5 тыс. человек в сутки (более 500 тыс. пассажиров в год). «Оба терминала расположены очень близко к друг другу, так что конкуренция между ними, можно сказать, измеряется ими самими весьма наглядно», — говорит Азар Мулгимов, генеральный директор компании Air Charter Service.

Еще один бизнес-терминал расположен в аэропорту Сочи — он был открыт совсем недавно, 10 декабря 2013



Перронные и ангарный комплексы Внуково позволяют разместить и обслужить 250 бизнес-джетов одновременно

года, то есть за два месяца до начала Олимпиады. Для будущих посетителей мероприятия был построен терминал площадью 4 тыс. кв. м, пропускная способность которого составляла более 80 пассажиров в час. За год здесь было принято и отправлено 4,55 тыс. рейсов. Однако в остальное время, когда крупные мероприятия в регионе не проводятся, он по большей части пустует: как говорит Игорь Мудрик, генеральный директор ВИППОРТ, в обычные дни терминал в лучшем случае принимает один рейс. «Все объемы пассажиров, которые он может принять, сейчас, когда

все крупные мероприятия на территории Сочи уже прошли, полностью зависят от приезда первых лиц государства. Пока рассчитывать на какие-то существенные объемы деловой активности на этом направлении не приходится, и финансовое положение терминала выглядит достаточно неопределенным», — признает он.

С финансовыми сложностями сегодня так или иначе столкнулись все компании, работающие на рынке деловой авиации. Если раньше спрос на услуги бизнес-авиации стабильно рос, за исключением кризисного периода 2008 года, на 5–10% в год, то сейчас на фоне экономического кризиса он начал сокращаться. «Спрос на услуги бизнес-терминалов больше всего упал в Москве, поскольку это наибо-

лее важный центр деловой активности. Однако различия между снижением спроса для разных аэропортов существенны. Для лидера московского рынка Внуково спад клиентов, например, составил около 20%. Домодедово и Шереметьево, напротив, оказались в худшей ситуации: для каждого аэропорта снижение объема спроса составило от 35% до 45%», — рассказывает Игорь Мудрик. При этом, по его словам, в Санкт-Петербурге сокращение спроса составило только около 11–13%. В этих условиях у бизнес-терминалов остается не так много места для маневра и повышения прибыльности своего бизнеса.

«Спрос на услуги бизнес-терминалов обусловлен не ценой, а объемами деловой активности, а она сейчас падает», — говорит Дмитрий Хартунян, генеральный директор „Балтик Граунд Сервисес Ру“. — В ближайшее время она может сократиться еще, если в крупных центрах деловой активности — в нефтегазовых, промышленных регионах — начнут сворачивать масштабные проекты». Ценовой демпинг в такой ситуации ничего не даст. «Все, что в данном случае могут сделать терминалы, — это повышать качество своих услуг и бороться между собой за имеющихся клиентов», — поясняет он. В некоторых случаях можно попытаться сократить расходы терминала: уменьшить число смен сотрудников или перевести их на неполный рабочий день. «При этом цены ни в одном из бизнес-терминалов

существенно не изменились: они выросли ненамного», — добавляет он. Еще одним вариантом может стать строительство каким-то из дорогих аэропортов более дешевых дополнительных площадей для стоянки самолетов, также поясняет Дмитрий. «Стоимость стоянки самолета в Москве очень дорога, а зимой, когда из-за погоды транспорт нужно еще и перевести в ангар, она достигает немыслимых высот», — говорит он. — Цена на стоянку может доходить до €1,2 тыс. в сутки». Поэтому для каких-то клиентов может быть удобнее не держать самолет все время на основном аэропорте, а переводить его после прилета на более дешевый терминал где-то в Подмосковье. «Сейчас, например, в Раменском будет открыт один такой комплекс — прилетать туда будет не очень удобно, но вот цены на стоянку самолетов явно будут существенно ниже, чем в Шереметьево и Домодедово, и уж тем более ниже, чем во Внуково-3», — объясняет он.

