

Переформатирование рынка

спецтехника

Без наличия парка спецтехники, предназначенной для всесезонного содержания взлетно-посадочной полосы, технического и технологического обслуживания воздушного судна, пассажиров и багажа, невозможно предложить авиакомпаниям конкурентные условия по срокам и стоимости обслуживания воздушного судна, пассажиров и грузов. Как следствие, привлекательность аэропорта как нового партнера для авиакомпании резко снижается. Решением для аэропортов могут стать программы лизинга спецтехники.

Анализ финансового состояния аэропортов с пассажиропотоком менее 350 тыс. в год, которые составляют большую часть региональных аэропортов, показывает, что данные аэропорты в основном убыточны по основному виду деятельности. Именно в этих аэропортах отмечается наибольший износ основных средств — до 85%.

Для выполнения основного требования к аэропортовой деятельности — обеспечения безопасности и регулярности полетов — аэропорты жестко регламентированы в части количественного и качественного состава основных средств, а также персонала авиационного предприятия.

Аэропорты, не отвечающие в полной мере современным требованиям к составу наземной инфраструктуры, не имеют технических и технологических возможностей по приему и обслуживанию совре-



Состояние парка спецтехники для обслуживания ВПП и воздушных судов во многом определяет возможности аэропортов по привлечению авиакомпаний
ФОТО ЕВГЕНИЯ ПЕРЕВЕРЗЕВА

менных воздушных судов, а также по обслуживанию пассажиров. В результате у такого аэропорта отсутствует возможность привлечения авиакомпаний для наращивания числа самолетовылетов и пассажиропотока и, как следствие, повышения доходов от основной деятельности.

Помимо слабо развитой аэропортовой сети сдерживающим фактором является нехватка воздушных судов, так как, с одной стороны, производители, в первую очередь российские, не могут удовлетворить потребности перевозчиков, а с другой — высокая стоимость судов не позволяет оперативно и в полном объеме поддерживать необходимый размер парков. Кроме того, существующий парк воздушных судов имеет достаточно большой износ, что ограничивает перевозчиков в их деятельности и даже накладывает некоторые ограничения. Основу парка российских авиакомпаний, выполняющих полеты

на местных линиях, составляют устаревшие советские лайнеры Ан-24, Ан-26 и Як-40 (общее количество — около 170 единиц). Средний возраст этих самолетов давно превысил 30 лет, а степень износа вплотную приближается к 95%. Через три года из всех региональных лайнеров смогут подняться в воздух не более 50 машин. А уже к 2015—2017 годам ни один из эксплуатирующихся сейчас самолетов этой модели не сможет выполнить полет.

Кроме того, рынок местных авиаперевозок, несмотря на его высокую социальную значимость и государственную поддержку, стагнирует в связи с низким уровнем платежеспособного спроса.

Общая потребность российских авиакомпаний в небольших региональных лайнерах крайне высока. Несмотря на перспективы дальнейшего развития региональной авиации в связи с началом серийного производства российского самолета Sukhoi Superjet 100, а также планами Минпромторга РФ по выпуску 430 самолетов до 2015 года, в ближайшие пять лет российский авиапром не сможет гарантировать обеспечение всех потребностей авиакомпаний в новых самолетах.

В настоящее время в России ни один завод не способен серийно выпускать небольшие региональные авиалайнеры. Доля иностранных самолетов в парке авиакомпаний постоянно увеличивается — по численности иностранные самолеты составляют 46% всего пассажирского парка. Среди поставляемых в российский парк самолетов доля иностранных пассажирских самолетов приблизилась к 90%.

В России практически ни одна региональная авиакомпания не в состоянии сразу оплатить новое воздушное судно. Несмотря на резкий рост количества пассажиров в 2010 году, финансовое положение ряда авиакомпаний остается неустойчивым, а конкуренция на многих направлениях становится все более острой. Поэтому требуется привлечение стороннего финансирования, которое все чаще осуществляется с помощью лизинга.

В последние годы сегмент лизинга авиационной техники стал одним из крупнейших на российском рынке лизинга. По итогам 2010 года авиационный лизинг занял второе место по объему заключенных сделок после лизинга железнодорожного транспорта среди крупнейших сегментов

рынка лизинга (предметом 15% новых лизинговых сделок были самолеты и авиатехника). Быстрый рост спроса на лизинг в сегменте авиации обусловлен вынужденной инвестиционной паузой в 2009 году. Однако по сравнению с докризисным периодом можно наблюдать смену ключевых операторов на этом рынке. До кризиса основными лизингодателями в сегменте авиации были частные лизинговые компании, в основном созданные при банках, — «Авангард Лизинг», «РБ Лизинг», «Уралсиб» и др. Однако в условиях снижения доходов авиаперевозчиков им потребовались более длительные сроки лизинга и более низкие ставки. Такие условия смогли предложить лишь государственные лизингодатели. В результате после кризиса ключевыми операторами в сегменте авиационного лизинга стали «ВТБ Лизинг», «ВЭБ-лизинг», «Сбербанк Лизинг». К этому этапу активно подтягивается «Государственная транспортная лизинговая компания» (ГТЛК), которая тем не менее выстраивает свою деятельность в стратегически близком для нее сегменте — активной работа в направлениях, нуждающихся в дополнительной поддержке и эффективных финансовых инструментах, что и объясняет ориентированность ГТЛК именно на небольшие воздушные суда для региональных и местных перевозок.

