

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 Авиапрестиж», 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