

(/)

[в мире \(/category/v-mire/\)](/category/v-mire/) • [политика \(/category/politika/\)](/category/politika/) • [происшествия \(/category/proisshestiya/\)](/category/proisshestiya/) • [общество \(/category/obshestvo/\)](/category/obshestvo/) • [шоу-бизнес \(/category/shou-biznes/\)](/category/shou-biznes/) • [экономика \(/category/den-gi/\)](/category/den-gi/) • [спорт \(/category/sport/\)](/category/sport/) • [здоровье \(/category/zdorov-e/\)](/category/zdorov-e/) • [оружие \(/category/oruzhie/\)](/category/oruzhie/) • [технологии \(/category/tehnologii/\)](/category/tehnologii/)

[ВЭФ-2018 \(/theme/vef-2018/\)](/theme/vef-2018/) | [Биографии президентов \(/theme/biografii-prezidentov/\)](/theme/biografii-prezidentov/) | [Погода \(/theme/pogoda/\)](/theme/pogoda/)

[все новости \(/news/\)](/news/) | [подробности \(/articles/\)](/articles/) | [фото \(/photo/\)](/photo/) | [видео \(/video/\)](/video/)

[главная \(/\)](#) / [экономика \(/category/den-gi/\)](/category/den-gi/)

## Высокий полёт: тренды российской бизнес-авиации

ЭКСКЛЮЗИВЫ



Пресс-служба Global Jet

Бизнес-авиация в России по понятным причинам очень живо реагирует на политико-экономическую ситуацию, которая в последние годы существенно изменилась. Это привело к падению рынка и его переориентации на другие регионы. О том, что ещё влияет на сферу частных авиаперевозок, в каком состоянии сейчас находится рынок, News.ru узнал у главы представительства компании Global Jet Евгения Клочкова.

— За последние годы рынок деловой авиации упал. Насколько сильным был спад и какова ситуация сейчас?

— Некоторое время назад рынок активно рос, он достиг своего пика в 2010-2012 годах. На это время приходится самое большое количество перелётов, в основном, в Европу. После началось сокращение. Особенно существенным оно было в 2014-2016 годы. Конечно, очень сказалась политическая ситуация. Всё началось с дела Магнитского и потом пошло по нарастающей. События на Украине, ситуация с Крымом ещё сильнее повлияли на положение и усугубили его. Наш рынок реагирует очень остро на подобные вещи. Примерно в прошлом году мы стали наблюдать замедление падения и даже рост. Значительное увеличение числа перелётов пришлось на Чемпионат мира по футболу. По данным аэропортов, количество частных рейсов в это время возросло в разы. Сейчас рынок потихоньку приходит в себя. Отмечу, что по сравнению, например, с 2012 годом — пиковым периодом — существенно изменилась география полётов. Если тогда большая часть перелётов была в Европу и США (меньше), то сейчас много летают по России. Раньше представители российского бизнеса часто посещали европейские экономические форумы, тот же Давос. Сейчас деловая жизнь переместилась в нашу страну. Только что прошёл Восточный экономический форум на Дальнем Востоке, и поток бизнес-джетов был направлен туда. Очень активно также взаимодействие с азиатскими партнёрами, особенно с Китаем, поэтому мы наблюдаем активное перемещение частных полётов в эти регионы. Отмечу, что сейчас услугами бизнес-авиации пользуются преимущественно в деловых целях. Если ещё 7-10 лет назад была большая доля перелётов для развлечений и отдыха, то сейчас — в основном по делу.



Евгений Клочков

— С 2014 года начала меняться структура авиапарка российской бизнес-авиации. Как на сегодняшний день с этим обстоят дела?

— В 2014-2016 годах с рынка ушли те, для кого частные самолёты были недоступны. Они их приобретали в кредит. С изменением политической и экономической ситуации эти люди стали массово избавляться от таких самолётов. Кто-то продавал сам, какие-то реализовывали банки. Таким образом на вторичном рынке появилось очень много самолётов, и цены на их стремительно падали. Продать старались как можно скорее. В итоге произошло перенасыщение рынка, он встал. Это индикатор в отрасли: если встаёт вторичный рынок, первичный тоже замирает. Когда мало сделок на «вторичке», в первичном сегменте их почти нет. Такая ситуация наблюдалась до прошлого года, и в 2017 году увеличилось количество сделок на вторичном рынке. Сейчас мы в этом вопросе наблюдаем определённую стабильность. На ситуацию повлиял и спрос на чартеры. Что касается сегмента чартерных перелётов, то в 2010-2012 годах был рост всего рынка и количества заявок от российских заказчиков, соответственно, ряд европейских авиакомпаний перебазировали самолёты в Москву и здесь пытались найти чартерный бизнес. После 2014 года было много банкротств, слияний и поглощений среди авиакомпаний. Соответственно самолёты улетели из Москвы в Европу. Часть авиапарка было продана, в основном в Северную Америку. На сегодня спрос на чартеры возвращается, а существующего авиапарка уже недостаточно.

— Какие ещё факторы влияют на рынок? Курс рубля и цены на топливо, например?

— Конечно, определённое влияние они имеют. Цены на топливо формируются в долларах, запчасти для самолётов — иностранного производства. Но это влияние не столь велико. Как я уже говорил, ключевые факторы — политика и экономика. Как мы видим, эти вещи взаимосвязаны. Поэтому изменения в этих областях приводят к росту или спаду рынка или к его переориентированию. Пример я уже приводил.



— Сколько примерно сейчас игроков на рынке в России?

— Стоит уточнить, о каких компаниях идёт речь: о российских или европейских, работающих на нашем рынке. Собственно, российских компаний немного. Примерно пять-семь. Некоторые из них начинали с брокерства. В своё время (до 2014 года) количество брокеров просто зашкаливало. Это приводило к парадоксальным ситуациям. Например, моей авиакомпании могли предложить наш же самолет. После ситуация изменилась. Теперь и брокеров стало гораздо меньше, и они стали переключаться на более-менее эффективную работу. Тем не менее, их пока ещё немало. Европейских компаний, работающих на рынке России, несколько десятков — примерно 10-30. В среднем у авиакомпании от трёх до семи самолётов, если их порядка десяти то можно говорить о средней компании, если 20 и выше — то о большой.

– Что необходимо для успеха в бизнес-авиации, какая бизнес-модель более эффективна?

– Мало кто приходит в этот бизнес с улицы. Для того, чтобы ваше дело было эффективно, необходим опыт именно в этой сфере. Ведь клиенты, как правило, подготовлены и знают, как устроен процесс. Могут сказать, что бизнес-авиация – это не та сфера, в которую можно так просто войти и получать прибыль. Для этого нужны дешёвые источники финансирования и высокие продажные цены. Сейчас цены упали. Кроме того, для сокращения издержек и оптимизации маршрутов необходимо большое количество транспортных узлов. Хороший пример – США, где большое количество аэропортов, в которые летают частные самолёты. К слову, на Америку приходится 80% мировой деловой авиации. В России же всё привязано к Москве. Лучшая бизнес модель – купить самолёт, нанять администратора и сдавать его в аренду для сокращения издержек. Большая часть компаний работает по такой схеме. Например, все наши самолеты владельческие. По моим данным, в России более 500 частных самолётов. Цены на них колеблются от \$5 млн до \$50 млн в зависимости от модели, возраста и много другого.