

# Как устроен вертолетный бизнес в России

КОЛОНКИ

12:43 31 августа 2020



Александр Котин

основатель компании Helipoints

Бизнес

Россия

Транспорт



11



3



Сегмент вертолетов гражданского назначения занимает особую нишу на мировом рынке. С одной стороны, покупку и содержание собственного вертолета могут позволить себе немногие — в год в мире продается около тысячи единиц. С другой, в связи с ростом спроса на авиaperевозки развитие малой авиации происходит на всех уровнях — законодательном, техническом, инфраструктурном.

О том, как устроен вертолетный бизнес в России, рассказывает основатель **Helipoints** Александр Котин. Он работает в авиасегменте 13 лет, а в 2014 году, оценив перспективы развития отрасли, открыл компанию по проектированию и строительству вертолетных площадок и аэродромов.

## Спрос и факторы роста

### ВОЗМОЖНОСТИ

05 февраля 2021

Хакатон в сфере благотворительности Charity boost

05 февраля 2021

Преакселератор "Б8" от фонда развития инноваций Республики Саха (Якутия)

07 февраля 2021

Московский Акселератор в сфере EngineeringTech

ВСЕ ВОЗМОЖНОСТИ

По данным исследования НИУ ВШЭ за 2019 год, доля России на международном рынке гражданских вертолетов составляет около 3% от объема мирового экспорта. При этом в сегменте производства военной техники ситуация отличается. Заводы холдинга «Вертолеты России» за последние 10 лет **выпустили** 22% мирового парка военных вертолетов.

По словам Андрея Богинского, гендиректора «Вертолетов России», всего в России **зарегистрировано** около 2,3 тыс. единиц вертолетной техники. Примерно 60% всех вертолетов старше 25 лет. Вследствие устаревания они постепенно выбывают из парка.

## Государственный фокус

Необходимость обновлять вертолетный флот и расширять его в соответствии с потребностями населения в авиаперевозках стимулирует государство создавать программы для развития отрасли.

С 2017 года была запущена программа по развитию санитарной авиации, в рамках которой регионам выделяется субсидирование из федерального бюджета. Следующей рассматривается программа освоения Арктики.



Кроме того, государство выражает лояльность к вертолетному бизнесу и на законодательном уровне.

1 января 2020 года отменили НДС при ввозе в Россию авиатехники, подлежащей регистрации в Российском открытом реестре судов. С этого же момента перестали облагать налогом импортные авиадвигатели и запчасти. Таким образом, стоимость вертолетов и их обслуживания снизилась на 20%.

Все эти меры заметно влияют на потребительский интерес к малой авиации. Мы это наблюдаем в том числе по обращениям в нашу компанию.



Каждый год объем заказов на строительство вертолетных площадок увеличивается в 2,5 раза.

На весенний спрос повлияла пандемия, вынудившая медицинские учреждения экстренно наращивать авиамощности. За последние полгода к нам поступило 10 заказов от медучреждений — в обычное время их поступает 1–2 в год.

Страх заражения повлиял и на сознание частных клиентов. У многих появилась потребность добираться до загородного жилья с минимальным контактом с окружающими. По **данным** авиакомпаний, число заявок на зарубежную технику в 2020 году у них выросло на 300%. Люди обращаются по поводу покупки вертолета 2–3 раза в день вместо привычных 2–3 запросов в неделю.

## Москва и регионы

Если говорить о географии вертолетной отрасли внутри страны, то ее столицей можно назвать Москву и Московскую область. Причины – в высокой стоимости покупки и обслуживания вертолетов, а также в слабом развитии необходимой инфраструктуры в регионах.

Но ситуация постепенно меняется благодаря нефтегазовой отрасли, которой нужно обеспечить перевозки в труднодоступных районах со сложными климатическими условиями. Мы регулярно выезжаем на строительство площадок в регионы. На данный момент наша компания реализовала проекты в 19 регионах России — от Калининграда до Сахалина.



## Ключевые направления вертолетного бизнеса

### Производство вертолетов и комплектующих

Единственный отечественный разработчик и серийный производитель вертолетов — холдинг «Вертолеты России». Он объединяет пять заводов: Улан-Удэнский авиационный завод, Ростовский вертолетный производственный комплекс «Роствертол», Казанский вертолетный завод, Арсеньевскую авиационную компанию «Прогресс» и Кумертауское авиационное производственное предприятие.

То есть вертолетостроительная отрасль страны сосредоточена в одной корпорации и находится практически под прямым государственным управлением.

Но кроме непосредственного вертолетостроения, существует сектор авиационного приборостроения, а также производства бортового и наземного оборудования для летательных аппаратов.

