



BOMBARDIER

CS300

БИЗНЕС / БИЗНЕС-АВИАЦИЯ 02.05.2018 10:00

Крутое пикирование: почему в России обрушился рынок бизнес-авиации

Фото Getty Images



Евгений Клочков Forbes Contributor

Бизнес-авиация оказалась в кризисе: спрос упал, с рынка один за другим исчезают перевозчики. Сегмент авиарейсов на заказ пока не смог адаптироваться к новой экономической ситуации

За последние четыре года российский рынок бизнес-авиации упал более чем на 30%. Это видно по количеству людей и компаний, вышедших из бизнеса, а также по динамике вылетов и прилетов в аэропортах. Количество брокеров на российском рынке также сократилось на треть.

Серия банкротств авиакомпаний бизнес-авиации произошла и в Европе. Если раньше в предназначенном для частных самолетов терминале «Внуково-3» можно было постоянно найти 10-15 бортов европейских операторов, которые искали заказы на российском рынке, то сейчас поиск нужного варианта в интересах клиента занимает время. Эта тенденция стала прямым следствием кризиса 2014 года.



НОВОЕ ПОПУЛЯРНОЕ РЕЙТИНГИ МНЕНИЯ КОНФЕРЕНЦИИ ForbesWoman ForbesLife

РЕЙТИНГИ FORBES >

200 БОГАТЕЙШИХ БИЗНЕСМЕНОВ РОССИИ – 2018. РЕЙТИНГ FORBES

- ВЛАДИМИР ЛИСИН**
\$19100 МЛН
- АЛЕКСЕЙ МОРДАШОВ**
\$18700 МЛН

156 SHARES



Бизнес-авиация – это ориентированная на индивидуальные и корпоративные полеты отрасль гражданской авиации. Иными словами, компании этой сферы специализируются на перевозке обеспеченных клиентов частными самолетами. Бизнесмены, путешествующие таким способом, тратят на обслуживание самолетов миллионы евро в год.

Таким заказчикам не нужны огромные лайнеры, поэтому производители выпускают специальную линейку самолетов небольшой вместимости. Сейчас средняя стоимость одного борта бизнес-авиации варьируется от \$3 млн до \$80 млн. Самые популярные модели – канадский Bombardier Challenger 605 на десять мест, бразильский Legasy 600 на 13 мест, канадский Bombardier Global 6000 на 15 мест и американский Gulfstream 550, где может быть до 16 посадочных мест в зависимости от конфигурации салона.

Российский рынок находится на переломном этапе развития. Предприниматели, сделавшие состояния в девяностые годы, передают состояния и управленческие посты в компаниях своим наследникам. Сформировавшаяся экономика больше не создает предпосылок для таких радикальных изменений, как раньше, и клиенты начинают более осознанно пользоваться частными самолетами. Желаящих швырять деньги на ветер просто ради того, чтобы показать свои финансовые возможности, уже нет.

Кого разорил кризис

В сегменте управления авиакомпаниями произошла кардинальная смена парадигмы. С рынка самолетов ушли владельцы бортов, которые при покупке активно использовали стороннее финансирование – лизинг и кредиты. В момент покупки у потенциального владельца была лишь начальная сумма, а остальное покрывали банки. Когда начался кризис, европейские банки существенно сократили финансирование подобных активов (яхты, вертолеты и т. д.), и многим заемщикам пришлось в срочном порядке продать самолеты либо вернуть их в банк в качестве предмета залога.

Банки тоже хотели срочно избавиться от быстро дешевого актива. В итоге на рынке возникло избыточное предложение вторичных самолетов: падение цен на ресурсные борты с 2014 года существенно ускорилось. К примеру, в 2011 году Falcon2000 покупали за \$25 млн, а в 2015-м его смогли продать только за \$11 млн. Gulfstream 550 в 2016 году купили за \$53 млн, а спустя три месяца продали за \$47 млн.

Некоторые типы дальнемагистральных лайнеров дешевели на \$3-4 млн за пару месяцев, большие же самолеты могли терять по \$300 000 за квартал.

