РБК+

ВОЗДУШНЫЙ ТРАНСПОРТ

ДЕЛОВАЯ АВИАЦИЯ

**Тематическое приложение к ежедневной деловой газете РБК**
Четверг, 8 сентября 2016 | №164 (2420)

**БИЗНЕС-ДЖЕТЫ НА ПОДЪЕМЕ:** РЫНОК РАСТЕТ, СТАНОВИТСЯ БОЛЕЕ ЖЕСТКИМ И КОНКУРЕНТНЫМ | **ВЕРТОЛЕТЫ** ПЕРЕСТАЮТ БЫТЬ ТОЛЬКО КОРПОРАТИВНЫМ СРЕДСТВОМ ПЕРЕДВИЖЕНИЯ, ЗАХВАТЫВАЯ НИШИ АВИАТАКСИ И ЛИЧНОГО ТРАНСПОРТА

ФОТО: BLOOMBERG

# ПОЛЕТЫ НАЯВУ

БИЗНЕС-АВИАЦИЯ В РОССИИ ПРЕОДОЛЕЛА НИЖНЮЮ ТОЧКУ СПАДА И ВСЛЕД ЗА ЛЕТНИМ ПОДЪЕМОМ ВЗЯЛА КУРС НА АКТИВНОСТЬ ОСЕНЬЮ. **АННА НАЗАРОВА**

Барометром здоровья деловой авиации в России выступают несколько факторов. Это интенсивность бизнес-чартеров, объем флота бизнес-джетов и вторичный рынок. Наиболее точным индикатором считаются чартеры — нерегулярные коммерческие рейсы, выполняемые на арендованных бизнес-джетах. Именно чартерные рейсы дают представление о популярных направлениях деловой авиации, востребованных моделях бизнес-джетов, интенсивности трафика, а значит, и платежеспособности ее клиентов.

### ЛЕТНИЙ ПИК

На протяжении десятилетий основным направлением, по которому интенсивнее всего летают россияне, остается Европа. Взаимные санкции России и Евросоюза могли бы отразиться на интенсивности чартерных полетов, и, по данным немецкого консалтингового агентства Wings Advance, чартерный трафик в Восточной Европе, в том числе и в России, сокращался в течение лета примерно на 10%. Правда, агентство не публикует методику расчета трафика, по которому Россия включена в состав Восточной Европы. Российские же игроки рынка, напротив, говорят о заметном росте трафика в летние месяцы, когда отрасль исторически показывает скачкообразный рост. По оценке чартерного брокера LL Jets, начиная с мая 2016 года объем рейсов неуклонно рос и в период с мая по июль рост составил почти 32%. В авиакомпании Emperor Aviation также отмечают взлет трафика. «Лето — это в буквальном смысле самая жаркая пора в сфере российской бизнес-авиации, она начинается с майских праздников и заканчивается в сентябре, — констатирует Ираклий Литанишвили, собственник оператора Emperor Aviation. — Пиковым месяцем в этом году стал июль, когда поток вылетающих, в основном на европейские курорты, увеличился на 38% по сравнению с предыдущим месяцем».

Примечательно, что в 2016 году шорт-лист топовых летних направлений несколько изменился. По оценке Emperor Aviation, повышенным спросом пользовалась Греция: на ее долю пришлось около 30% от всех выполненных рейсов как из Москвы, так и между островами. Следом идет Италия и особняком — город Ницца, на долю которых пришлось по 19%.

Игроки рынка сходятся во мнении, что реалии, в которых сейчас находится чартерный рынок, слабый зимой и растущий летом, на руку начинающим пассажирам бизнес-авиации. «Рынок стал жестче, конкуренция обострилась, у некоторых брокеров и авиакомпаний работает система скидок для пассажиров, и в конечном итоге сам бизнес-чартер становится доступнее, — делится опытом Алишер Эльмурадов, совладелец чартерной компании LL Jets. — Сложно придумать более удачное время, чтобы начать знакомство с деловой авиацией, чем теперь». Эксперт убежден, что предприниматели не всегда знают, в какой момент услуги бизнес-авиации становятся им по карману. Например, это выгодно компании из десяти друзей, летящих на рыбалку

Окончание на с. 3 →

# СВЫСОКА НАД ПРОБКАМИ

КОРПОРАТИВНЫЕ ВЕРТОЛЕТЫ И ВИНТОКРЫЛЫЕ ТАКСИ — НЕ ЭКЗОТИКА, А СРЕДСТВО ПЕРЕДВИЖЕНИЯ.