## Инфраструктура

Важный сегмент для авиабизнеса — строительство посадочных площадок для вертолетов. Мы вышли на этот рынок шесть лет назад, когда конкурентов среди частных компаний почти не было.

В связи с ростом отрасли этим сегментом стали интересоваться крупные игроки — строители аэродромов. Как правило, это строительные компании и проектные институты, которые не заточены на узкую вертолетную нишу.

Проектирование вертолетных площадок подразумевает не только строительномонтажные работы, но и оснащение объекта технологическим оборудованием, сертификацию, ввод в эксплуатацию. Поэтому новым игрокам приходится обращаться за услугами к специализированным компаниям, ориентированным на оказание услуг «под ключ».



Также к инфраструктурному сегменту можно отнести производителей оборудования (светосигнального, метеорологического, светодиодного и др.) для вертодромов и посадочных площадок.

## Продажа

Сегмент продаж новых и ресурсных вертолетов иностранного производства разделен между несколькими компаниями. У них можно приобрести технику брендов Robinson Helicopters, Bell, Airbus, AgustaWestland, RotorWay. Новые вертолеты обычно поставляются на заказ. Ожидание может занять от полугода до трех лет, в зависимости от выбранной модели. В этом смысле выгоднее обращаться к официальным дилерам — обычно они заказывают вертолеты заранее.

Также на рынке продаж нужно выделить компании, предоставляющие авиатехнику в лизинг. В России лизинг вертолетов доступен только для юридических лиц.

## Страхование

В России обязательно **страхование** гражданской ответственности и пилотов от несчастного случая. Без такого полиса пользоваться техникой запрещено.

А вот авиакаска — добровольный вид страхования, который покрывает риски повреждения или гибели вертолета во время полетов, стоянки или транспортировки.

## Хранение

Хранить вертолет можно дома на зарегистрированной вертолетной площадке. А можно арендовать место у компаний, предоставляющих ангары и вертодромы.

## Ремонт и сервис

Вертолеты, как и **автомобили**, время от времени требуют ремонта, а также ежегодно проходят техосмотр. Для этих целей созданы компании, предоставляющие техническое обслуживание авиатехники.

Также в этой нише работают бизнесы, которые специализируются на авиатопливообеспечении вертолетной техники, поставке смазочных материалов для вертолетов российского и зарубежного производства.

## Аренда

Из-за высокой стоимости покупки и обслуживания вертолетов, некоторые предпочитают брать их в аренду. Здесь им на помощь приходят авиаброкеры.

Они подбирают оптимальный вариант воздушного судна, подходящий по цене, классу комфорта и другим параметрам. К тому же, оказывают полный спектр услуг по организации перелета.

## Обучение

В России два главных вуза, где учат гражданских летчиков: Санкт-Петербургский государственный университет гражданской авиации и Ульяновский институт гражданской авиации им. Главного маршала авиации Б.П. Бугаева. Кроме того, в этих заведениях обучают диспетчеров, работников аэропортов, техников, спасателей.

Частные обучающие курсы предлагают во многих центрах продаж. Курсы должны иметь сертификат Росавиации.

## Обмен опытом

В России создана Ассоциация вертолетной индустрии (АВИ), куда входят ключевые игроки рынка. Силами ассоциации на регулярной основе проводятся профессиональные форумы, выставки, митапы.



## Кто покупает вертолеты и строит площадки

### Топливо-энергетический комплекс

Морская разведка, добыча нефти и газа составляет около 50% от совокупного мирового спроса на гражданские вертолеты. За последнее десятилетие выросло количество нефте- и газодобывающих платформ, а вместе с ним увеличилась потребность доставки на них грузов и пассажиров.

Нефтегазовая индустрия настолько значима для вертолетной отрасли, что производители техники начали адаптировать модели вертолетов непосредственно под их задачи.

### Медицинские учреждения

Как я говорил выше, на развитие санитарной авиации брошены силы государства. Это делает медучреждения перспективным заказчиком для игроков авиарынка.

### Минобороны и МЧС

В связи с необходимостью ликвидировать ЧС на огромных территориях страны, в 1995 было создано Государственное унитарное авиационное предприятие МЧС России (ГУАП). С помощью вертолетов спасатели доставляют гуманитарную помощь, эвакуируют людей из зон чрезвычайных ситуаций и боевых действий, тушат пожары.

Сейчас в парке МЧС — 82 воздушных судна, в том числе 60 вертолетов.



### **Транспортные компании**

К нам нередко обращаются компании, осуществляющие пассажирские перевозки в регионах со сложной транспортной доступностью.

### **Бизнесмены и частные лица**

Сегмент бизнес- и VIP-авиации очень зависит от экономической ситуации в стране. Во время кризисов спрос резко падает.

