

ИНВЕСТОРЫ

словам, компания не планирует уходить с рынка чартерных перевозок, контролируя сейчас до 30% вылетов из аэропортов московского авиаузла в направлении Турции и Египта. В связи с ограничениями в ряде стран на полеты Ил-86, уникального для экономики чартерных перевозок широкофюзеляжного самолета вместимостью до 350 мест, «Атлант-Союз» вынужден приступить к поэтапному выводу его из эксплуатации. «К сожалению, стопроцентной замены этим самолетам нет, — сетует Владимир Давыдов. — Сегодня мы рассматриваем различные типы самолетов — в первую очередь типа Boeing, которые уже есть в нашем парке». В грузовом сегменте приоритет «Атлант-Союза» остается за отечественными дальнемагистральными Ил-96—400Т, благодаря которым компания планирует выйти на рынок регулярных грузоперевозок в направлениях Юго-Восточная Азия—Европа, Ближний Восток—Южная Америка. Твердый контракт авиакомпании с производителем предусматривает поставку пяти этих воздушных судов, два из которых будут получены уже в этом году.

**НЕРАСКРЫТЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕГИОНОВ**

Ставку на развитие сегмента местных перевозок (дальность до 1000 км) пока делают немногие. Четких прогнозов его развития нет ни у экспертов, ни у авиаперевозчиков, а в обоснование огромных перспектив этого рынка обычно приводятся объемы пассажиропотока 1991 года — около 90 млн пассажиров против сегодняшних 36 млн. Лидером в сегменте региональных перевозок остается «Ютэйр», изначально специализирующийся на межрегиональных полетах, серьезные планы у «Атлант-Союза». «Мы приобрели в собственность 12 самолетов типа Embraer 120, первый из них будет представлен широкой общественности на МАКС-2007, — говорит гендиректор «Атлант-Союза» Владимир Давыдов. — Коммерческая эксплуатация этих воздушных судов начнется с октября 2007 года. Мы начнем выполнять ежедневные рейсы в радиусе до 900 км от Москвы с частотой до 14 рейсов в неделю по каждому направлению». По его мнению, возобновление системы региональных перевозок лишь вопрос времени.

Но далеко не все авиаперевозчики столь оптимистичны. Коммерческий директор S7 Вадим Бесперстов не исключает того, что пассажиры на внутренних линиях скоро перестанут летать через Москву, но произойдет это не ра-

«АЭРОФЛОТ—РОССИЙСКИЕ АВИАЛИНИИ» S7 (АВИАКОМПАНИЯ «СИБИРЬ»)	1 683 412
«ТРАНСАЭРО»	986 743
ГТК «РОССИЯ»	974 613
«ЮТЭЙР»	954 975
«ВИМ-АВИА»	691 804
«АТЛАНТ-СОЮЗ»	477 555
«КРАСНОЯРСКИЕ АВИАЛИНИИ»	399 674
«УРАЛЬСКИЕ АВИАЛИНИИ»	373 422
«АЭРОФЛОТ-НОРД»	369 346

**ОБЪЕМ ПЕРЕВЕЗЕННЫХ ПАССАЖИРОВ ЗА ЯНВАРЬ—МАЙ 2007 ГОДА. ВСЕГО (ЧЕЛ.)**  
ИСТОЧНИК: ТРАНСПОРТНО-КЛИРИНГОВАЯ ПАЛАТА.

нее чем через пять лет: «Сейчас видно, что федеральные трассы заполняются автомобилями, растет поток деловых пассажиров по железной дороге, что говорит как о постепенном росте благосостояния населения, так и о хорошем развитии деловых связей. Но сегодня авиационный бизнес в регионах пока не может конкурировать, например, с железной дорогой, которая дотируется государством». По мнению топ-менеджера, невозможно говорить о целостности регионов, когда путь между городами в одном субъекте федерации может занимать до двух суток. «Обнадеживает тот факт, что государство обратило внимание на этот сегмент рынка, — говорит финансовый директор «ВИМ-Авиа» Сергей Казакевич. — Недавно Минтрансом принята программа финансирования до 2020 года, которая предполагает инвестиции в региональные аэропорты в объеме 800 млрд рублей, это может помочь». В то же время ни один из опрошенных участников рынка не поддерживает идею предоставления бюджетных дотаций региональным перевозчикам. По их мнению, это только усилит нерыночные механизмы конкуренции со всеми вытекающими из этого последствиями, а решить проблему смогут только появление платежеспособного спроса и конкурентоспособная техника.

