

ЗОНА ТУРБУЛЕНТНОСТИ

Тематическое приложение
к ежедневной деловой газете РБК
Понедельник, 18 мая, 2015 | №082 (2099)

КАК «ВЕРТОЛЕТЫ РОССИИ» ПОЙМАЛИ ВОСХОДЯЩИЙ ПОТОК | ОСТАНЕТСЯ ЛИ РОССИЙСКИЙ РЫНОК ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ САМЫМ ПЕРСПЕКТИВНЫМ В МИРЕ | ЧТО ПРИКУПИТЬ ИЗ БИЗНЕС-ДЖЕТОВ



ФОТО: Евгений Билтов/РИА Новости

НИЧЕГО ЛИЧНОГО

ДЕВАЛЬВАЦИЯ РУБЛЯ УДАРИЛА ПО ГРАЖДАНСКОЙ АВИАЦИИ СИЛЬНЕЕ, ЧЕМ ПО МНОГИМ ДРУГИМ ОТРАСЛЯМ. **МИХАИЛ КУКУШКИН**

Экономический кризис, помноженный на уязвимую структуру рынка авиаперевозок, привел к тяжелой ситуации в российской гражданской авиации.

По сложившейся в мире практике свой основной актив — парк самолетов — перевозчики не приобретают в собственность, а арендуют — берут в лизинг. Практически все, чем они по-настоящему владеют, — это выручка в кассе. Поэтому так редко возрождается обанкротившаяся авиакомпания. Как только она прекращает летать, выручка в кассе сходит на нет и у компании не остается ничего, ради чего ее стоило бы спасать: самолеты уходят к лизингодателю, а пассажиры — к конкурентам. Лизинг самолетов российские и подавляющее большинство других авиакомпаний в мире оплачивают не в национальной валюте, которой с компаниями расчи-

тываются пассажиры, а в долларах или евро. Производство дальнемагистральных самолетов сконцентрировано всего в двух местах — в США и четырех крупнейших странах Евросоюза. Там же делают и большинство среднемагистральных лайнеров, хотя в этом классе упорно отвоевывают себе новые позиции Бразилия и Канада. Получается, что в какой бы части света ни работал самолет, ежемесячный лизинговый платеж за него следует перечислять в иностранной валюте.

И наконец, воздушный транспорт (опять же не только в России, а во всем мире) — традиционно низкодоходный бизнес. Рентабельность большинства авиакомпаний колеблется около нуля. Существование многих маршрутов поддерживается по разным некоммерческим соображениям, от военных до гуманитарных, и субсидируется из бюджета.

Когда курс национальной валюты в течение трех месяцев падает вдвое, как это произошло с рублем во второй половине 2014 года, а лизинговые платежи и другие расходы в иностранной валюте остаются на прежнем уровне, низкодоходный авиационный бизнес превращается в высокоубыточный.

Цепная реакция

Те меры, которые многие российские авиакомпании приняли в сложившейся ситуации, только ухудшили их положение в долгосрочной перспективе. «Первой реакцией было не повышать тарифы, чтобы сохранить свою долю рынка. Пусть даже для этого придется демпинговать и увеличивать глубину продаж, чтобы привлечь с рынка доходы будущих периодов, которыми пока можно заткнуть неотложные дыры, — объясняет главный редактор отраслевого агентства

«Авиапорт» Олег Пантелеев. — Однако демпинг приводит к одному: ухудшению финансового положения и в конечном счете невозможности выполнить свои обязательства перед клиентами».

По предварительным расчетам Ассоциации эксплуатантов воздушного транспорта (АЭВТ), объединяющей ведущих авиаперевозчиков России, совокупный убыток российских авиакомпаний в 2014 году вырос в шесть раз. Такую оценку ассоциация привела в феврале этого года в своем письме вице-премьеру Аркадию Дворковичу.

По итогам 2013 года ассоциация оценивала совокупный убыток отечественных авиакомпаний в 4,7 млрд руб. В 2014-м он приблизился к 30 млрд руб., а в текущем году, по прогнозам АЭВТ, может увеличиться еще в полтора раза.

Причем этот рост убытков, как считает президент АЭВТ Владимир Тасун, в большой степени связан с динамикой перевозок, которая при других обстоятельствах считалась бы благоприятной. В прошлом году наблюдался быстрый рост внутренних перевозок, однако зафиксированные цены на билеты при сдающем позиции рубле приносят компаниям только финансовые потери. В то же время

рост международных перевозок, тарифы на которые привязаны к иностранной валюте, замедлился, а в конце прошлого года впервые за несколько лет было отмечено их абсолютное сокращение.

В начале года курс рубля стабилизировался и даже возникла стойкая обратная тенденция к укреплению национальной валюты. «В принципе это позитивный фактор для российских авиакомпаний», — говорит главный редактор отраслевого журнала «Авиатранспортное обозрение» Алексей Синицкий. — Это полное прекращение полетов, уменьшение частоты рейсов и сокращение провозных мощностей, то есть использование меньших по размеру самолетов. В той или иной форме свое присутствие в России сократили все ведущие мировые авиаперевозчики, отдав освободившиеся доли рынка тем российским компаниям, которые могут их занять». Однако, как отмечает Синицкий, положительное воздействие этого фактора распределяется крайне неравномерно. Воспользоваться им в полной мере могут те российские перевозчики, у которых уже есть развитая международная сеть маршрутов (шире всего она у «Аэрофлота»). А те, кто сконцентрирован на обслуживании убыточного внутреннего рынка, никакой выгоды от ухода иностранцев не получают.

Олег Пантелеев согласен с коллегой: «По сравнению с четвертым кварталом прошлого года, который оказался для перевозчиков просто шоковым, сейчас накопление убытков замедлилось. Однако внутренние авиаперевозки в целом продолжают быть убыточными».

Устойчивые тенденции

В первые месяцы 2015 года тенденция к сокращению международного трафика лишь усугубилась. По оперативным данным Росавиации за январь—март, общий пассажиропоток в гражданской авиации страны упал почти на 10% по сравнению с аналогичным периодом 2014 года. При этом международный трафик сократился на 18,9%, а внутренний российский вырос на 8,9%. В категории международных перевозок увеличился только пассажиропоток между Россией и странами СНГ — рост 5,8%. Владимир Тасун считает, что одно только перераспределение структуры трафика с международных рейсов на внутренние увеличило совокупный убыток авиакомпаний в первом квартале текущего года на 1 млрд руб.