Тем не менее по итогам 2011 года сегмент лизинга авиатехники занял только третье место, опустившись за год на одну позицию, существенно сократив свою долю. Снижение объемов было обусловлено как общей дестабилизацией мировых финансовых рынков, так и довольно сложной ситуацией в самой авиационной отрасли: крупные авиакатастрофы, отзыв лицензий у ряда авиакомпаний, низкий рост доходов авиаперевозчиков, наличие у ряда компаний задолженности перед лизингодателями, пробелы в нормативной базе, касающейся авиализинга, моральное и физическое устаревание отечественных самолетов.

Тем не менее существенным толчком для развития региональной авиации и рынка лизинга в этом направлении может стать последнее постановление правительства о субсидировании лизинга воздушных судов. Целью постановления является создание механизма субсидирования лизинга самолетов, получаемых российскими авиакомпаниями по договорам лизинга независимо от страны их производства. В соответствии с указанным механизмом субсидия предоставляется еди-

новременно, размер субсидии определяется в зависимости от пассажироместности воздушного судна и количества лет, прошедших с года выпуска воздушного судна. В целях обновления парка российских авиакомпаний за счет современных воздушных судов субсидия предоставляется только в отношении воздушных судов, со дня выпуска которых прошло не более десяти лет.

Можно с уверенностью сказать, что подобного рода действий рынок действительно ждал. Для многих авиакомпаний, желающих обеспечивать региональные перевозки, субсидирование дает прекрасную возможность для приобретения воздушных судов с возмещением части затрат. Эти действия могут способствовать не только укреплению позиций крупных перевозчиков, но и появлению новых игроков и активизации существующих как на рынке лизинга, так и на рынке авиаперевозок.

«Государственная транспортная лизинговая компания» активно отреагировала на ситуацию в отрасли, осуществив первой крупную закупку малых воздушных судов. ГТЛК приобрела 15 самолетов Cessna 208B Grand Caravan с опционом еще на 15 воздушных судов данного типа. Активность со стороны авиакомпаний показывает действительную необходимость и актуальность такого рода сделок.

Стимулирование развития региональных перевозок подтолкнет к активному укреплению аэропортовой сети, что будет способствовать увеличению оборотных средств и росту сегмента лизинга аэропортового оборудования.

Авиализинг будет развиваться, уверены эксперты. Уже первая половина 2012 года должна показать в действии работу государственных механизмов стимулирования отрасли. Степень износа воздушного парка у российских компаний высока, а нормы и правила перевозок уже сточаются. Необходимо сокращение вредных выбросов и ужесточение требований по шуму также заставляют перевозчиков приобретать новые современные самолеты. Дополнительные действия со стороны государства должны способствовать как формированию положительной динамики роста лизинга в авиационном сегменте, так и развитию российской авиации, в первую очередь региональной.

Владимир Добровольский,
директор по развитию бизнеса
«Государственной транспортной лизинговой компании»

Безальтернативная посадка

авиаперевозки

(Окончание. Начало на стр. 9)

Чтобы обслуживание развортного рейса, когда самолет прибыл в аэропорт, выгрузил пассажиров и загрузил новых, заправил топливо, принял на борт груз, багаж и улетел — занимало не более получаса. Хотя реалии могут быть несколько иными — от часа и более, — говорит руководитель аналитической службы агентства «Авиапорт» Олег Пантелеев.

После качества важным моментом для перевозчиков является стоимость аэропортовых услуг: «Вопрос цены, который, так же как и качество, является производным от наличия конкуренции. В Сибири конкуренции в этом плане практически нигде нет, а когда существует аэропорт-монополист, заставить его оказывать услуги должного качества по приемлемой цене достаточно сложно», — подчеркивает глава аналитической службы «Авиапорта». С ним соглашаются авиаперевозчики. «В том же Омске аэропорт один и выбора, куда сесть, у авиакомпаний нет. А регулирует деятельность аэропорта только антимонопольное ведомство», — отмечает Галина Семенова.