Что ждет отрасль в будущем, предсказать трудно, говорят эксперты. «С одной стороны, после падения спрос стабилизировался и сохраняется на одном уровне уже на протяжении полутора. С другой, неизвестно, как будет меняться экономическая ситуация: это зависит от слишком большого числа факторов, включая возможность введения против России странами Запада новых санкций», — заключает господин Мудрик.

Анастасия Мануилова

Летные характеристики

— кадры —

Полет бизнес-джетов проходит в сопровождении опытного экипажа, который готовят в специальных школах. Спрос на услуги таких учебных заведений не уменьшается. Эксперты связывают эту тенденцию с активизацией перехода кадров гражданской авиации в бизнес-сектор.

На российском рынке тоже наблюдается переток кадров из большой авиации в сектор бизнес-джетов. Персонал проходит переобучение в специальных школах, и основная часть их студентов имеет немалый стаж работы в большой авиации — людей, которых приходится обучать профессии стюарда с нуля, здесь практически не бывает. «Связано это, конечно, с требованиями заказчиков — владельцев бизнес-джетов, которые хотят видеть на борту опытных людей», — говорит Алексей Саблин, генеральный директор агентства Avia-Uspen LLC. — Люди, которые стремятся попасть на работу в бизнес-джет, опытные, зрелые и хорошо понимают, что главный на борту не пилот, не экипаж, а пассажиры…»

Несмотря на очевидный спад в отрасли бизнес-авиации, компании все равно продолжают подбирать персонал с особой тщательностью, предъявляя жесткие требования к соискателям. По словам представителей кадровых агентств, в основном требования касаются возраста, квалификации, уровня знания английского языка. Но некоторые клиенты хотят, чтобы к ним шли люди только с опытом работы на регулярных рейсах, кто-то требует, чтобы люди имели минимальный двухлетний опыт работы в деловой авиации по твердому контракту, а кто-то из клиентов желает, чтобы стюардесса непременно имела опыт работы с детьми, потому что путешествует с малышами.

Алексей Саблин уверяет, что конкуренция в этом сегменте рынка высокая: несмотря на строгие требования владельцев самолетов, количество кадров не уменьшается. «Иногда нам приходится выбирать из 20 резюме, как было с одним из наших клиентов не так давно», — говорит господин Саблин.

Директор школы JetService, обучающей бортпроводников работе на джетах, Ирина Юшина связывает активность молодых людей, стремящихся летать в экипаже бизнес-джетов, с их стремлением получить новый опыт, повысить квалификацию и увеличить свою стоимость на рынке труда. «Переток кадров с регулярных рейсов в бизнес-авиацию есть, для бортпроводников работа в секторе бизнес-авиации — это возможность повысить квалификацию».

По словам госпожи Юшиной, в год в их школе проходят обучение

в среднем 50 человек, в основном это девушки. Двухнедельные курсы включают в себя 96 учебных часов, учебный план поделен на две части: сервисную и аварийно-спасательную. Студентов обучают сервировке, процессу заказа питания, высокой кухне, имиджу стюардессы, корпоративному этикету, навыкам эффективного общения, психологии богатого человека, дают базовый курс сомелье. Стоимость курса — 50 тыс. руб. Студенты платят за него сами, случаев, когда работодатель оплачивает учебу, единичны. «Мы принимаем девушек презентабельной, но не модельной внешности: в салоне самолета они должны быть незаметными, не привлекать внимание пассажиров. Возрастные ограничения присутствуют, но намного серьезнее мы относимся к стажу работы, рекомендациям, манере одеваться. Мы никогда не примем на курс человека, пришедшего в джинсах и с голым пушком, как и человека с татуировками на видных местах».