От месяца к месяцу такое «импортозамещение» зарубежных полетов внутренними российскими проявляется все отчетливее. Отдельная статистика Росавиации за март показывает, что темп падения международного трафика еще немного увеличился по отношению к марту 2014-го (-11%), а рост объема внутренних перевозок чуть ускорился (+6,8%).

Официальные данные Росавиации свидетельствуют и об изменении некоторых более тонких показателей: в течение первого квартала 2015 года процент занятости пассажирских кресел на международных направлениях уменьшился на 2,4%, а на внутренних российских вырос на 1,4%. Это одновременно свидетельствует о том, что россияне ста-

ли меньше летать за границу и рейсы отечественных компаний за рубеж стали менее доходными.

Потери объемов международных перевозок для российских компаний смягчает тот факт, что с рынка уходят не только они, но и иностранные конкуренты. «Возможны три способа сворачивания деятельности на рынке авиаперевозок, — говорит Алексей Синицкий. — Это полное прекращение полетов, уменьшение частоты рейсов и сокращение провозных мощностей, то есть использование меньших по размеру самолетов. В той или иной форме свое присутствие в России сократили все ведущие мировые авиаперевозчики, отдав освободившиеся доли рынка тем российским компаниям, которые могут их занять». Однако, как отмечает Синицкий, положительное воздействие этого фактора распределяется крайне неравномерно. Воспользоваться им в полной мере могут те российские перевозчики, у которых уже есть развитая международная сеть маршрутов (шире всего она у «Аэрофлота»). А те, кто сконцентрирован на обслуживании убыточного внутреннего рынка, никакой выгоды от ухода иностранцев не получают.

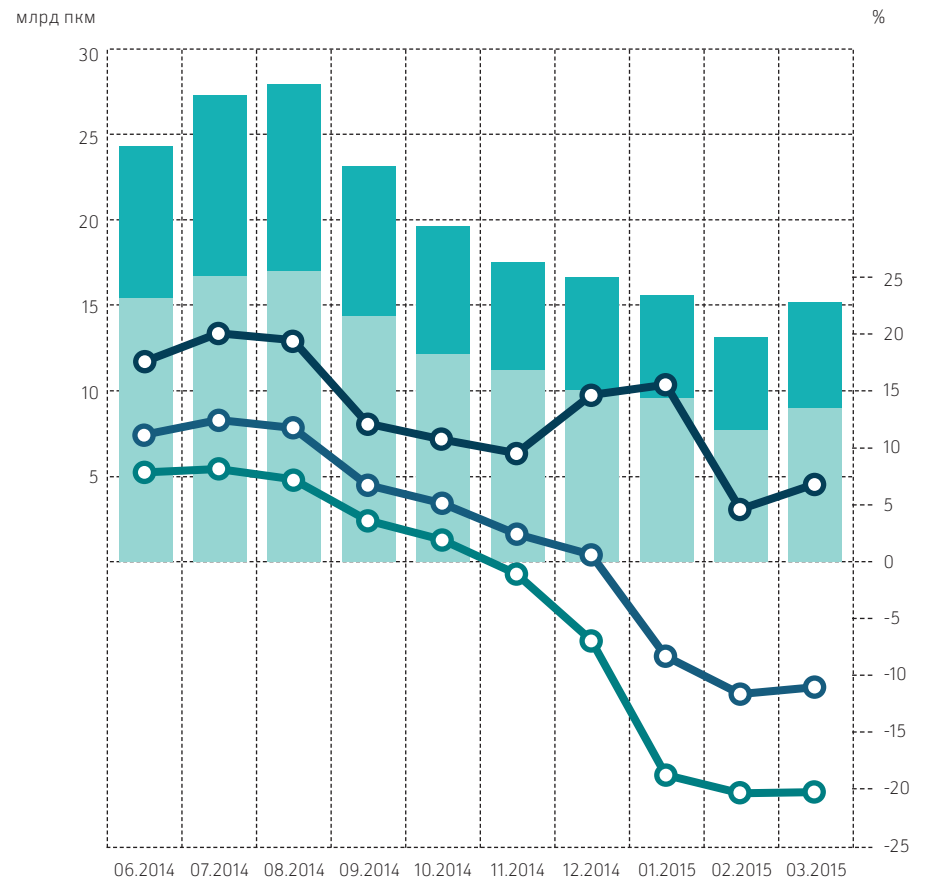
В сложившейся непростой ситуации некоторые авиакомпании уже прибегают к решительному сокращению своего флота. Авиакомпания «ЮТэйр» начиная с середины 2014 года в рамках программы повышения эффективности и оптимизации расходов уменьшила авиапарк на треть, со 115 до 71 самолета; 33 машины были возвращены лизингодателям (шесть — Boeing 737-800, 12 — Airbus A321 и 15 — Bombardier CRJ 200). Еще 11 самолетов выведены в отдельную чартерную компанию «Катэкавиа». При этом программа оптимизации «ЮТэйра» еще не завершена.

Виктор Тасун считает, что логика развития событий ведет к сокращению пассажиропотока и на внутренних линиях. Рост лизинговых платежей и других расходов в твердой валюте объективно подталкивает авиакомпании к необходимости увеличивать тарифы на перевозки, в том числе внутренние. А на фоне падения покупательной способности населения рост тарифов также неизбежно приведет к сокращению объема перевозок, считает он. По оценке президента АЭВТ, в 2015 году падение пассажиропотока может достичь 15–20%.

Поддержать нельзя оставить

Разумеется, авиакомпании совместно с профильными чиновниками ищут выход из создавшейся ситуации. В конце прошлого и начале текущего года, который тоже будет непростым для авиакомпаний, одной из самых дискутируемых в отрасли тем была финансовая поддержка перевозчиков

ДИНАМИКА ПЕРЕВОЗОК ПАССАЖИРОВ РОССИЙСКИМИ АВИАКОМПАНИЯМИ



Объем перевозок, пассажиро-километры, в том числе:
международные авиалинии
внутренние авиалинии
Темпы прироста/спада по отношению к соответствующему периоду предыдущего года, %:
суммарный пассажирооборот
внутренние авиалинии
международные авиалинии

Источник: Росавиация

со стороны государства. В мнениях, «помогать или нет», больше всего расходятся сами руководители крупнейших российских авиакомпаний.