ЕЛЕНА СЕЛЯНЧЕНКОВА

ФОТО: ВИТАЛИЙ БЕЛОУСОВ/ТАСС

Представления о возможностях, которые открывает вертолет перед деловыми людьми, меняются у нас на глазах. Если 10–15 лет назад винтокрылые машины использовались, как правило, в нефтегазовом и горнодобывающем секторах, то сегодня жители столичного мегаполиса как должное воспринимают курсирующие вдоль МКАД корпоративные вертолеты и вертолеты с шашечками. Набирает обороты и частное пилотирование: винтокрылый «джип» на лужайке перед домом все чаще становится атрибутом жизни деловых людей, которые успешно конвертируют скорость в деньги.

### САМ СЕБЕ ВЕРТОЛЕТЧИК

Как показывает анализ рынка, в России сохраняется тенденция увеличения вертолетного парка за счет импорта. При этом наметившееся еще в 2014 году сокращение поставок зарубежных вертолетов (в Россию была ввезена 121 машина) в 2015 году получило свое развитие — ввоз сократился втрое, что свидетельствует скорее о насыщении рынка, чем о кризисе. По данным аналитического агентства JetNet (не ведет учет активного парка вертолетов российского производства), на конец августа 2016 года в нашей стране зарегистрировано 599 иностранных вертолетов, из них 264 поршневых, которые, как правило, летают в интересах частных пилотов.

Самые популярные модели для частного пилотирования — Robinson R44 и R66 — просты и надежны в эксплуатации. Первую из них можно купить за $600 тыс., стоимость второй начинается от $1,3 млн, но и эта цена не отпугивает потенциальных покупателей — по данным JetNet, сегодня в мире летают 730 таких вертолетов. Будущие владельцы винтокрылых «джипов» должны учесть ежегодные прямые и переменные эксплуатационные расходы: на модель R44 они составят порядка $185 тыс., на R66 необходимо заложить на $200 тыс. больше — до $385 тыс.

Для частных пилотов открыто несколько школ. Самые известные из московских — авиационные учебные центры вертолетной компании «Аэросоюз» и «Русских вертолетных систем», а также школа пилотов «Хелипорт Истра». Программа первоначальной подготовки в зависимости от выбранной школы и срока обучения обойдется будущему пилоту-любителю в 1,3–2 млн руб. Выпускники получают удостоверение международного образца и возможность самостоятельно летать на личном или арендованном вертолете.

Хотя управлять винтокрылыми машинами значительно сложнее, чем самолетами, число вертолетчиков-любителей с каждым годом растет.Только на базе «Хелипорт Истра» за 13 лет были подготовлены 350 пилотов.

Эксперты сходятся во мнении, что увлечение пилотированием вертолетами будет приобретать все большую популярность. Причины такого развития событий лежат в практической плоскости — вертолеты способны взлетать и садиться почти в любой местности, даже в условиях высокогорья и отсутствия специально оборудованных площадок. Наконец, их можно хранить на газоне перед домом, а заправлять некоторые поршневые модели владельцы могут простым автомобильным бензином.

### ВАМ ШАШЕЧКИ ИЛИ ЛЕТЕТЬ?

Рынок вертолетных услуг — один из самых динамично развивающихся в России: по данным крупнейшего информационного ресурса по бизнес-авиации BizavNews, московскую прописку получили уже более 250 вертолетов. Столь внушительный отряд винтокрылых машин позволил заговорить о вертолетном такси в Москве и некоторых других крупных российских городах как о самостоятельном сегменте рынка. Между перевозчиками даже возникла конкуренция, которая сказалась на уровне цен. В целом, говоря о стоимости перелетов, игроки рынка не могут сойтись во мнении. Одни утверждают, что цена завышена, другие, как руководитель BizavNews.ru Дмитрий Петроченко, считают, что цена полетов доступна для совершенно различных аудиторий потребителей и некоторые игроки московского рынка уже сейчас работают практически на уровне рентабельности, взяв за основу стоимость летного часа с минимальным собственным «интересом».