Выпускники школ для бизнес-авиации подтверждают, что работа на джетах весьма специфическая, однако она дает возможность научиться многому. «В 2011 году я решила стать стюардессой бизнес-джета, прошла собеседование в школу, окончила ее. Собственно, школа и помогла мне с трудоустройством. Я летала самолетом Boeing BBG, принадлежал борт предпринимателю Олегу Дерипаске», — говорит стюардесса Светлана Севастьянова. По ее словам, специфика работы в том, что более половины времени стюардесса тратит на уборку салона. Кроме того, помощников на борту у стюардессы нет и надо уметь делать все, в том числе в непредвиденных ситуациях. «Однажды гости летели из Сардинии в Европу, а оттуда в Азию. Питание им должны были доставить нам на борт с яхты, на которой они отдыхали, однако по факту не передали почти ничего: привезли только хлеб и немного фруктов, а времени заказать еду в ресторане почти не оставалось. Хорошо, что я на борту всегда держала запас фруктов и сыра: сделала сырную тарелку, красиво засервировала стол, и пассажиры ни о чем не догадались», — говорит Светлана.

Стюардессе бизнес-джета необходимо не только убирать салон, но и уметь общаться с пассажирами. «Я не раз завязывала хозяйину борта шнурки на ботинках, поскольку сам он не мог наклониться вниз», — говорит стюардесса Александра. — Но меня эта работа нисколько не корбила. Потому что на курсах нам преподавали навыки общения с VIP-персонами, эти знания весьма пригодились, к тому же в месяц я получала €3 тыс. Благодаря этой зарплате я оплатила учебу на лингвистических курсах, выучила английский и купила Mercedes.

Анна Аникеева

РЕКЛАМА

ДВА СПОСОБА ПОКОРИТЬ МИР.



Теперь у вас появится выбор из двух возможностей для полетов на сверхдальние дистанции. Falcon 7X с дальностью 11 000 км — самый быстро продаваемый за всю историю семейства Falcon (и небезосновательно!). Или новый Falcon 8X с дальностью 11 950 км, которому суждено стать мировым фаворитом. Оба самолета обладают впечатляющей способностью преодолевать огромные расстояния, взлетая с коротких полос сложных аэродромов, таких как Аспен или Лондон Сити. Falcon 8X: более чем на метр длиннее, с более чем 30 вариантами компоновки салона. **Летайте дальше. Летайте с комфортом. Достигайте большего.**

WWW.DASSAULTFALCON.COM | ФРАНЦИЯ: +33 1 47 11 88 68

 **DASSAULT FALCON** ENGINEERED WITH PASSION

деловая авиация

Японский деловой

Японские корпорации — признанные лидеры в электронике, производстве автомобилей, фототехники и десятках других отраслей. Только в области производства гражданских самолетов Япония остается на втором плане, хотя компании Страны восходящего солнца давно поставляют комплектующие и детали производителям авиатехники, собственных моделей у них практически нет. Однако в ближайшее время ситуация может измениться.

— технологии —

Особый путь

В текущем году Honda HA-420 получил сертификат американской FAA и совершил несколько рекламных туров по Северной и Южной Америке и Европе. О поставках пока сообщений нет, но самый эффективный, самый комфортабельный и самый быстрый бизнес-джет в своем классе определенно не должен быть обойден вниманием покупателей. Этот самолет в некотором смысле парадоксальный продукт. Honda — мировой лидер в производстве мотоциклов и третий по объемам выпуска производитель автомобилей в Японии. Авиационное подразделение компании американская Honda Aircraft Company было создано в 2006 году. Парадокс в том, что обычно производители самолетов спускались на землю и начинали заниматься автомобилями, здесь же все произошло в обратном порядке. Соитиро Хонда, основатель Honda Motor, не обращал внимания на правила: когда-то он, достигнув успеха в производстве мотоциклов, занялся автомобилями, вопреки возражениям Министерства промышленности и торговли Японии, и достиг невероятного успеха. Его первая легковая модель Honda N360 обратила на себя внимание даже в Англии. Он покинул свою компанию в 1973 году и лишь после этого вместе с женой получил удостоверение пилота. Упорство основателя компании и его умение стремиться вперед стало примером для его сотрудников. Идею создания самолета выдвинул в 1986 году молодой конструктор Honda Митимаса Фудзино. Сегодня он возглавляет Honda Aircraft Company.