«Как показывает мировая практика, региональные перевозки — это крайне дорогое удовольствие», — рассказывает Вадим Бесперстов. По его словам, стоимость билета, например, на рейс Ганновер—Дюссельдорф будет сопоставима со стоимостью билета из Ганновера в Нью-Йорк. При этом региональные перевозчики почти всегда балансируют на грани рентабельности. В этой связи становится крайне принципиальной стоимость самолета.

«Очень хорош для таких перевозок, например, Q400, но, когда мы посмотрим на его стоимость с учетом импортных пошлин, он становится совсем неинтересен для авиакомпаний», — говорит Вадим Бесперстов. Более доступными для авиакомпаний должны стать перспективные проекты с участием ОАК по строительству региональных самолетов Ан-148 и SSJ. Но Ан-148 еще не показал себя в эксплуатационных качествах, пока ни одна авиакомпания его не эксплуатирует. Кроме того, этот самолет пока также является иностранным, а ввоз таких самолетов в страну облагается импортной пошлиной. А ситуацию вокруг проекта SSJ можно охарактеризовать поговоркой «Лучше один раз увидеть, чем сто раз услышать». Первый демонстрационный полет запланирован на осень.

**БИЗНЕС НЕ ЖДЕТ** Подписанные контракты и планы авиакомпаний по обновлению парка неопровержимо свидетельствуют о том, что, несмотря на дороговизну импортной техники и 20-процентные ввозные пошлины и НДС, российские самолеты пока не пользуются спросом. Сами перевозчики неохотно говорят о недостатках отечественных самолетов, очевидно не желая озвучивать конфликт интересов с новой государственной политикой по возрождению российского авиастроения. В силу того, что авиаперевозки жестко регулируются государством, которое выдает и отзывает лицензии на каждый маршрут, любое охлаждение в отношениях с чиновниками может дорого обойтись. Между тем основная причина конкурентного проигрыша отечественной техники банальна: большой расход топлива. По словам гендиректора консалтинговой компании Infomost Бориса Рыбака, затраты на керосин для оте-

чественных самолетов составляют порядка 60—70% от общих расходов, в то время как для иностранных этот показатель колеблется в районе 25—27%. «Очевидно, что при средней рентабельности авиаперевозок 3—5% эти затраты становятся критическими», — поясняет Олег Пантелеев. Превышая эффективность эксплуатации отечественной авиатехники была обусловлена тем, что она досталась авиакомпаниям практически бесплатно во время приватизации и не была обременена лизинговыми платежами, которые обычно составляют сотни тысяч долларов в месяц за каждый самолет. Однако, по мнению участников рынка, период успешного использования старых советских самолетов прошел, и уже через два года в российском небе их совсем не останется. ««ВИМ-Авиа» приобрела сравнительно новые Ту-154М. Это одни из последних самолетов, произведенных советской промышленностью, но уже сегодня они становятся неоправданно дороги в обслуживании, — рассказывает Сергей Казакевич. — Поэтому, планируя обновление своего парка, мы ориентируемся на самолеты иностранного производства».

Кроме того, на экономике перевозок сказываются и особенности технических регламентов российских самолетов. «До последнего времени ремонтировать отечественные самолеты было дешевле, но ремонты происходят чаще, что также снижает эффективность эксплуатации парка. Кроме того, стоимость обслуживания самолетов советского производства постоянно растет», — говорит Олег Пантелеев. Между тем иностранные самолеты хоть и дороги в цене за обслуживание, но их разработчики изначально позаботились об экономике авиакомпаний. «Увеличивая частотность полетов, мы используем еще одно преимущество западной техники — минимальные сроки межполетного обслуживания, — рассказывает коммерческий директор S7 Вадим Бесперстов. — Западные стандарты технических регламентов позволяют «развернуть» самолет в аэропорту очень быстро, время от посадки до очередного вылета можно сократить до 40—50 минут, в то время как отечественный самолет задерживается на обязательное ТО перед вылетом на несколько часов».

Становится ясно, что авиакомпании весьма осторожно интересуются российской авиатехникой, сохраняя надежду на то, что авиапром сумеет предоставить конкурентоспособный продукт. ■

**Ильюшин Финанс Ко.**  
Объединенная Авиастроительная Корпорация

**В надежных руках**

Лизинг гражданских самолетов российского производства / Финансирование экспортных поставок / Послепродажное обслуживание

шале №45 на МАКС-2007  
www.ifc-leasing.com