

ДЕФИЦИТНЫЙ ТОВАР

В АВГУСТЕ ПРЕЗИДЕНТ ВЛАДИМИР ПУТИН ПОРУЧИЛ ОБЪЕДИНЕННОЙ АВИАСТРОИТЕЛЬНОЙ КОРПОРАЦИИ К 2025 ГОДУ ДОВЕСТИ ЕЖЕГОДНОЕ ПРОИЗВОДСТВО ПАССАЖИРСКИХ САМОЛЕТОВ ДО 300 ЕДИНИЦ. НО БИЗНЕС НЕ МОЖЕТ ЖДАТЬ ТАК ДОЛГО, АВИАКОМПАНИЯМ САМОЛЕТЫ НУЖНЫ УЖЕ СЕЙЧАС. ЛИДЕРЫ РЫНКА АВИАПЕРЕВОЗОК ПЛАНИРУЮТ МАСШТАБНУЮ РЕНОВАЦИЮ ФЛОТА, ИСХОДЯ ИЗ ЭКОНОМИКИ СВОЕГО БИЗНЕСА. ПРОВЕДЕННЫЙ ВВГ ОПРОС АВИАПЕРЕВОЗЧИКОВ И ЭКСПЕРТОВ РЫНКА ПОЗВОЛИЛ УСТАНОВИТЬ, КАКИЕ САМОЛЕТЫ НУЖНЫ ОТЕЧЕСТВЕННЫМ АВИАКОМПАНИЯМ И ПОЧЕМУ.

АЛЕКСЕЙ ЕКИМОВСКИЙ

По данным Транспортно-клиринговой палаты, за пять месяцев 2007 года объем пассажиров, перевезенных российскими авиакомпаниями, вырос на 16% и достиг 14,15 млн человек. Участники рынка прогнозируют к концу года рост рынка на 20%. Растет и интенсивность полетов. По данным руководителя Росаэронавигации Александра Нерадько, за последние полгода она увеличилась по сравнению с тем же периодом 2006 года на 13% — до 461 тыс. Самая большая доля рынка по объему перевезенных пассажиров за пять месяцев 2007 года (более 22%) у «Аэрофлота», следом за ним идут S7 (12,3%), «Трансаэро» (7,2%), ГТК «Россия» (7,1%), «Ютэйр» (7%), «ВИМ-Авиа» (5%). Вместе они контролируют более 60% российских авиаперевозок, а темпы роста их производственных и финансовых показателей превышают темпы роста всего рынка. Однако, как отмечают отраслевые эксперты, из этого не следует, что шестерка лидеров неизменно сохранится в ближайшем будущем.

«Главный фактор, которым характеризуется сегодняшний рынок авиаперевозок, — острый дефицит самолетов», — говорит глава аналитической службы агентства «Авиапорт» Олег Пантелеев. По его мнению, если какой-либо оператор приобретет 10–15 современных самолетов и реализует на их основе оптимальную стратегию бизнеса, то он сможет легко потеснить лидеров. Выбор своей рыночной ниши (регулярные, чартерные или региональные перевозки) жестко определяет характеристики необходимых перевозчику самолетов по пассажироместимости и дальности полетов. В условиях жесткой конкуренции перевозчики ищут различные пути для развития своего бизнеса, стараясь максимально нарастить свой парк воздушных судов.

ПОТРЕБНОСТИ ЛИДЕРОВ «Аэрофлот» практически не занимается чартерами, сосредоточив весь свой бизнес на регулярных перевозках пассажиров. С советских времен компания осталась назначенным перевозчиком на наиболее развитых магистральных маршрутах и осуществляет большинство международных полетов, сталкиваясь с жесткой конкуренцией крупнейших международных перевозчиков. Этим объясняется острая потребность авиакомпании в современном дальнемагистральном флоте, способном преодолевать без посадок расстояния от 8000 км и более. «Стратегия „Аэрофлота“ концентрируется вокруг двух главных направлений развития — усиление присутствия на внутреннем рынке перевозок и привлечение транзитных пассажиропотоков на международные рейсы, используя аэропорт-хаб в Москве», — поясняет руководитель службы планирования и развития парка воздушных судов «Аэрофлота» Сергей Колтович. По его словам, именно этим объясняется приоритет компании на приобретение больших дальнемагистральных самолетов. В этом году компания подписала твердые контракты на поставку 22 лайнеров A350 и такого же количества Boeing 787 Dreamliner. Между тем «Аэрофлот» планирует и обновление ближнемагистральных самолетов для внутренних рейсов и нужд