Первый самолет, построенный Honda совместно с Университетом штата Миссисипи, — MN02 — взлетел в 1993 году. Он уже имел компоновку с двигателем над крылом, которую сохранил и экспериментальный образец HondaJet, взлетевший в 2003 году. На доводку нового самолета пришлось потратить много лет. Первые поставки планировались еще в 2010 году, затем были перенесены на 2012-й, но есть вероятность, что первый клиент полетит на своем HondaJet лишь в 2016-м. Такие сдвиги в графиках — обычное дело в современной авиации: самолеты стали значительно сложнее, к тому же выросли объемы требований по сертификации, так что испытания и доводка требуют много времени.

Самолет вполне соответствует репутации Honda, компании, готовой к нетривиальным решениям. Двигатели этой машины закреплены на пилонах над крылом — редкое решение, реализованное ранее только на VFW-614 1970-х годов. Такая компоновка разгружает крыло, как на обычных лайнерах, но в то же время снижает уровень шума, как на бизнес-джетах, ведь в итоге двигатели оказываются как раз в зоне хвоста.

В конструкции используются композитные материалы, которые снижают массу машины, электронная система управления Garmin G-3000 с двумя тачскринами упрощает управление, так что при необходимости с ним может справиться один пилот. Honda принимала участие в создании двигателей для самолета совместно с General Electric. HondaJet относится к классу VLJ (Very Light Jet) и благодаря своей компактности и легкости стоит сравнительно недорого — около \$4,5 млн. Однако экономичность и скорость (до 420 узлов, или 777 км/ч) позволяют ему совершать полеты на расстояние почти 2,2 тыс. км и продолжительностью до четырех часов. Салон рассчитан на четыре-пять пассажиров. Практически все функции комфорта управляются с мобильного устройства, включая затемняющиеся стекла в иллюминаторах.

Можно ли считать HondaJet японским, если его выпускает американская компания?



Первый бизнес-джет от Honda стоит около \$4,5 млн

Honda Aircraft — полностью дочерняя компания японской Honda и использует такой же логотип, который можно увидеть на миллионах автомобилей во всем мире. Если учитывать место производства, то придется называть китайскими iPhone, Nokia, Blackberry, Alcatel и вообще едва ли не все смартфоны мира, кроме корейских.

Mitsubishi рвется в небо

Mitsubishi Regional Jet, как и HondaJet, также имеет в своем названии известную автомобильную марку. Более того, 10% капитала созданной для его производства Mitsubishi Aircraft Corporation принадлежит Toyota Motor Corporation. Крупные японские компании часто становятся многопрофильными. Основной акционер Mitsubishi Heavy Industries (64%) уже имеет обширный опыт в постройке гражданских самолетов. Эта компания была одним из основных участников консорциума NAMC, который разработал первый японский региональный самолет YC-11 в 1964 году. Он выпускался до 1974 года (всего сделано 182 машины) и считается в некотором роде предшественником MRJ. Хотя Mitsubishi может вспомнить и другой свой опыт гражданского авиастроения: бизнес-джет MU-300 Diamond. «Бриллиант» — указание и на статус самолета, и на его происхождение: эмблема Mitsubishi — три красных ромба, которые изображают бриллианты. Diamond впервые полетел в 1978 году, а в 1986-м Mitsubishi продала права на его производство американской Beechcraft, и бывший «японец» выпускался до 2009 года как Beechjet 400, а затем после очередного слияния под британской маркой Hawker 400.