В открытом доступе можно найти прайс-лист на полеты любыми классами вертолетов самых известных производителей. К примеру, летный час на популярном в России четырехместном Robinson R66 Turbine обойдется заказчику в 45 тыс. руб. Перелеты на газотурбинных вертолетах подороже: на Eurocopter AS350 — 65 тыс. руб., на Eurocopter EC130 T2 — 86 тыс. руб. за летный час. При групповом перелете сумма делится между всеми пассажирами, что делает услуги вертолетного такси более доступными.

В борьбе за клиента воздушные таксисты разрабатывают специальные предложения. Например, для любителей охоты — слетать на выходные за кабанами в Тверскую область. Для тех, кто решил обзавестись земельными угодьями, предлагается аэровизуальный облет, позволяющий как на ладони увидеть будущее «поместье».

Если заказчику нужны не индивидуальные, а стандартные туры — не проблема. Авиатакси предложит список маршрутов, включающий самые популярные направления — крупнейшие московские аэропорты, гольф- и яхт-клубы, спортивные парки, города Золотого кольца. Так, получасовой перелет из аэропорта Домодедово в Шереметьево на Robinson R44 обойдется в 37 тыс. руб., за маршрут от «Крокус Экспо» до Владимира продолжительностью 165 минут заказчик заплатит 80 тыс. руб. Главное — сделать заказ не позднее чем за два часа до намеченного вылета.

У авиатакси хороший потенциал для роста, который пока сдерживает ряд факторов. Главные из них — запрет полетов над Москвой и ценообразование. Как только небо над столицей станет полностью доступным и город присоединится к крупнейшим мировым мегаполисам с плотным вертолетным трафиком, снизятся и цены, считает Дмитрий Петроченко.

### VIP-ЗАПРОСЫ

Мировой опыт эксплуатации вертолетов свидетельствует, что области применения винтокрылых машин практически безграничны. На них тушат пожары, эвакуируют пострадавших, занимаются геологоразведкой. В России львиная доля работ для вертолетов связана с нефтегазовым бизнесом, на его долю приходится около 75% трафика всех полетов «Газпром авиа» в России и до 90% полетов компании «ЮТэйр». Эти крупнейшие авиакомпании укомплектованы в основном вертолетами отечественного производства. К примеру, парк вертолетов «ЮТэйр» состоит из 300 машин российского производства и 40 иностранных. Информация о том, сколько вертолетов в этих компаниях задействовано в корпоративных перевозках VIP-класса, является закрытой. Тем не менее известно, что для перевозки топ-менеджмента используются, как правило, иностранные борта, более комфортные и экономичные.

Согласно данным ресурса JetNet, у лидера российской нефтяной отрасли «Роснефти» на службе четыре вертолета AW109 GrandNew производства AirbusHelicopters. Холдинг «Сапсан», который входит в двадцатку крупнейших девелоперов загородного рынка Московской области, обладает двумя AW119 Koala, один из них с интерьером от Versace.

О спросе на вертолеты в корпоративном секторе говорят и в компании Exclases Holdings, эксклюзивном дистрибьюторе итальянских вертолетов Leonardo Helicopters (бывшая AgustaWestland) в России и странах СНГ. В Exclases отмечают, что самой популярной моделью на российском рынке по-прежнему остается бестселлер AW139, поставки которого большей частью обеспечивают потребности корпоративных и VIP-перевозок, однако в последнее время наблюдается заметный интерес со стороны нефтегазового и аварийно-спасательного секторов. Сейчас AW139 передает эстафетную палочку новейшему AW189, который выходит на российский рынок и расширяет присутствие Leonardo Helicopters во всех сегментах.