ПЛАНИРУЮ ОБНОВЛЕНИЕ ПАРКА, АВИАПЕРЕВОЗЧИКИ ВЕСЬМА ОСТОРОЖНО ИНТЕРЕСУЮТСЯ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ТЕХНИКОЙ, НО ПОКА СОХРАНЯЮТ НАДЕЖДУ НА ТО, ЧТО РОССИЙСКИЙ АВИАПРОМ СУМЕЕТ ПРЕДОСТАВИТЬ КОНКУРЕНТОСПОСОБНЫЙ ПРОДУКТ

своих региональных «дочек» — «Аэрофлот-Норд» и «Аэрофлот-Дон». В начале года компания объявила о том, что до конца года выведет из эксплуатации имеющиеся Ту-134, которым на замену должны прийти новые SSJ.

У S7 стратегия сформулирована иначе. Компания поделила чартерные перевозки в дочернюю структуру и четко определилась с целевой аудиторией своих регулярных рейсов. Сегодня менеджмент ставит на деловые поездки, что и обуславливает потребности в самолетном парке. «Если раньше мы обслуживали достаточно длинные маршруты, то сейчас мы ориентируемся на более короткие дистанции, которые больше востребованы деловыми пассажирами, и увеличиваем частотность таких полетов», — рассказывает коммерческий директор S7 Вадим Бесперстов. — В результате увеличивается налет, а преодолеваемые расстояния уменьшаются, что диктует свой подход к управлению экономикой перевозок». В связи с этим у авиакомпании пропадает необходимость в использовании самолетов большой вместимости, а востребованными становятся среднемагистральные самолеты с комплектацией 100–150 кресел. В этом году компания должна получить с вторичного рынка девять самолетов Airbus A319, в следующем — четыре новых A320. До 2012 года у S7 должно появиться еще 25 A320, а также 10 Boeing 737–800 для чартерной «дочки». Очевидно, что после реализации этого плана компания сможет полностью отказаться от использования имеющихся в ее парке Ту-134 и Ту-154. Не

совсем вписывается в стратегию компании твердый заказ 15 дальнемагистральных лайнеров Boeing 787, однако эти суперсовременные самолеты S7 получит на несколько лет раньше «Аэрофлота», а до 2014 года можно отложить вопрос о том, использовать эту технику самостоятельно или отдать в лизинг.

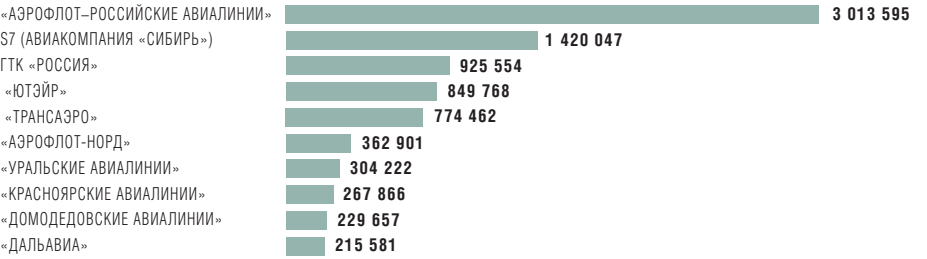
Авиакомпания «Трансаэро» успешно сочетает в своей стратегии и регулярные, и чартерные перевозки. Это единственная российская авиакомпания, оперирующая парком из шести самолетов Boeing 747–200. Уникальность этого дальнемагистрального самолета в его необычайной пассажироместимости — 468 человек. Эти лайнеры компания активно использует на чартерных полетах на традиционные курортные маршруты, а также все больше осваивает перевозки туристов в далекие экзотические страны, популярность которых год от года растет. Именно удачно занятая рыночная ниша позволяет компании так быстро расти, прежде всего в пассажирообороте, который за первые шесть месяцев текущего года вырос на 51%. В дальнейших планах авиакомпании увеличить количество самолетов Boeing 747, а с 2009 года в дальнемагистральном парке авиакомпании начнут появляться новые A330. Маршруты средней дальности «Трансаэро» будет обслуживать преимущественно на Boeing 737–500, а также Ту-214, которых этой осенью у компании будет уже два. «Наша стратегическая цель — опережающий рост и увеличение доли компании на российском рынке во всех его сегментах —

деловом и туристическом, внутреннем и международном», — говорит пресс-секретарь «Трансаэро» Сергей Быхал. — По итогам 2007 года планируемая нами доля рынка по общему пассажирообороту должна составить более 10%, а по международным авиаперевозкам — более 15%».