Тем не менее крупные аэропорты борются за удержание перевозчиков и находят способы привлечения новых. «Сейчас аэропорты заинтересованы в развитии конкуренции между авиакомпаниями. Они готовы даже предоставлять скидки, для того чтобы хоть как-то простимулировать авиакомпанию увеличивать перевозки. Наступательную маркетинговую политику в этом плане активно ведет новосибирский аэропорт Толмачево. Не отставать от него пытается и Красноярский Емельяново», — отметил Олег Пантелеев. В текущем году для открытия новых регулярных направлений из Толмачево аэропорт применил к перевозчикам понижающие коэффициенты. Для «раскрутки» рейсов и балансировки затрат авиакомпаний в первый год им предложено скидка на наземное обслуживание в 40%, во второй год — 20%, третий — 10%. В прошлом году благодаря активной маркетинговой политике Толмачево удалось открыть рейсы в Берлин, Римини, Киев, Ларнаку, Монастир, Пафос, Салоники, а также увеличить частоту полетов на многих внутренних и международных воздушных линиях.

Однако эксперты считают, что для авиаперевозчиков интересными должны быть не столько аэропорты, сколько города. «Отношения между авиакомпанией и аэропортом — лишь вторая, а то и третья очередь» в расширении графика полетов авиакомпаний. В первую очередь выясняется, насколько привлекателен конкретный город для полетов, и если интерес к нему



Перспективы развития региональных аэропортов — в применении современных технологий, направленных на повышение качества обслуживания
ФОТО ЕВГЕНИЯ КУРСОВА

есть, то авиакомпания начинает переговоры сначала с авиационными властями, а уж затем с аэропортом. Да, иногда переговоры может начать сам аэропорт, но если авиакомпания не видит смысла в полетах в этот город, то ничего не произойдет. Бывали случаи, когда неудачные переговоры с аэропортом приводили к тому, что авиакомпания отказывалась от своих планов, хотя город был весьма перспективным», — подчеркнул ведущий эксперт УК «Финам Менеджмент» Дмитрий Баранов.

Помимо российских перевозчиков в последнее время интерес к сибирским регионам проявляют и иностранные компании. В текущем году, например, регулярный рейс из Новосибирска в Стамбул запустила авиакомпания Turkish Airlines (всего из Толмачево осуществляют полеты 18 иностранных авиакомпаний: три — грузовые, 15 — пассажирских, большая часть которых — перевозчики стран СНГ. — „Ъ“). Впрочем, пока, подчеркивают эксперты, зарубежных авиакомпаний в сибирских аэропортах крайне мало. По оценке Дмитрия Баранова, от общего числа авиакомпаний, совершающих рейсы в аэропорты СФО, иностранных перевозчиков будет 10-15%. «Летать напрямую из Европы в Сибирь далеко, а пассажиропоток маленький, поэтому большая часть пассажиропотока проходит через Москву и другие российские города. В основном авиакомпания долетают до Екатеринбурга. По грузоперевозкам ситуация немного отличается. В Новосибирске и Красноярске делают технические посадки иностранные грузовые авиакомпании: заправляются топливом, но не принимают коммерческий груз. Для аэропортов

это перспективный бизнес, и два города, два аэропорта конкурируют за привлечение зарубежных авиаперевозчиков», — объясняет Олег Пантелеев. Для того чтобы оправдать регулярное пассажирское сообщение иностранных перевозчиков, по его словам, необходимы «мощные экономические, культурные и научные связи между Сибирью и зарубежными регионами».

Авиаперевозчики добавляют, что тогда в регионы начнут заходить низкокбоджетные иностранные перевозчики (low cost carriers). «Чтобы была перспектива low cost carriers, необходимо, чтобы в городе была альтернатива в аэропортовой деятельности — два аэропорта. В Европе такие перевозчики стремительно развиваются, играя на конкуренции между аэропортами. Они выбирают менее загруженный аэропорт, садятся в него и получают более низкие ставки за взлет-посадку. Благодаря этому они могут устанавливать такие низкие тарифы и побеждать в конкуренции», — отметила Галина Семенова.

Эксперты и перевозчики подчеркивают, что перспектива за аэропортами, которые открыты к применению современных технологий, направленных на повышение качества обслуживания и снижение трудоемкости.

Анастасия Митковская

ЧТО ВХОДИТ В АЭРОПОРТОВОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ

В стандартный набор аэропортовых услуг, предоставляемых авиакомпаниями, в первую очередь входит обеспечение обслуживания воздушного движения (взлеты, посадки, руление и стоянка самолетов). В перечень услуг также своевременно и качественное обслуживание воздушных судов, обслуживание пассажиров, экипажей самолетов и грузов, предоставление авиатоплива (штурманское и инженерно-авиационное обеспечение).

НАВИГАЦИОННЫЕ СЕРВИСЫ

ОПТИМИЗИРУЙТЕ РАБОТУ ВАШИХ СОТРУДНИКОВ И ТРАНСПОРТА ВНЕ ОФИСА

www.mts.ru

на шаг впереди