В конце декабря 2014 года генеральные директора «Аэрофлота» Виталий Савельев и «Сибири» Владимир Обьедков направили первому вице-премьеру Игорю Шувалову письмо с призывом не предоставлять государственной помощи еще одной крупнейшей авиакомпании — «ЮТэйр». По мнению заявителей, авиакомпания «ЮТэйр» в течение нескольких последних лет демпинговала в стремлении увеличить свою долю рынка и теперь находится в системном кризисе; государственные вливания ей уже не помогут, зато затруднят работу на рынке другим, конкурирующим с ней авиакомпаниям. Главы «Аэрофлота» и «Сибири» даже пообещали бесплатно взять на себя перевозку всех пассажиров «ЮТэйра» при условии, что эта

компания с 12 января 2015 года прекратит продажу билетов, а затем и вовсе остановит деятельность.

Пока правительство не последовало радикальному призыву конкурентов, но и не спешит оказывать «ЮТэйру» массивную помощь, обсуждая более щадящие для бюджета варианты. Например, Аркадий Дворкович предложил субсидировать ставки по лизингу вертолетов российского производства — помимо самолетов «ЮТэйр» обладает большим вертолетным парком.

Олег Пантелеев отмечает, что в правительстве обсуждаются разные формы поддержки авиаперевозчиков. «Речь в основном идет о двух формах: субсидировании процентных ставок по кредитам и предоставлении госгарантий», — говорит он. — Однако рассматриваются и другие средства, например легализация овербукинга. Фактически он уже существует и используется российскими компаниями для увеличения доходов, однако более четкая регламентация могла бы сделать его использование более цивилизованным».

Эксперт указывает на два шага, которые правительство уже сделало, чтобы облегчить финансовое положение авиаперевозчиков. В начале апреля был принят закон о снижении ставки НДС при внутренних перевозках с 20 до 10%. «Компании, конечно, хотели полной отмены НДС, но и за 10% спасибо», — комментирует эту меру Пантелеев. Кроме того, принято решение о докапитализации на 27% государственных лизинговых компаний. «Теоретически это могло бы облегчить проблемы с парком самолетов, если бы в России сейчас производились какие-нибудь гражданские машины, кроме Sukhoi Superjet 100», — отмечает Пантелеев.

«К сожалению, все кардинальные решения, которые могут быть приняты в этой сфере, не обещают ничего хорошего нам, пассажирам», — считает Алексей Синицкий. Вопрос стоит так: мы хотим видеть гражданскую авиацию рыночной отраслью или социальной? Если мы предполагаем, что она должна работать по рыночным правилам, то неизбежна оптимизация ее финансовых параметров, а это означает повышение цен на билеты и сокращение круга людей, которые летают самолетами, полагает эксперт.



ФОТО: Новостное агентство ТАСС

ПОКАЗАТЕЛЬНЫЙ ПРИМЕР

Ущерб, который новые экономические и политические реалии нанесли российской гражданской авиации, в самой концентрированной форме выявила недолгая история авиаперевозчика «Добролет». Компания закрылась менее чем через два месяца после начала полетов. Идеологически «Добролет» возник из желания массы россиян, увидевших западные бюджетные авиакомпании типа Ryanair, «чтобы и у нас такое было». Жаркие споры о практической возможности перенести коммерческую модель дискаунтера на российскую почву

шли в отрасли с конца девяностых. В 2006–2011 годах были предприняты две попытки проверить теорию практикой, однако проекты Sky Express и Avianova закрылись примерно одновременно из-за убыточности.

В те же годы к идее создать «дочку»-дискаунтера пришел контролируемый государством «Аэрофлот», который тогда активно поглощал других российских авиаперевозчиков с госучастием и строил диверсифицированную группу компаний. В октябре 2013 года «Добролет» был основан, а в июне 2014-го полетел. Компания стартовала, располагая парком из двух новеньких Boeing 737-800NG (в следующие четыре года планировалось довести их число до 40) и одним маршрутом Москва — Симферополь (был намечен еще десяток пунктов назначения, в четыре из них уже продавались билеты). Первый рейс из Москвы в Симферополь был совершен 10 июня 2014 года, в аэропорту его лично провожал премьер-министр Дмитрий Медведев, пообещавший следить за тем, чтобы цены на билеты оставались невысокими. А 30 июля 2014 года Евросоюз ввел санкции против ряда

российских организаций и лиц, причастных к событиям в Крыму, и «Добролет» оказался в этом списке. В первые дни руководство компании думало, что санкции окажутся символическими. Поскольку «Добролет» не летал и не собирался в ближайшие годы летать в Европу, власти ЕС, казалось бы, не могли ему ничего запретить. Зато они смогли повлиять на западных контрагентов «Добролета». Его «боинги» финансировались иностранными лизинговыми компаниями, были застрахованы у западных страховщиков и связаны с заграничной договором на техническое обслуживание. Уже 3 августа «Добролет» объявил, что некоторые ключевые партнеры разорвали с ним договоры, в связи с чем компания немедленно прекращает полеты. Оба «боинга» «Добролета» были переданы другой «дочке» «Аэрофлота».

История «Добролета» продемонстрировала, что Запад может практически мгновенно парализовать работу любой российской авиакомпании, ведь парк всех крупных российских коммерческих авиаперевозчиков сформирован из самолетов американского и европейского производства.

КРИЗИС В ПОМОЩЬ

ВЕРТОЛЕТОСТРОЕНИЕ ТРАДИЦИОННО СЧИТАЕТСЯ БЛАГОПОЛУЧНОЙ ОТРАСЛЮ ОТЕЧЕСТВЕННОГО АВИАПРОМА, А ПОЗИЦИИ НАШИХ ВИНТОКРЫЛЫХ МАШИН НА ВНУТРЕННЕМ И ЭКСПОРТНОМ РЫНКАХ — ПРОЧНЫМИ.