Реализация идеи японского регионального лайнера началась в 2008 году, когда стал очевиден стабильный рост спроса на внутренние авиаперевозки в Японии. Семейство MRJ включает две модификации: MRJ70 вместимостью до 78 пассажиров и MRJ90, который может иметь до 92 мест. Для обеих предусмотре-

Техпаспорт		
	Honda HA-420 HondaJet	MRJ90LR
Число мест (пилоты + пассажиры)	2 + 4 или 1 + 5	2 + 92
Длина (м)	12,99	35,8
Размах крыла (м)	12,12	29,2
Высота (м)	4,54	10,4
Ширина х высота салона (м)	1,52х1,46	2,76х2,01
Скорость (км/ч)	777	828
Дальность полета (км)	2187	3310
Стоимость (\$ млн)	4,5	42,0

трены различные версии дальности полета: от 1,5 тыс. км в стандартной до 3,3 тыс. км в «дальнобойной» LR. Планировалось широкое использование композитов вместо металла, однако позже процент деталей из композитов был сокращен до 15. Первый полет ожидается в 2016 году, а поставки серийных самолетов — в 2017 году. В какой-то степени MRJ можно считать одноклассником SSJ 100 и Ан-148, которые с самого начала предполагалось использовать как основу для корпоративных и VIP-самолетов. Однако для MRJ таких планов не заявлено. Хотя именно региональные лайнеры по многим параметрам близки к бизнес-джетам. Собственно, большинство самолетов этого класса так или иначе использовались как базовые для создания корпоративных или VIP-моделей: королевская семья Нидерландов летает на Fokker 70, британская королева — на BAe-146, а шведский король давно освоил Saab-2000. Популярные Bombardier Challenger созданы на основе Canadair Regional Jet.

Почему же Mitsubishi Aircraft не занимается столь престижным сегментом рынка, как деловая авиация? Возможно, просто потому, что в самой Японии бизнес-джеты совсем непопулярны: в стране зарегистрировано менее сотни самолетов этого класса и имеется всего четыре специализированных аэропорта бизнес-авиации. Похоже, японских топ-менеджеров вполне устраивает роскошный первый класс на регулярных рейсах JAL и ANA, а по земле они готовы передвигаться в «зеленых» (так по традиции называют вагоны первого класса) вагонах скоростных поездов.

Кроме того, MRJ не совсем соответствует тренду в этом классе бизнес-джетов: у него довольно узкий (2,76 м) и низкий (2,03 м) салон. Это почти точный аналог Ту-134 и Concorde (который отличался скоростью и качеством сервиса, но отнюдь не был просторным). Superjet и другая новинка этого рынка канадское семейство Bombardier CSeries имеют фюзеляж шириной почти 3,3 м и обеспечивают больше комфорта. Впрочем, уже давно выпускаемые бразильские Embraer E-Jet, как и MRJ, имеют по четыре кресла в ряд и примерно такую же ширину салона — менее 2,8 м. И это не помешало бразильской компании вывести на рынок бизнес-джет Lineage, который фактически представляет собой модификацию Embraer E190. Так что у MRJ есть шанс. Не так давно японские газеты сообщали, что к MRJ проявляет интерес правительство страны, которое готово заказать десять самолетов для перевозки высокопоставленных персон. Так что не исключено, что у Японии все же появится еще один бизнес-джет.

Валерий Чусов

Тариф «попутный»

— empty leg —

По разным данным, с начала года количество полетов бизнес-джетов в России сократилось примерно на 30%. Спрос упал вместе с ценами, и сейчас полеты по системе empty leg практически вдвое дешевле чартерных перевозок. Впрочем, эксперты рынка не предрекают значительного роста этому сегменту в ближайшем будущем.

One way ticket

Empty leg — это определенный участок авиамаршрута, по которому частный самолет, согласно предварительно утвержденным планам его владельцев, проследует пустым, в связи с чем его заранее могут сдать другим пассажирам по низкой цене. Если клиент будет найден вовремя и заплатит за свою перевозку без перебоев, то владелец самолета заработает на авиаперелете своего бизнес-джета приличные деньги, а клиент существенно сэкономит, ведь стоимость среднего перелета по системе empty leg дешевле среднерыночной стоимости перелета по тому же маршруту чартером на 30–60%, уверяют эксперты. «То есть, к примеру, если частный борт по маршруту Москва—Ницца на Challenger 604 можно арендовать условно за €35–40 тыс., то empty leg на этом направлении будет предлагаться примерно за €20 тыс.», — говорит менеджер по продажам чартерных рейсов «Джет Трансфер» Дмитрий Антонов.