Развитие вертолетов в бизнес-авиации вне зависимости от того, о каком направлении идет речь — корпоративном секторе VIP-перевозок, авиатакси или частном пилотировании, во многом зависит от инфраструктуры и административной системы правил эксплуатации. Все это в процессе создания. Скорость, помноженная на доступность и эффективность, — реальные предпосылки для устойчивого развития винтокрылых бизнес-машин.

**РБК + «ВОЗДУШНЫЙ ТРАНСПОРТ»** (16+)

Тематическое приложение к «Ежедневной деловой газете РБК»
Является неотъемлемой частью
«Ежедневной деловой газеты РБК» №164 (2420) от 8 сентября 2016 г.
Распространяется в составе газеты
Материалы подготовлены редакцией партнерских проектов РБК+
Партнеры: ООО «ИФП Дистрибьюшн», ООО «Эксклaсез Холдингз».
Реклама

Учредитель: ООО «БизнесПресс»
Издатель: ООО «БизнесПресс»
Директор ИД РБК: Ирина Митрофанова
Главный редактор партнерских проектов РБК+:
Наталья Кулакова
Редактор РБК+ «Воздушный транспорт»:
Юлия Панфилова

Выпускающий редактор: Андрей Уткин
Дизайнер: Алексей Баранов
Фоторедактор: Алена Кондюрина
Корректоры: Татьяна Поленова, Маргарита Тарасенко
И.о. главного редактора газеты:
Игорь Игоревич Тросников
Рекламная служба: (495) 363-11-11, доб. 1342

Коммерческий директор издательства РБК:
Анна Батыгина
Директор по продажам РБК+:
Евгения Карлина
Директор по производству:
Надежда Фомина
Адрес редакции: 117393, Москва, ул. Профсоюзная, 78, стр. 1

Начало на с. 1

в район, с которым нет доступного регулярного авиасообщения, — на стыковочные рейсы уйдет больше сил, времени и подчас денег. По оценкам Алишера Эльмурадова, топ-менеджеры крупных корпораций, сетевых ретейлеров могут позволить слетать с семьей на частном самолете в отпуск один-два раза в год. Более того, появляется новая формация российских бизнес-путешественников, которые арендуют небольшие бизнес-джеты для полетов по Европе. В этом случае стоимость рейса для четырех человек на Phenom 100 или Citation Mustang обойдется в €5–10 тыс., то есть дешевле, чем в бизнес-классе регулярных авиалиний. Популярны и другие способы оптимизировать расходы на чартерный рейс.

«Среди наших клиентов есть пассажиры, которые относятся к чартерному полету как к полету, а не как к элементу luxury-стиля, — продолжает Алишер Эльмурадов. — Они ориентированы на разумное ценообразование и зачастую предпочитают летать по системе Empty Legs, экономя от 30 до 75% от стоимости рейса». При такой системе часть маршрута бизнес-джет летит без пассажиров, благодаря чему появляется возможность подсесть в самолет по цене, которая всегда будет ниже рыночной.

В летнюю навигацию продолжился тренд развития внутренних перевозок, начавшийся летом прошлого года. Спрос на российские регионы констатирует международная система онлайн-бронирования рейсов Avinode, которая в день обрабатывает свыше 12 тыс. запросов. Так, в мае 2016 года международный аэропорт Воронеж вошел в топ-25 рейтинга самых востребованных аэропортов европейской бизнес-авиации, опередив Шенефельд в Берлине и аэропорт Вацлава Гавела в Праге. Санкт-Петербургский центр бизнес-авиации Пулково-3 занял по итогам мая шестое место в рейтинге самых востребованных аэропортов Европы.

### ПАРКОВАЯ СТРУКТУРА

Другой фактор, определяющий состояние отрасли, — объем флота частных самолетов — практически не подвержен изменениям. По усредненным данным, в интересах российских собственников летает порядка 450 бизнес-джетов. Для сравнения: в США в эксплуатации находится 13,6 тыс. бизнес-джетов, в материковом Китае, а также Гонконге и Макао зарегистрированы 324 самолета, с немецким префиксом D- — 670 машин, а в Бразилии — 700. Такие данные приводит международный ресурс JetNet Avdata.