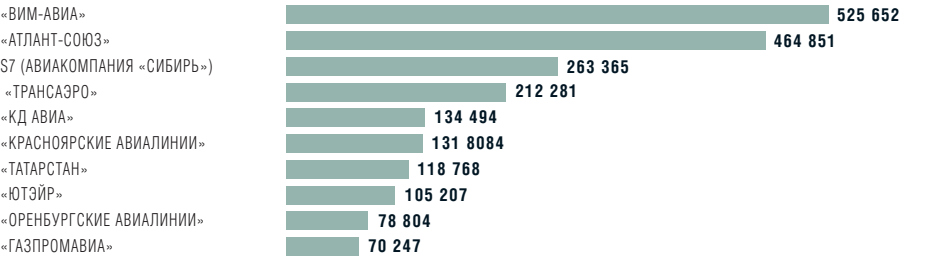
О масштабной замене своего отечественного авиапарка на самолеты иностранного производства недавно объявила авиакомпания «Ютэйр», основу маршрутов которой составляют региональные перелеты. В ближайшую семилетку компания планирует к замене более 50 отечественных самолетов, а уже в этом году объявит международный тендер на поставку 30 новых региональных самолетов вместимостью 35–75 кресел и дальностью полета до 2000 км вместо устаревших Ту-134. Кроме того, на 2009–2012 годы запланировано приобретение 15 региональных самолетов ATR-42 — в дополнение к семи уже имеющимся. Вышел срок и среднемагистральных Ту-154. «К сожалению, подобной отечественной машины мы пока не видим», — говорит гендиректор «Ютэйра» Андрей Мартиросов. — Есть штучные экземпляры Ту-204, но как продукта на рынке этого самолета не существует». По словам господина Мартиросова, все закупки самолетов осуществляются под уже существующую маршрутную сеть авиакомпании, которая прочно сохраняет свое лидерство во внутренних межрегиональных перевозках дальностью до 2000 км. Дальнемагистральные самолеты компании пока не интересны.

Идеологию чартерных перевозок в качестве готового бизнес-проекта впервые представила российскому рынку авиакомпания «ВИМ-Авиа». Именно ей благодаря купленным 12 самолетам Boeing 757 за три года удалось вплотную подойти к пятерке лидеров. «Особенность нашей стратегии в том, что мы в отличие от других российских авиакомпаний изначально вышли на рынок чартерных перевозок, в то время как другие начинали с магистральных», — рассказывает финансовый директор «ВИМ-Авиа» Сергей Казакевич. По его словам, компания удерживает лидерство в сегменте чартеров, занимая рыночную долю в 22%, но уже около 30% всех полетов авиакомпании стали регулярными. «Прежде всего мы будем приобретать самолеты производства Boeing, потому что имеем успешный опыт управления ими, подготовили летчиков, наладили их техническое обслуживание», — говорит Сергей Казакевич. — Из новых российских разработок нам может быть интересен Ту-204, но в целом, к сожалению, отечественная промышленность пока не может удовлетворить потребности крупных перевозчиков».

У авиакомпании «Атлант-Союз», возникшей изначально как грузовой оператор, сейчас стоит задача уравнивать объемы грузовых и пассажирских перевозок. «Атлант-Союз» стремится стать универсальной авиакомпанией, способной обеспечить высочайший сервис как в пассажирских перевозках, так и в воздушной доставке грузов», — говорит гендиректор авиакомпании Владимир Давыдов. По его



ОБЪЕМ ПЕРЕВЕЗЕННЫХ ПАССАЖИРОВ ЗА ЯНВАРЬ–МАЙ 2007 ГОДА, РЕГУЛЯРНЫЕ ПЕРЕВОЗКИ (ЧЕЛ.)
ИСТОЧНИК: ТРАНСПОРТНО-КЛИРИНГОВАЯ ПАЛАТА.



ОБЪЕМ ПЕРЕВЕЗЕННЫХ ПАССАЖИРОВ ЗА ЯНВАРЬ–МАЙ 2007 ГОДА, ЧАРТЕРНЫЕ ПЕРЕВОЗКИ (ЧЕЛ.)
ИСТОЧНИК: ТРАНСПОРТНО-КЛИРИНГОВАЯ ПАЛАТА.