ЭТО ОДНА ИЗ НЕМНОГИХ ОТРАСЛЕЙ, КОТОРАЯ ВЫИГРАЛА ОТ РЕЗКОГО ПАДЕНИЯ ПОЗИЦИЙ НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЫ. **МИХАИЛ КУКУШКИН**

От девальвации рубля, как известно, в выигрыше оказались компании, продукция которых не сильно зависит от импорта, но реализуется при этом на экспорт. Холдинг «Вертолеты России», в который с 2007 года объединены все основные отечественные вертолетостроительные предприятия, по итогам 2014 года увеличил прибыль по сравнению с предыдущим годом на 118,6%, до 20,712 млрд руб. (данные МСФО). Динамика валютного курса не единственная причина такого успеха, поскольку выручка холдинга выросла гораздо скромнее (на 22,8%, до 169,842 млрд руб.). Однако генеральный директор «Вертолетов России» Александр Михеев назвал обесценивание рубля при большом количестве экспортных валютных контрактов одной из причин финансовых достижений госкомпании.

В боевой раскраске

По собственным данным холдинга «Вертолеты России», он занимает 85% российского рынка вертолетов и 14% мирового. По состоянию на 2014 год более чем в ста странах мира эксплуатируется свыше 8500 вертоле-

тов российского производства, и это позволяет холдингу обоснованно рассчитывать на контракты по обслуживанию уже проданных машин и новые заказы на проверенные потребителями модели.

Впрочем, в продуктовой линейке «Вертолетов России» есть и бреши. Холдинг силен в сегменте военных машин и двойного назначения, но уступает конкурентам в гражданском секторе. С точки зрения размерности вертолеты нашей страны традиционно высоко котируются у пользователей тяжелых и сверхтяжелых машин, однако разработанные в России легкие вертолеты успеха на рынке пока не имеют.

По этой причине большая часть портфеля заказов «Вертолетов России» приходится на отечественные и зарубежные силовые ведомства. В последние годы его структура такова: около 50% — государственный заказ России, чуть более 40% приходится на иностранных партнеров по военно-техническому сотрудничеству и только 7–9% — на коммерческих заказчиков. В 2014 году из-за девальвации рубля это соотношение изменилось. Из примерно 170 млрд руб. выручки лишь 63 млрд руб. (37%) было получено от клиентов из Российской Федерации,

а почти две трети пришлось на зарубежных заказчиков. Тем не менее в тройке крупнейших контрагентов «Вертолетов России» первое и второе места занимают Министерство обороны и Министерство внутренних дел РФ соответственно, а на третьем находится Министерство обороны Индии.

Конкуренты не дремлют

Было бы преувеличением сказать, что большой портфель госзаказа и ставка на большие машины создали «Вертолетам России» проблемы. В 2014 году физический объем поставок холдинга сохранился практически на уровне 2013-го (271 вертолет против 275 годом ранее). На фоне существующих экономических и политических проблем это неплохие результаты.

Однако слабость российского холдинга в гражданской сфере позволяет конкурентам укрепляться в этой нише. Как сообщила Ассоциация вертолетной индустрии со ссылкой на данные Госавиареестра РФ, за 2014 год российский парк винтокрылых машин увеличился на 129 единиц (плюс 5,2% к уровню 2013 года), и весь этот рост произошел за счет вертолетов, выпущенных за рубежом. Машин российского производства в силу естественного износа

С точки зрения размерности вертолеты нашей страны традиционно высоко котируются у пользователей тяжелых и сверхтяжелых машин, однако разработанные в России легкие вертолеты успеха на рынке пока не имеют



реклама 0+

AW FAMILY – БОЛЬШЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ, МЕНЬШЕ ЗАТРАТ

AgustaWestland – единственная компания в мире, которая производит вертолеты нового поколения в соответствии с единой концепцией **AW Family**. У вертолетов **AW169**, **AW139** и **AW189** много общего – стиль, непревзойденные характеристики по безопасности, упрощенная система обслуживания, схожая кабина экипажа. Всё это значительно снижает расходы на эксплуатацию и позволяет выполнять поставленные задачи эффективнее.

За более подробной информацией обращайтесь к эксклюзивному дистрибьютору AgustaWestland в России и странах СНГ:

+7 909 161 28 06 – Николай Солодилов office@awhelicopters.com
+7 909 161 27 51 – Илья Сугачков www.awhelicopters.com

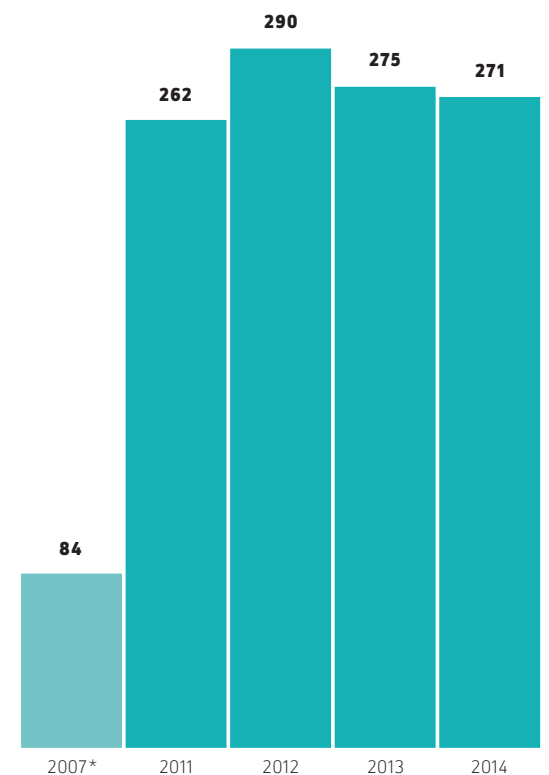
ЖДЕМ ВАС 21-23 МАЯ НА ВЫСТАВКЕ HELIRUSSIA 2015, КРОКУС-ЭКСПО. НА СТЕНДЕ 1F ВПЕРВЫЕ В РОССИИ БУДЕТ ПРЕДСТАВЛЕН ВЕРТОЛЁТ AW189. НА СТЕНДЕ 1D БУДЕТ ПРЕДСТАВЛЕН ВЕРТОЛЁТ AW139 РОССИЙСКОГО ПРОИЗВОДСТВА.