Время экспонирования бортов на рынке перевалило за 400 дней. До прошлого года диапазон был значительно меньше и колебался от 100 до 200 дней. Было много подержанных вариантов, а производители продолжали выпускать не только новые самолеты прежних модификаций, но и полностью новые модели.

Новая модель авиаперевозок

Отказавшись от владения самолетом, многие бизнесмены не готовы пересаживаться в бизнес-класс и все же предпочитают арендовать частный самолет. На фоне всеобщего падения на рынке бизнес-авиации спрос на аренду остался стабильным. Согласно отчету агентства WINGX Advance, в феврале 2018 года был зафиксирован рост активности европейской бизнес-авиации. Специфические отчеты по российскому рынку никто не готовит.

В общей сложности в феврале было выполнено 57 037 рейсов деловой авиации, это на 4,5% больше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Статистика показывает общемировой рост на фоне наблюдаемого нами падения в России.

С 2014 года отечественный рынок начал сжиматься, и более крупные игроки стали поглощать мелких, наступила эра консолидации. Она стала следствием жесткой конкуренции: если раньше люди брали полеты, не торгуясь, то теперь клиенты очень внимательно изучают предложения. Уже никого не удивляет, что сервис приносится в жертву цене.

Состоятельные заказчики начали экономить

До кризиса заказчик мог отказаться от услуг стюардессы и питания на борту, чтобы сэкономить. Нынешний список отказов от услуг этим не ограничивается: в 2018 году арендатор частного самолета готов лететь на сносно выглядящем воздушном судне 15-20-летней давности. До кризиса российские заказчики просто не рассматривали самолеты старше пяти лет.

На фоне общей борьбы за клиента через снижение цены происходит общее снижение качества обслуживания. Это опасная тенденция, так как в цену за charter включают стоимость содержания самолета. Бесконечное снижение стоимости неизбежно отразится на качестве технического обслуживания самолета и качестве подготовки экипажей, а это напрямую влияет на безопасность полетов.

Однако есть надежда, что происходящая консолидация и укрупнение авиакомпаний окажется позитивным процессом. Крупные компании всегда находятся под тщательным контролем авиационных властей и предпочтут не переходить красную черту в угоду сиюминутной выгоде. В конце концов рынок придет в равновесие, сократив маржинальность участников, но сохранив достаточный запас в области надежности и безопасности.

Более жесткое отношение к финансам привело к тому, что частные самолеты стали действительно элементом бизнеса. Невозможно в бизнес-классе за один день посетить два-три города, провести там переговоры и вечером вернуться в Москву. Однако если заказчик летает нечасто, то есть менее 100-150 часов в год, то содержание частного борта становится весьма затратным. Гораздо выгоднее арендовать самолеты.

Для больших самолетов стоимость летного часа будет варьироваться в диапазоне €5000-6000, что в годовом исчислении эквивалентно €2 млн. Содержание такого же самолета при том же налете обойдется в €2 млн в год. Нетрудно посчитать, что стоимость летного часа в этом случае окажется выше €13 000.

Уже сейчас можно сказать, что смена элит вносит существенные коррективы в рынок бизнес-авиации, требуя от участников повышения эффективности собственного бизнеса и более креативного подхода к продаже услуг.

Редакция рекомендует

Поймай меня, если сможешь. Как операторы бизнес-джетов наживаются на миллиардерах

#БИЗНЕС-АВИАЦИЯ #АВИАПЕРЕВОЗКИ #АВИАЦИЯ #ЧАСТНЫЕ САМОЛЕТЫ #АВИАКОМПАНИИ



Диктатор и смогокатор: на каких условиях смогут мириться США и Северная Корея



Японцы выигрывают: почему американские автопроизводители сокращают выпуск седанов



Подработка в законе: как легализовать услуги помощников легализованных самозанятых россиян

ПОКАЗАТЬ ЕЩЕ



ЖУРНАЛ FORBES

Оформите подписку на журнал Forbes.

ПОДПИСАТЬСЯ >



ЦИФРОВАЯ ВЕРСИЯ

Свежие и архивные номера Forbes в вашем смартфоне.



РАССЫЛКА FORBES.

Каждую неделю только самое важное и интересное.

Ваш E-mail