

СФО

логистика

Как развивается рынок пассажирских авиаперевозок в Сибири **11** |
Кто строит железную дорогу в Туве **12** |
Что мешает Новосибирску стать мультимодальным транспортным узлом в масштабах страны **13** |



КУЗБАССРАЗРЕЗУГОЛЬ

65 лет
открытой добычи угля
в Кузбассе

Безальтернативная посадка

авиаперевозки

В условиях острой конкуренции крупные аэропорты Сибири, стремясь удержать базовых авиаперевозчиков и привлечь новых, переходят к наступательной маркетинговой политике. Самым распространенным ходом является предоставление скидок на обслуживание самолетов. Авиакомпаниям, для которых аэропортовые услуги являются основной статьей расходов, это большое подспорье. При этом важным для них остается качественное и быстрое обслуживание воздушных судов. Эксперты считают, что для авиаперевозчиков интересными должны быть не столько аэропорты, сколько экономика региона.

По данным Федеральной службы по тарифам, в прошлом году сбор с авиакомпаний за взлет-посадку составил 481,58 руб. за тонну максимальной взлетной массы, на 1 января 2012 года этот показатель достиг 538,63 руб. за тонну. Сбор за обеспечение авиационной безопасности за год вырос с 249,99 руб. до 281,26 руб. за тонну. Аэропортовый сбор с одного пассажира за пользование аэровокзалом для внутренних воздушных линий

увеличился незначительно — с 64,78 руб. до 67,87 руб. (для международных линий — с 117,22 руб. до 120,79 руб.). Тарифы за обслуживание одного пассажира сегодня составляют 153,39 руб. для внутренних линий и 208,21 руб. для международных.

Авиаперевозчики подчеркивают, что аэропортовые услуги для них — одна из серьезных статей расходов. «Один полет самолета — это обслуживание



Обслуживание воздушного судна в аэропорту — одна из основных статей расходов авиакомпаний. ФОТО ЕВГЕНИЯ КУРСКОВА

пассажиров. Кроме того, некоторые аэропорты предоставляют борТПитание, горячее, авиационную безопасность. Если объем работы большой, стоимость обслуживания для авиакомпании немного сокращается. Вообще между аэропортами и авиакомпаниями практикуются договорные отношения», — отметила директор омского

представительства «Аэрофлот — Российские авиалинии» Галина Семенова. В целом, по ее словам, взаимоотношения с аэропортами сибирские авиаперевозчики довольны: если и возникают претензии, то они решаются в рабочем порядке. Эксперты считают, что разногласия между сторонами могут возникнуть по нескольким при-

чинам: отсутствие доступности услуг и их высокая цена. «Под доступностью подразумевается техническая оснащенность аэродромов. Чтобы на каждом из них был полный набор оборудования, позволяющий быстро и с должным качеством обслуживать воздушные суда. Перечень аэродромных машин до-

статочно широк: тягачи для пе-

Распутать узел

административный ресурс

Вложения в развитие дорожно-транспортной отрасли Новосибирской области за последние три года в сумме приблизились к 40 млрд руб. В том, что это необходимые затраты, нет сомнений ни у власти, ни у бизнеса. Без обновления транспортной инфраструктуры, уверены эксперты, сложно улучшить экономику региона и привлечь инвесторов.

Ставя задачи на долгосрочную перспективу, власти Новосибирской области к 2025 году рассчитывают превратить регион в крупнейший транспортно-логистический комплекс не только федерального, но и евроазиатского значения. Возможности, которые открываются в этом случае, весьма очевидны. «Для такой огромной страны, как Россия, дорожно-транспортный комплекс имеет стратегическое значение. Надежность транспортного сообщения позволяет любым территориям, даже удаленным от федеральной сети магистралей, выходить на новые рынки сбыта, развивать свою территорию, привлекать новые инвестиции», — убежден губернатор Новосибирской области Василий Юрченко.

Новосибирская область сегодня — крупнейший за Уралом транспортно-распределительный узел, а Новосибирск — опорный пункт товаропроводящей системы. Отсюда в течение 10 часов автомобиль-

ный транспорт доставляет грузы в десятки городов Сибири, Дальнего Востока и Казахстана.