EXCLASES Holdings Ltd.
Distributor of  **AgustaWestland**
A Finmeccanica Company



Ми-26 — самый большой серийный вертолет в мире

ПРОИЗВОДСТВО ВЕРТОЛЕТОВ В РОССИИ, ШТ.



*Год основания ОАО «Вертолеты России»
Источник: ОАО «Вертолеты России»

стало меньше на 28 единиц. Заметно сократился и твердый портфель заказов «Вертолетов России»: с 808 в 2013-м до 546 на 1 января 2015 года. Правда, Александр Михеев уже объявил, что этого портфеля хватит для обеспечения бесперебойной работы предприятия до конца года.

Политические факторы

Поскольку холдинг глубоко вовлечен в торговлю военной техникой, на «Вертолетах России» не могли не сказаться западные санкции. Отказ Франции от поставки заказанных Россией вертолетоносцев «Мистраль» поставил под вопрос судьбу проекта «Ка-52К» — морской модификации вертолета, спроектированной специально в рамках контракта с французами. В 2014 году Министерство обороны России подписало с «Вертолетами России» договор на покупку 32 таких машин. Теперь необходимо в Ка-52К стала неочевидной: на суше не нужны складывающиеся лопасти и другие элементы, обусловленные условиями морского базирования. Тем не менее 13 мая заместитель генерального директора холдинга «Вертолеты России» Андрей Шибитов заявил, что график заводских и государственных испытаний машины, запланированных в текущем году, остался без изменений. По его словам, программа «Ка-52К» получит развитие вне зависимости от судьбы «Мистралей».

Еще одну хорошую новость «Вертолетам России» месяцем раньше принес специальный посланник президента Афганистана в СНГ Шакир Крагар, сообщивший, что его страна желает купить новейшие российские ударные вертолеты Ми-35. «Эта тема стоит в нашем графике. Думаю, что мы начнем переговоры в ближайшее время», — сообщил афганский дипломат. В 2011–2014 годах Афганистан по нескольким контактам, которые последовательно расширялись и продлевались, приобрел в России большую партию других вертолетов — в общей сложности 63 единицы Ми-17В-5. Нюанс в том, что те контракты были оплачены США, а заключались между Министерством обороны этой страны и госкомпанией «Рособоронэкспорт», что в нынешних условиях невозможно.

Восточные перспективы

Большую ставку, особенно в сегодняшней политической ситуации, «Вертолеты России» делают на сотрудничество с Китаем. Преимущества компании в категории машин высокой грузоподъемности продвигаются на самом высоком политическом уровне. Рамочное соглашение о совместной разработке тяжелого транспортного вертолета заключили 8 мая в Москве холдинг «Вертолеты России» и китайская авиастроительная корпорация AVIC. Гендиректор «Вертолетов России» Александр Михеев и председатель совета директоров AVIC Линь Цзюмин подписали документ в Кремле в присутствии глав России и Китая Владимира Путина и Си Цзиньпина, что подчеркивает значение, которое стороны придают проекту, получившему название Advanced Heavy Lift.

Хотя предполагается спроектировать совершенно новую машину, Россия рассчитывает использовать свой опыт создания и производства Ми-26, самого большого в мире из серийно выпускаемых вертолетов. Китайские специалисты со своей стороны намерены внести в проект наработки в области авионики, композитных материалов, трансмиссии и лопастей. Кроме того, предполагается, что в обмен на российские ноу-хау Китай возьмет на себя основной груз финансирования разработки. По информации китайской прессы, именно вопрос о распределении расходов был главным препятствием на переговорах по этому соглашению, стартовавших еще в 2008 году.

Китай уже закупил в России три Ми-26, еще одна машина должна быть поставлена туда в ближайшее время. В России эксплуатируется около сотни Ми-26 гражданского и военного назначения.

Ка-52К получит развитие вне зависимости от судьбы «Мистралей»

ВИНТОКРЫЛЫЕ НОВИНКИ ЛЕЯТ В МОСКВУ

Иностранные производители вертолетов не жалеют усилий, чтобы поддерживать интерес к своей продукции со стороны российских покупателей. На крупнейшей в России отраслевой выставке HeliRussia-2015, которая пройдет в Москве 21–23 мая, впервые за последние несколько лет будут показаны новинки зарубежной винтокрылой техники. Такие машины покажут три из пяти крупнейших западных вертолетостроительных фирм: Bell Helicopter, Airbus Helicopters и AgustaWestland. Bell Helicopter продемонстрирует машину Bell 505 Jet Ranger X, первый полет которой состоялся в ноябре 2014 года. Это пятиместный однодвигательный газотурбинный вертолет нового поколения с крейсерской скоростью более 232 км/ч, дальностью полета 667 км и полезной нагрузкой 680 кг. Он предлагается в качестве многоцелевого, то есть обладает характеристиками, позволяющими без дополнительной адаптации выполнять широкий круг задач. Производители подчеркивают повышенную надежность, безопасность и экономическую эффективность новинки по сравнению с предыдущими моделями, имеющими похожие параметры. Сертификация вертолета, которая позволит начать его коммерческие поставки, ожидается к концу 2015 года. AgustaWestland привезет в Москву AW189, который уже получил европейский сертификат в феврале 2014 года. Сейчас идет процесс сертификации вертолета в России. Это машина более тяжелого класса, с двумя двигателями, общей массой 8,3 т и салоном, вмещающим до 19 человек. Фирма-производитель также обращает внимание потенциальных заказчиков на многофункциональность и низкую стоимость эксплуатации новинки. Ее крейсерская скорость — до 287 км/ч, дальность полета — 900 км (1100 км с дополнительными баками). В конце прошлого года была достигнута предварительная договоренность, что якорным заказчиком AW189 станет компания «Роснефть». Речь идет о покупке 160 машин и организации их сборки на совместном предприятии в России. Компания Airbus Helicopters представит новую модификацию двухдвигательного вертолета H145 (ранее EC145 T2), сертифицированную в апреле 2014 года. Это машина с максимальной взлетной массой 3,65 т, способная взять



Bell 505 Jet Ranger X



AgustaWestland AW189



Airbus H145

на борт в зависимости от конфигурации 8–11 пассажиров и одного-двух членов экипажа. Крейсерская скорость — до 268 км/ч, дальность полета — 650 км. Базовая модель вертолета эксплуатируется с 2002 года — в частности, для оказания экстренной медицинской помощи и проведения спасательных работ. В число усовершенствований, которые отличают новую модификацию, входит система ночного видения, позволяющая H145 работать круглосуточно.