Российский рынок empty leg относительно молод, эксперты рынка не берутся оценивать его объем в цифрах.

По словам исполнительного директора Business Aviation Club Андрея Калинина, количество авиаперевозок бизнес-джетами с начала года сократилось примерно на 20%, цены на чартеры снизились на 10–15%, рынок перевозок падает, а вместе с ним уменьшается и количество перелетов по системе empty leg. Сокращения авиаперевозок отмечают и представители российских аэропортов. «С 2013 года количество рейсов на бизнес-джетах именно в нашем центре уменьшилось почти вдвое. В целом по внутрироссийскому рынку объем перевозок в секторе деловой авиации в этом году снизился примерно на 35%», — говорит заместитель директора Центра деловой авиации Домодедово Владимир Климентьев.

Дорогие направления

Перелеты по системе empty leg из Москвы — бизнес сезонный, и больше шансов заработать на нем накануне Первого сентября, под Новый год, в начале июня накануне отпусков, когда много заказов на полеты. Чаще всего бизнес-джеты из Москвы летают в Ниццу, Канн, Пизу, Аликанте, Мюнхен, Таллин, Ригу, Нью-Йорк, Лос-Анджелес, Майами, Санкт-Петербург, Сочи, Симферополь. Соответственно, у пассажиров, желающих отправиться в путешествие в обратном направлении в период высокого сезона, появляется масса возможностей улететь бизнес-джетом дешево.

Стоимость полета на бизнес-джете складывается из ряда факторов, у каждой компании они свои, но три основных для всех одинаковые: дальность полета (чем дальше расстояние, тем дороже борт), аэропортовое обслуживание самолета (например, базирование в аэропорту Вашингтона обойдется владельцу самолета в \$7 тыс., а в аэропорту Токио — €10–15 тыс.), количество пассажиров (чем их меньше, тем перелет дешевле). Александр Евдокимов, генеральный директор «Джет Трансфер», уверяет, что «формирование цены на empty leg покрыто нюансами». «Стоимость empty leg зависит от желания самой авиакомпания продать эту услугу. Одной АК, к примеру, необходимо в ближайший день попасть из Москвы в Ниццу под следующий рейс — тогда цена будет очень привлекательная, поскольку если они не продадут этот empty leg вообще, полетят без дополнительной прибыли: на Challenger 604, к примеру, иногда получается слетать в Западную Европу за €15 тыс. при удачном раскладе. А у другой АК, к примеру, есть empty leg из Москвы в Ниццу, но срочности перелета нет, так как им нужно попасть туда в течение недели: тогда стартовая цена

будет уже не такой низкой, поскольку АК будет надеяться на то, что за неделю будет еще много запросов и у нее будет возможность выбрать наиболее выгодный по цене», — говорит Александр Евдокимов.

Брокер в помощь

Прежде чем заказать бизнес-джет по системе empty leg, нужно знать, где и как искать информацию. Обычно желающие путешествовать empty leg обращаются за информацией о рейсах к посредникам, в брокерские компании, которые от стоимости перелета получают комиссионные либо от владельца самолета, либо от оператора. «Обычно наша комиссия колеблется в пределах 1–5% от стоимости перелета. Такое сотрудничество можно отдаленно сравнить с работой туроператоров и турагентств. Но брокер не ограничивается продажей перелета, а представляет круглосуточную поддержку клиента по всем вопросам, касающимся перелета. Например, заказ специального питания на борт, изменение расписания полетов, поддержка по вопросам перевозки животных на борту, а также всем вопросам при организации медицинских рейсов. По просьбе клиентов либо их ассистентов мы занимаемся всей поездкой в целом, предоставляя дополнительные услуги, такие как организация трансферов, вертолетных перевозок, аренды яхт и недвижимости в пункте назначения», — говорит генеральный директор ООО АТМ Артем Румянцев.