В настоящее время доля транспортного комплекса в валовом региональном продукте составляет 12,8 %, что на 4,9% выше общероссийских показателей.

По оценке аналитиков, по итогам прошлого года отрасль не только вышла на докризисный уровень, но и превысила его. Об этом свидетельствует объем перевезенных грузов: в 2011 году он составил 26,4 млн т, что выше максимального докризисного уровня 2008 года более чем на 5%. А финансирование дорожно-транспортного комплекса возросло с 10,4 млрд руб. в 2010 году до 14,5 млрд в нынешнем.

Безусловно, все это позволяет ставить задачи уже не на текущий период, а на перспективу. «У нас огромный потенциал. Задача — все правильно организовать», — считает заместитель министра транспорта и дорожного хозяйства Новосибирской области Александр Цепенко.

Расставляя приоритеты в развитии отрасли, власть и бизнес демонстрируют единство мнений, которого, возможно, нет ни в одной другой отрасли. Первое, на чем планируют сосредоточиться, — строительство автодорожных обходов Новосибирска.

(Окончание на стр. 12)

ЛЁТНАЯ ПОГОДА ДЛЯ ЛЕТНИХ РЕЙСОВ!

(Удобные перелеты через Москву)

Анапа • Геленджик • Краснодар Симферополь • Сочи Кёльн • Тиват





УРАЛЬСКИЕ АВИАЛИНИИ
URAL AIRLINES

www.uralairlines.com | тел. 8-800-2000-262
(звонок по РФ бесплатный)

Информация рекламная, возможны изменения. Серт. №18187ГА РФ

реклама

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 — активная 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

Авиакомпании обновили полетную карту

пассажирские перевозки

Летнее расписание этого года продемонстрировало намерение авиакомпании увеличить объем пассажирских перевозок из аэропортов Западной Сибири. Новые рейсы открываются не только на московском направлении, которое всегда было самым коммерчески привлекательным. Компании все чаще рискуют осваивать маршруты, напрямую связывающие провинциальные центры и другие крупные города. Власти сибирских регионов, в свою очередь, стараются ускорить этот процесс, используя административный ресурс в различных формах.

Пассажиропоток в большинстве регионов азиатской части России в последние годы динамично растет. В 2011 году аэропорты семи городов регионов Западной Сибири, входящих в Сибирский федеральный округ (в Новосибирске, Красноярске без учета Черемшанки, Омске, Барнауле, Томске, Кемерове и Новокузнецке), обслужили 6,367 млн пассажиров. В структуре авиаперевозок объемы внутренних рейсов превышали объемы международных, хотя последние и растут активнее, постепенно сокращая разрыв.

В новосибирском Толмачево в первом квартале этого года доля пассажиров, воспользовавшихся рейсами по России, составила примерно 62% от общего числа, в красноярском Емельяновом — 66,8%. Заметно ниже этот показатель в Кемерове — 55,8%. Причем в первом квартале 2012 года он еще снизился, поскольку при общем росте пассажиропотока к уровню января — марта 2011 года на 7,1% здесь имело место сокращение на внутренних авиалиниях на 10%. По данным руководства аэропорта, это произошло из-за отмены компаний «Владивосток авиа» рейсов Кемерово — Москва и Владивосток — Кемерово — Москва.

Но этот случай выглядит исключением. В целом же в Западной Сибири результаты первого квартала 2012 года, касающиеся перевозок на внутренних авиалиниях, превышают результаты аналогичного периода прошлого года. Так, крупнейшие аэропорты Западной Сибири — Новосибирска, Красноярска и Омска

— показали суммарный прирост примерно на 193 тыс. пассажиров (806,9 тыс. против 613,8 тыс.).

Об этой тенденции говорит и статистика, представленная собственными авиакомпаниями. S7 Airlines («Сибирь» и «Побис») в 2011 году перевезла из Толмачево с учетом международных рейсов 937 тыс. человек. Прогноз на 2012 год — более 1 млн. Самолеты «ЮТэйр» в 2011 году совершили в сумме 4,9 тыс. рейсов из пяти городов (Новосибирск, Омск, Красноярск, Томск и Барнаул) — на 163 больше, чем годом ранее. Более четверти прироста дал Новосибирск.