КОНЦЕРН РАДИОЭЛЕКТРОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО

WWW.KRET.COM



РЕКЛАМА



СНОВА ТУРБУЛЕНТНОСТЬ

УКРАИНСКИЙ КРИЗИС, САНКЦИИ, ОБВАЛ НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЫ НЕГАТИВНО ОТРАЗИЛИСЬ НА ОТЕЧЕСТВЕННОМ РЫНКЕ ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ. ЗА ПЕРВЫЙ КВАРТАЛ ОБЪЕМ РЕЙСОВ МЕЖДУ КРУПНЕЙШИМ ТЕРМИНАЛОМ ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ ВНУКОВО-3 И ГОРОДАМИ ЕВРОПЫ, ПО ДАННЫМ НЕМЕЦКОГО КОНСАЛТИНГОВОГО АГЕНТСТВА WINGX ADVANCE, СНИЗИЛСЯ НА 17,3%. ЭТО САМОЕ ЗНАЧИТЕЛЬНОЕ ПАДЕНИЕ, КОТОРОЕ ИСПЫТАЛА ОТЕЧЕСТВЕННАЯ БИЗНЕС-АВИАЦИЯ СО ВРЕМЕНИ МИРОВОГО КРИЗИСА 2008 ГОДА. ПРОДОЛЖИТСЯ ЛИ ОТТОК ПАССАЖИРОВ БИЗНЕС-ДЖЕТОВ — ВОПРОС ОТКРЫТЫЙ: РОССИЙСКИЙ РЫНОК ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ ПРОДОЛЖАЕТ СЧИТАТЬСЯ ОДНИМ ИЗ САМЫХ ПЕРСПЕКТИВНЫХ В МИРЕ. **АННА НАЗАРОВА**



ФОТО: Станислав Кривильников/ТАСС

История циклична

По меркам мирового рынка бизнес-авиация в России — достаточно молодая отрасль. Она начала формироваться в середине девяностых, когда представители иностранных компаний, имеющие деловые интересы в России, прилетали в Москву регулярными авиалиниями, а для передвижения по стране арендовали конвертированные советские бизнес-самолеты. На стыке веков ситуация поменялась: в стране появилась собственная внушительная аудитория, пересевшая на частные самолеты, и около 90% пользователей составляли уже российские организации. В первое десятилетие, как и любая другая отрасль, развивающаяся с нуля, отечественная деловая авиация демонстрировала бурные темпы роста — около 30% в год. Главные индикаторы роста — объем парка бизнес-джетов и количество бизнес-чартеров. На сегодня суммарный парк бизнес-самолетов, летающих в интересах российских владельцев, оценивается в 400–500 машин, такие данные приводит оператор деловой авиации ArcosJet. Столь широкий разброс в цифрах связан с отсутствием конкретной статистики, поэтому данные по отечественному рынку бизнес-авиации носят исключительно оценочный характер российских компаний.

Большинство «условно российских» бизнес-джетов летают под флагами европейских или островных государств, таких как Бермуды или Аруба. Это объясняется в первую очередь непривлекательностью российской авиационной юрисдикции: она не гарантирует «прозрачной» истории эксплуатации частного самолета, что в итоге серьезно влияет на вторичную стоимость воздушного судна — она занижена. Как считают эксперты, российский парк бизнес-джетов — один из самых молодых в Европе: по данным ArcosJet, около 70% всех частных самолетов здесь моложе десяти лет.

Интенсивность бизнес-чартеров — нерегулярных коммерческих рейсов,

выполняемых на частных самолетах, — второй и наиболее чуткий индикатор состояния отечественного рынка. Именно он первым реагирует на колебания в экономике страны. Благоприятная конъюнктура 2000-х годов стимулировала реактивный взлет чартерных перевозок, но, как только ситуация в экономике начала ухудшаться, снизился и интерес к чартерам. Так было в кризисный 2009 год, когда падение составило 40%. Так происходит и сейчас, но разница в том, что снижение рейсов уже не напоминает пике, а является циклическим спадом.

«В среднем рынок ощутил спад в организации частных перелетов на 18–20%, — оценивает ситуацию Иракий Литанишвили, собственник одного из крупнейших отечественных операторов Emperor Aviation. — Но для разных игроков это цифра меняется, так как зависит от клиентского портфеля компании, диверсификации ее бизнеса. Например, операторы бизнес-дже-

тав авиалиний. Крупные компании, не имеющие собственного флота, также стали задумываться об оптимизации расходов на командировки своих высокопоставленных сотрудников. Это отразилось на статистике: пассажиры терминала Внуково-3 стали на 17% реже летать на бизнес-джетах за первые три месяца 2015 года. Более того, Внуково-3, на долю которого приходится около 70% всех рейсов деловой авиации в России, впервые за многие годы выбыл из пятерки крупнейших европейских аэропортов частной авиации, уступив место Фарнборо. Такие данные приводит агентство WINGX Advance. Внуково не единственный порт, пострадавший от кризиса: ранее под западные санкции попал терминал «Авиа Групп», расположенный в аэропорту Шереметьево и аффилированный со структурами Геннадия Тимченко. По инсайдерской информации, счета компании были заморожены, что вынудило руководство перепродать активы. Затронул кризис и центр деловой авиации в Домодево: только за лето 2014 года, по данным Domodedovo Business Aviation Center из открытых источников, объем рейсов в нем упал на 5–7%.

Впрочем, кризисные настроения пока несильно затронули наиболее устойчивую группу пассажиров деловой авиации — собственников бизнес-джетов. Как показывает опыт предыдущих лет, только экономический шторм может вынудить их выставить на продажу свои самолеты. Именно так и произошло после кризиса 2008-го: около трети условно российского флота было выставлено на продажу, еще треть парка владельцы готовы были продать за адекватную цену. На данном этапе нынешнего кризиса ситуация не столь драматична.