Структура российского парка бизнес-джетов в определенной степени отражает географические особенности страны. У нас преобладают дальнемагистральные самолеты Long Range Jets и машины большого класса Heavy Jets, которые перевозят от 14 до 18 пассажиров. Средний возраст парка — чуть более десяти лет. Схожую структуру можно наблюдать на формирующемся китайском рынке бизнес-авиации. Там 60% машин вообще не старше пяти лет, а самые популярные бизнес-джеты, как и в России, — Gulfstream G550/650, Falcon 7X, Bombardier Global и Challenger. Такие данные приводит компания ArcosJet, специализирующаяся на купле-продаже новых и бывших в эксплуатации самолетов.

Отечественный парк бизнес-джетов стал понемногу обновляться, так как приходит время менять психологически устаревшие и ресурсные модели на недавно поступившие в производство. Речь в первую очередь о замене дальнемагистральных Gulfstream на новый флагман G650, Global 5000/XRS — на Global 6000, Embraer Legacy 600 — на модель 650. «Действительно, некоторые компании получают новые борта. Например, оператор Emperor Aviation в этом году взял в управление дальнемагистральные Global XRS и G650, авиакомпания «Русджет» начала в этом году эксплуатировать Legacy 650 и Challenger 300», — рассказывает Дмитрий Петроченко, руководитель крупнейшего ресурса о бизнес-авиации Bizavnews.ru.

Помимо частных бортов в России эксплуатируется флот ведущих корпораций, ревниво охраняемый от посторонних глаз. По инсайдерской информации, «Газпром Авиа», авиационное подразделение «Газпрома», управляет более чем 20 бизнес-джетами и конвертированными самолетами советского производства. Известно, что «Роснефть» для корпоративного флота выбрала модели Cessna и Falcon. Авиационное подразделение «Авиапредприятие «Северсталь», принадлежащее «Северстали», располагает 13 бизнес-джетами, которые открыты для чартерного рынка.

### ВТОРИЧНЫЙ ФЛОТ

Если есть потребность в бизнес-джете, но нет средств на новую машину, самое время присмотреться ко вторичному рынку. «Постепенно растущее предложение, давление со стороны новых моделей, непредсказуемая экономика тянут вниз цены на вторичном рынке, заставляя продавцов принимать предложения, от которых они бы гневно отмахнулись всего год назад, — говорит Иван Веретенников, директор по продажам компании ArcosJet. — Мы ожидали снижения, но когда казавшийся незыблемым Gulfstream G650 опустился в цене стабильно ниже $70 млн, а в некоторых случаях почти новый самолет стали предлагать ниже $60 млн, это удивило даже нас».

Тем не менее в ArcosJet подчеркивают, что на отдельные модели уже наблюдается стабилизация цены. Речь идет, например, о Hawker 900XP, уже достигшего своей оптимальной стоимости, и Global Express XRS, владельцы которого дальше снижать цену не намерены. Согласно исследованию компании, охватывающему 2013–2016 годы, цены на популярные модели Hawker 900XP, Falcon 7X, Challenger 605, Global XRS постоянно снижались в среднем на 6% в год, а у «рекордсмена» Hawker 900XP — на 10%. По прогнозу ArcosJet на 2017 год, средняя запрашиваемая цена, например на дальнемагистральный Global XRS, составит для покупателей порядка $28,5 млн.

Реклама

# WELCOME TO OUR WORLD

ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ В НАШ МИР

EXOSPACE
B55 CONNECTED

Breitling заново изобретает подключаемые к цифровым устройствам часы с высочайшими техническими характеристиками. Это прибор будущего, многофункциональный электронный хронограф Exospace B55 раздвигает границы эргономики и эффективности. В титановый корпус заключен эксклюзивный калибр SuperQuartz™, прошедший хронометрическую сертификацию в COSC и представляющий ряд оригинальных функций, разработанных специально для пилотов и активных людей. Добро пожаловать в мир точности, достижений и высокотехнологичных разработок. Добро пожаловать в авангард инструментов для профессионалов.

BREITLING.COM

BREITLING
1884

INSTRUMENTS FOR PROFESSIONALS™