Услугами «Уральских авиалиний» в 2011 году в Новосибирске воспользовались 83,6 тыс. человек, а план на этот год предусматривает рост показателя до 87,3 тыс. «Россия» (входит в группу «Аэрофлот») совершила по итогам прошлого года в Красноярск, Новосибирск, Омск и Барнаул 890 рейсов. Рост их числа, например, для Красноярска составил 62%. «ВИМ-Авиа», только в прошлом году открывшая рейсы в Новосибирск и Барнаул, перевезла в 2011-м из этих аэропортов в сумме 103,8 тыс. пассажиров (всего 740 рейсов, из них 594 новосибирских).

Структура пассажирских авиаперевозок из крупных сибирских городов представляет собой «хребет» из московского направления и довольно малочисленных (в сравнении с европейским и американским рынками) «ребер», тянущихся к другим крупным городам. Летом значительную долю занимают рейсы на черноморские курорты. Даже в крупней-

шем в Сибири аэропорту Толмачево доля пассажиров, вылетающих в Москву, составляет 56,4% в общем объеме отправок по внутренним направлениям, хотя в целом в летнем расписании 2012 года значатся 38 российских городов. На этом направлении работают семь перевозчиков.

В аэропортах меньшие эта конструкции еще более заметна. Например, Москва — единственный город, если не считать черноморских курортов, куда можно отправиться из Кемерова и Новокузнецка (по 14 рейсов в неделю). В Барнауле пассажиропоток на московском направлении в 2011 году вырос до 274,2 тыс. человек при общем объеме 357,5 тыс.

В авиакомпаниях считают, что сибирский рынок авиаперевозок еще не насыщен и резервы для его роста есть. «При благоприятной экономической ситуации в стране количество рейсов может быть увеличено», — говорит начальник департамента по связям с общественностью «ВИМ-Авиа» Елена Федорова. Она подчеркнула, что в компании считают Западную Сибирь «одним из самых перспективных в своей деятельности» регионов. О намерении открыть новые рейсы в Сибирь сообщили и в «Уральских авиалиниях». «ЮТэйр» также видит здесь «широкие перспективы по развитию региональных воздушных сообщений». В связи с этим авиакомпания выбрала одной из своих стратегических целей открытие собственного хаба в Восточной Сибири, не уточняя, о каком именно аэропорте идет речь.

По оценке специалистов Толмачево, при открытии новых рейсов из Новосибирска часть московского пассажиропотока будет переориентирована на прямые рейсы, в связи с чем общий пассажиропоток может вырасти на 15-20%.

Летнее расписание сибирских аэропортов подтверждает эти установки. Открытие новых маршрутов на внутренних авиалиниях можно считать характерной чертой как для российских авиакомпаний федерального масштаба, так и для сравнительно небольших сибирских перевозчиков. Например, «Аэрофлот» не только увеличил число рейсов из Москвы в Новосибирск и Омск (с 14 до 21 в неделю в обоих случаях), но и начал выполнять ежедневные рейсы в новый для себя Томск. Увеличила число рейсов в Новосибирск и Омск «Трансаэро». S7 Airlines после двухлетнего перерыва возобновила вечерние

рейсы в столицу из Барнаула с частотой пять раз в неделю, а число ежедневных полетов из Новосибирска в Москву довели до шести. «Владивосток Авиа» предложила рейс из Москвы в Абакан, «Ямал» — в Красноярск.

Московское направление всегда было самым коммерчески привлекательным для авиакомпаний. Открытие прямых рейсов между провинциальными центрами — это гораздо более рискованный шаг. Тем не менее многие авиакомпании идут на него. NordStar (входит в группу компаний «Норильского никеля») в конце марта выполнила первый рейс Красноярск — Барнаул, а позднее открыла сообщение между Красноярском и Абаканом. «ЮТэйр» начинает осваивать маршруты Новосибирск — Благовещенск, Томск — Санкт-Петербург и Красноярск — Екатеринбург. «Ак Барс Аэро» увеличила с двух до трех в неделю число рейсов Новосибирск — Челябинск — Казань на CRJ-200LR. «РусЛайн» связала рейсом Барнаул с Екатеринбургом. «Ангара» удвоила (до четырех в неделю) число полетов по маршруту Новосибирск — Горно-Алтайск.