«Нельзя сказать, что мы наблюдаем сейчас новый виток кризиса — скорее это продолжение старой истории. На рубеже 2008–2009 годов появился большое количество предложений о продаже бизнес-джетов, однако, несмотря на покупательскую активность, на рынке до

сих пор выставлено, по нашим оценкам, до 20–25% парка», — рассказывает Иван Веретенников, директор по продажам компании ArcosJet.

Мыслить по-новому

Отечественные игроки отрасли оптимистично смотрят на ситуацию: кризисы, как известно, явление временное, а сам рынок деловой авиации уже показал в период прошлого финансового обвала способность к достаточно быстрой реабилитации. Кроме того, не стоит забывать о фундаментальных факторах развития бизнес-авиации, которые начнут благоприятно влиять на отрасль вместе с оживлением экономики. Это рост ВВП страны, увеличение прибылей корпораций, наличие HNWI (High Net Worth Individual — частные лица, обладающие большим капиталом), высокие цены на энергоресурсы, подъем строительного сектора, проведение крупных международных мероприятий.

«К драйверам роста может добавиться и импортозамещение, способное стимулировать интерес бизнеса к регионам России. С учетом почти полного отсутствия в них регулярного авиасообщения бизнес-авиация может стать самым мобильным и эффективным транспортом, отвечающим новым экономическим потребностям», — рассуждает Иракий Литанишвили.

По оценке Emperor Aviation, состояние рынка деловой авиации в России стабилизируется уже в первой половине 2016 года и он вновь начнет набирать обороты. Скачкообразный рост в 3–12% будет замечен к сентябрю 2015 года.

Пока же некоторые игроки отрасли используют небольшую передышку для качественного улучшения услуг, формирования своеобразного задела на будущее. Становится очевидным, что в новых реалиях успеха добьются те компании, которые предложат более прозрачные и гибкие условия. Так, в Emperor Aviation внедряют собственное ноу-хау по управ-

29 980

столько бизнес-джетов летает в мире, по данным AvData/Jetnet

лению летным часом. Собственная кейтеринговая и топливо-заправочная компания — та синергия, которая помогает гибко корректировать стоимость летного часа и быть независимым от условий посредников. Подобный подход будет благоприятно влиять на рынок деловой авиации, делать его более прозрачным и гибким, а значит, более привлекательным для возвращающихся пассажиров. Вынужденной передышкой намерены воспользоваться и собственники Domodedovo Business Aviation Center. Согласно данным из открытых источников, компания планирует реконструкцию существующей инфраструктуры — строительство нового терминала и ангарных площадей, которое намечено завершить к 2016 году.

тов востребованы на рынке, так как в их сферу деятельности входит управление воздушными судами в интересах собственников, а они продолжают летать». Высокая чувствительность чартерных перевозок к экономическим изменениям в стране объясняется их целевой аудиторией. Это не только собственники частных самолетов (они же владельцы крупнейших корпораций страны), но и крупные российские компании, а также их топ-менеджмент, который считается самой уязвимой аудиторией деловой авиации. Обвал рубля практически сразу вынудил топ-менеджеров, позволявших себе до этого полеты на джетах два-три раза в год в отпуск, пересесть в первый класс регулярных

Согласно данным ArcosJet, кризис сильнее всего ударил по сегменту бизнес-джетов среднего и верхнего среднего классов. Однако в силу большой и объективной популярности больших и дальних джетов в количественном выражении их продается больше. Сказывается и появление новых моделей — например, некоторые владельцы Bombardier Global Express XRS и Gulfstream G450/G550 продают свои машины, когда подходит время получать заказанные ранее Global 6000 и Gulfstream G650. Как следствие, сейчас можно найти великолепные самолеты за очень разум-

ными деньгами — это касается таких бестселлеров, как Challenger 605, Global XRS, G550 и Falcon 7X. Уже несколько лет рыночные условия остаются на стороне покупателя, и в ArcosJet считают, что сейчас по-прежнему идеальное время для покупок на вторичном рынке.

НОВИНКИ «ДЖЕТПРОМА»

НА ГЛОБАЛЬНОМ РЫНКЕ ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ НАЧАЛАСЬ ДОЛГОЖДАННАЯ ОТТЕПЕЛЬ. **АННА НАЗАРОВА**

Je suis Falcon 8X

Без преувеличения, самой долгожданной новинкой последних лет должен стать новый флагман французского авиастроителя Dassault Aviation — Falcon 8X. О его разработке компания объявила в мае 2014 года, а уже в конце года состоялась торжественная выкатка первого образца. Новый самолет — удлиненная на один метр версия нынешнего флагмана компании трехдвигательного Falcon 7X. Помимо самого длинного фюзеляжа в семействе Falcon дальность полета нового Falcon 8X будет на 925 км больше, чем у 7X, и составит 11 945 км при скорости около 960 км/ч (0,8 скорости звука). Производитель также заявляет, что благодаря усовершенствованиям в конструкции двигателя Pratt & Whitney Canada PW307 и крыла новый самолет будет отличаться низким уровнем эксплуатационных расходов и высокой топливной эффективностью, превосходя все самолеты в сегменте «дальнобойных» бизнес-джетов на 35%. В Dassault Aviation уверяют, что в течение шести лет при налете 600 часов в год Falcon 8X обойдется владельцу в \$22 млн, в то время как на содержание конкурентов Gulfstream G550 или Global 6000 придется затратить \$30,5 млн и \$33 млн соответственно. Кроме того, Falcon 8X сможет выполнять полеты в аэропорты с относительно короткой взлетно-посадочной полосой (всего 1829 м), что значительно расширит географию его полетов.

О самолетах Falcon часто шутят, что Dassault больше заботится о пилотах, чем о пассажирах. Falcon 8X тоже даст повод для завистливых шуток: пилотская кабина будет переоснащена, в ней установят новое поколение авионики EASy, оснащенной системой Head-Up Display.