По словам экспертов, общение с клиентами, обращающимися за услугой empty leg, аналогично общению с клиентами, обращающимися за стандартным чартером. «Профессиональный авиационный брокер при получении заявки на перелет, например, по маршруту Москва—Пиза—Москва с парковкой в два-три часа ночи, никогда не станет терять время на подбор empty leg, поскольку подобрать их при такой логистике невозможно: даже если поймать два идеальных пустых плеча туда-обратно по €20 тыс., то все равно всегда есть возможность найти один борт, который пролетит туда и обратно по этому маршруту за меньшую сумму. Если же заявка от клиента на перелет в одну сторону, то, конечно же, имеет смысл потратить время на поиск подходящего пустого обратного рейса», — говорит Дмитрий Антонов.

Информация об empty leg публикуется операторами в различных профессиональных онлайн-системах, многие оповещают клиентов SMS- или почтовой рассылкой.

Брокеры берут плату не просто за предоставление информации о рейсе, а за его полную организацию. В процессе организации рейсов бизнес-авиации появляется много нештатных ситуаций, которые организациям полета надо уметь оперативно решать. «Случалось, что за пару часов до вылета борт вылетел из строя и мы его срочно меняли, погодные условия вынуждали нас искать альтернативные маршруты, несколько раз мы договаривались с руководством аэропорта в Горно-Алтайске (туда прилетают рейсы из Китая) открыть аэропорт ночью, хотя по ночам аэропорт закрыт. Одним словом, в процессе работы мы решаем очень сложные уравнения», — говорит Андрей Калинин.

Брокеры говорят, что чем меньше самолет, тем дешевле перелет на нем. Например, час полета на самолет Citation Mustang, рассчитанном на четыре места, обойдется в €2–2,5 тыс. в час. Такой самолет не имеет удобств, рассчитан на двухчасовой перелет, чаще всего летает в Европе. В России с ее многокилометровыми расстояниями чаще всего используют самолеты, рассчитанными на 10–15 пассажиров, такими как Challenger 605, Embraer Legacy 600. Эксперты рынка empty leg не надеются на его бурный рост в ближайшие годы, но и не предрекают ему спада и в целом осторожны в прогнозах. «В принципе спад в этом сегменте мы наблюдали и пять лет назад, но затем спрос на бизнес-джеты восстановился. После нынешнего спада тоже последует подъем, но в ближайшее время ждать его не стоит», — говорит заместитель директора Центра деловой авиации Домодедово Владимир Климентьев.

Анна Аникеева

ЭКСКЛЮЗИВНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ОТ КОМПАНИИ «НЕСТЕРОВ АВИЭЙШН», ОФИЦИАЛЬНОГО ДИСТРИБЬЮТОРА ШВЕЙЦАРСКИХ САМОЛЕТОВ PILATUS PC-12 В РОССИИ

Pilatus PC-12 NG, оборудованный специально для российского рынка, со скидкой 5% только до 30 сентября 2015 года.

NESTEROV AVIATION

Авторизованный центр продаж Pilatus PC-12

125040, Россия, Москва

ул. Скаковая, 17/2

+7 495 945 5087

+7 985 277 7067

sales@nesterovavia.com

www.nesterovavia.com

«Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» («Деловая авиация»). Учредитель: АО «Коммерсантъ». Адрес: 127055, г. Москва, Тихвинский пер., д. 11, стр. 2. | Владимир Желонкин — президент АО «Коммерсантъ» | Мария Комарова — генеральный директор АО «Коммерсантъ» | Сергей Яковлев — шеф-редактор АО «Коммерсантъ» | Павел Кассин — директор фотослужбы | Валерия Любимова — коммерческий директор АО «Коммерсантъ» | Рекламная служба: Тел. (499) 943-9108/10/12, (495) 101-2353 | Алексей Харнас — руководитель службы «Издательский синдикат» | Алексей Харнас — 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