### **Девелоперы, застройщики**

Вертолетные площадки стали неотъемлемой частью высокоэтажных жилых кварталов, бизнес-центров, коттеджных поселков и баз отдыха. К нам за разработкой вертолетных площадок часто обращаются крупные девелоперы, застройщики и проектные институты.

## **Как выйти на вертолетный рынок**

1. Несмотря на подъем отрасли, платежеспособных клиентов, желающих приобрести вертолет, можно пересчитать по пальцам. Рынок сформирован, и новому игроку нужно готовиться отбивать свое «место под солнцем».
2. Если вы твердо решили выходить на авиационный рынок, вам потребуются хорошо продуманный бизнес-план, запас собственных денежных средств и терпение. Старт в этом бизнесе может быть затяжным. Например, мне потребовалось около года активной работы с момента запуска, чтобы заполучить первого крупного заказчика.
3. Можно выбрать направления, которые еще не заняты крупными игроками. Например, сейчас востребованы изготовление и продажа аксессуаров для

воздушных судов, а также тематические линейки одежды и экипировки для пилотов.

4. Обратите внимание на перспективные направления в авиации — в первую очередь, на **беспилотную**. Эра государственного монополизма в авиасегменте подходит к концу, и во всем мире все чаще появляются частные компании, достигающие серьезных высот в этой отрасли.

## Во сколько обойдется собственный вертолет

### Стоимость нового вертолета

Самые продаваемые модели:

- Robinson R44 Raven I ~ \$500 тыс.
- Robinson R66 Turbine ~ \$1,200 млн
- Bell 505 ~ \$1,6 млн
- Airbus Helicopters H130 ~ \$3,3 млн
- AgustaWestland AW139 ~ \$16,6 млн

### Стоимость ресурсного вертолета

- Robinson R44 Raven I 2013 года выпуска ~ \$ 270 тыс.
- Robinson R66 Turbine 2012 года выпуска ~ \$ 580 тыс.
- AgustaWestland AW119 MKII ~ \$1,5 млн
- Airbus Helicopters H130 2012 года выпуска ~ \$2,5 млн
- Bell 407 GX 2014 года выпуска ~ \$ 2,6 млн

### Стоимость услуг вертолетного брокера

- ~ 3–5% от суммы сделки

### Стоимость строительства вертолетной площадки

- от 5,5 млн до 45 млн рублей

### Курсы пилотирования

- от 800 тыс. рублей

В цену обучения часто входят затраты на аренду вертолета и инструктора, а также на авиатопливо.

### Хранение



Стоимость зависит от модели вертолета:

- Ангарное хранение R-44, R-66, Bell 206 ~ 85,8 тыс. руб./месяц
- Ангарное хранение Augusta ~ 396 тыс. руб./месяц

### Техническое обслуживание

- ~ 1 млн. руб./год

### Стоимость топлива ТС-1 (керосин)

- 60 рублей/литр, расход 150 литров в час (~390 000 руб./год)

### Страхование

- Каско — 2,5% от стоимости вертолета
- Гражданская ответственность перед третьими лицами — 30 тыс. рублей

### Транспортный налог

Стоимость зависит от региона.

- В Москве — 250 рублей за лошадиную силу
- В Екатеринбурге — 82,4 рубля

Точную сумму можно [рассчитать](#) на сайте ФНС.

### Амортизация

- ~ 5% в год

### Зарплата пилота

- 120–150 тыс. руб./месяц

### Стоимость аренды вертолета с пилотом

- ~ 80 тыс. рублей за час полета.

---

*Фото на обложке: lastjedai / Shutterstock*

*Изображения в тексте предоставлены автором*

---

**Нашли опечатку? Выделите текст и нажмите Ctrl + Enter**

---



## Материалы по теме

1. Как мы решили создать летающий мотоцикл и почему верим, что все получится
2. «У нас уже появился Uber-вертолет» – таксисты из Америки, Китая, Европы и России о своей работе

Агрегатор новостей 24СМИ



ООО "РБ.РУ" © 2012-2021  
Св-во о регистрации СМИ: Эл № ФС 77 - 79799, выдано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор), 18.12.2020 г. [Выходные данные](#).

### RUSBASE

О КОМПАНИИ  
РЕКЛАМА  
ПОДПИСКА  
ТЕГИ  
НАПИСАТЬ  
В РЕДАКЦИЮ

### СЕРВИСЫ

CHANCE  
B2B-SERVICES  
DATA  
PIPELINE

### СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ

FACEBOOK  
 TELEGRAM  
 ВКОНТАКТЕ  
 TWITTER  
 ОДНОКЛАССНИКИ  
 INSTAGRAM  
 VIBER  
 PINTEREST