В интерьер нового флагмана французские инженеры смогли внести один важный нюанс, который на первый взгляд может показаться второстепенным: расширили иллюминаторы, отчего в самолете стало светлее. При длительных перелетах это становится значимой характеристикой: чем больше в салоне естественного света, тем он кажется визуально просторнее, а у пассажира не возникает ощущения замкнутого пространства. В зависимости от компоновки фюзеляж Falcon 8X будет иметь от 30 до 34 иллюминаторов. Это своеобразный французский привет американским коллегам из Gulfstream — огромные иллюминаторы их бизнес-джетов всегда считались фирменной фишкой.

И последняя приятная новость: Falcon 8X будет значительно — на \$8,5 млн — доступнее своего прямого конкурента G650; его стоимость в базовой комплектации составит \$58 млн. Правда, новинку придется подождать — первые поставки Falcon 8X намечены на конец 2016 года.

Правильное течение Gulfstream

Модернизация коммерчески успешного самолета — дело благодарное. С одной стороны, производитель уже



Avanti EVO



Falcon 8X



Gulfstream G650 ER

знаком с маркетинговой нишей, знает ее риски и потенциал, с другой — модернизация самолета занимает значительно меньше трудовых, временных и финансовых ресурсов. Вероятно, с этой формулой хорошо знакомы в американской компании Gulfstream Aerospace, которая выпускает самые дорогие и роскошные бизнес-джеты даже по меркам деловой авиации. В 2014 году компания анонсировала обновление своего флагмана G650 (\$65 млн) и представила рынку G650 ER, где ER означает Extended Range, увеличившую дальность полета: новейший флагман способен пролететь на околозвуковой скорости без посадки почти 14 тыс. км. Как заявляют в Gulfstream Aerospace, «благодаря G650 ER мир стал немного меньше». Это единственный в мире самолет деловой авиации, способный связать такие города, как Нью-Йорк и Гонконг, Даллас и Дубай, Сан-Франциско и Дели.

G650 ER — технологический денди: на этом самолете стало возможно регулировать кресла, настраивать освещение и менять температуру в салоне через соответствующее приложение

в Apple iOS или — это впервые — через Google Android. Желаящие выложить за увеличенную дальность полета дополнительные \$2 млн к стоимости G650 могут сделать это уже сейчас: первые поставки обновленной машины начались под занавес 2014 года.

Несмотря на значительное увеличение дальности полета G650 ER, в спину Gulfstream по-прежнему дышат конкуренты из Bombardier Aerospace. В 2011 году канадская компания анонсировала разработку сразу двух новых дальнемагистральных бизнес-джетов — Global 7000 и 8000, последний из которых способен преодолевать расстояние в 14 600 км. Обе машины смогут похвастаться огромными длинными салонами и поступят на рынок в 2016 и 2017 годах соответственно. Кстати, длинный салон сразу же породил шутку на рынке деловой авиации: будто бы Bombardier, которая занимается также производством поездов, решила поднять в воздух целый состав. Открытым остается вопрос о колоссальной дальности полета новых машин, ведь в мире найдется немного пассажиров, желающих облететь

почти весь земной шар за 15 часов без посадки, не имея возможности прогуляться и разогнуться в относительно невысоком салоне-трубе.

За винтами будущее?

За последнюю пару лет неожиданные новости пришли от двух производителей турбовинтовых самолетов — Pilatus Aircraft и Piaggio Aero, которые до сих пор выпускали лишь по одной модели самолетов. Швейцарская Pilatus Aircraft, известная своим единственным турбовинтовым бестселлером PC-12, решила перепрофилироваться и объявила о разработке своего первого реактивного самолета PC-24. Он будет предлагаться в трех вариантах: VIP (шесть—восемь пассажиров), для местных авиалиний (до десяти пассажиров) и в качестве самолета для медицинской эвакуации. Максимальная скорость PC-24 составит 787 км/ч, а дальность полета — 3610 км. Новая машина в классе средних бизнес-джетов поступит в продажу в 2017 году, а ее стоимость составит около \$8,9 млн.

Другую новинку, но уже в турбовинтовом сегменте, готовят итальянцы из Piaggio Aero. Avanti EVO — их новый двухдвигательный самолет, который позиционируется как результат эволюционного развития модели P.180 Avanti. Конструктивной особенностью машины станут необычно расположенные толкающие винты, а одним из новшеств — винглеты, что позволит сократить выбросы вредных веществ на целых 3%. Максимальная скорость 744,5 км/ч сделает Avanti EVO самым быстрым турбовинтовым самолетом в своем классе. Стоить он будет \$7,4 млн, первые поставки стартовали в апреле 2015 года.

РБК + «ВОЗДУШНЫЙ ТРАНСПОРТ» (16+)

Тематическое приложение к «Ежедневной деловой газете РБК». Является неотъемлемой частью «Ежедневной деловой газеты РБК» №082 (2015) от 18 мая 2015 г. Распространяется в составе газеты. Материалы подготовлены редакцией партнерских проектов РБК+.

Партнеры выпуска: АО «Концерн Радиоэлектронные технологии» (КРЭТ), ООО «ИФП Дистрибушн», ООО «Эксплэс Холдингз». Реклама Учредитель: ООО «РБК Медиа» Издатель: ООО «БизнесПресс» Генеральный директор: Екатерина Сон

Главный редактор партнерских проектов РБК+: Наталья Кулакова Редактор РБК + «Воздушный транспорт»: Михаил Кукушкин Выпускающий редактор: Андрей Уткин Дизайнер: Анна Сытина Фоторедактор: Алена Кондюрина Корректоры: Татьяна Поленова, Маргарита Тарасенко

Главный редактор газеты РБК: Максим Павлович Солюс Арт-директор проектов РБК: Ирина Борисова Рекламная служба: (495) 363-11-11, доб. 1342 Коммерческий директор издательства РБК: Анна Батыгина Руководитель спецприложений: Екатерина Кондратьева Директор по производству: Надежда Фомина Адрес редакции: 117393, Москва, ул. Профсоюзная, 78, стр. 1

БОЛЬШЕ ЧЕМ ЛЕГЕНДА



NAVITIMER 46 MM

Реклама

БУТИК BREITLING

ПЕТРОВКА 17 СТР. 1

МОСКВА

+7 495 621 96 33