Некоторые перевозчики открыли новые летние рейсы из сибирских городов на черноморские курорты. Самолеты OpenAir (входит в группу «Аэрофлот») дважды в неделю стали летать из Кемерова в Сочи. Рейсами NordStar и «Якутии» стало возможным добраться из Красноярска в Анапу, рейсами «Кубани» — из Омска и Барнаула в Сочи.

Увеличение частоты рейсов и числа аэропортов присутствия авиакомпании подкрепляют расширение парка воздушных судов. Флот «ЮТэйр» в 2011 году пополнился несколькими Boeing 737-800, часть из которых задействована на маршрутах из Москвы в Новосибирск, Красноярск и Омск. «Уральские авиалинии» получили в операционный лизинг восемь новых самолетов семейства Airbus A320, которые используются, как указали в компании, в том числе на рейсах из Новосибирска и Новокузнецка. «ВИМ-Авиа» готовится обновить парк воздушных судов в этом году, как и «Россия», планирующая получить пять машин Airbus A320 (в Сибири эта компания эксплуатирует помимо A320 также АН-148).

Региональные компании также принимают срочные меры для обновления парка. На Байкальском международном экономическом форуме осе-

нью прошлого года иркутская «ИрАэро» подписала соглашение о покупке десяти 180-местных MC-21. В мае 2012 года другая иркутская авиакомпания — «Ангара» подписала с «Ильюшин Финанс Ко» твердый контракт на поставку в финансовый лизинг трех новых 75-местных Ан-148-100Е со сроком поставки в сентябре 2012 года. Предполагается, что они будут использоваться и для беспосадочных перелетов Иркутск — Новосибирск. «Томск Авиа», в свою очередь, готовилась приобрести к весне-летней навигации Bombardier CRJ-200. Однако в начале апреля руководство компании объявило о том, что эти планы нарушило постановление российского правительства, которое ограничило ввоз импортных самолетов старше 10 лет.

Власти сибирских регионов заинтересованы в росте конкуренции среди авиакомпаний и не стесняются использовать административный ресурс для ее оживления. В мае в Росавиацию обратились губернатор Кемеровской области Аман Тулеев. Указав, что тарифы авиаперевозчиков на маршрутах из Кемерова и Новокузнецка в Москву являются завышенными, он предложил увеличить число работающих на этих направлениях авиакомпаний. После того как Росавиация обратилась с соответствующим запросом к пяти авиакомпаниям, «ЮТэйр», по данным пресс-службы областной администрации, выразила готовность прийти в аэропорты Кузбасса осенью 2013 года после покупки новых самолетов.

Ранее переговоры о размере тарифов между авиакомпаниями и томскими властями дали необходимый региону эффект. «Увеличение показателей в 2012 году обусловлено ценовой политикой авиакомпаний, выполняющих авиаперелеты по направлению Томск — Москва. Томские тарифы были значительно ниже в сравнении с тарифами Кемерова и фактически сравнялись с тарифами из аэропорта Толмачево, что позволило предотвратить отток пассажиропотока из Томска», — отмечают в томском аэропорту.

Впрочем, тарифы — не единственная проблема. Сибирский полпред президента Виктор Толочковский в марте признал, что существующая транспортная инфраструктура не позволяет преодолеть оторванность Сибири от остальной страны. О том, насколько острой остается эта проблема, говорит, например, тот факт, что губернатор Алтайского края Александр Карлин объявил реконструкцию аэропорта в Бийске приоритетом для местных властей и бизнеса. Отсутствие работающего аэропорта в наукограде Бийск является основным сдерживающим фактором для развития туристической отрасли региона, признал господин Карлин на июньском международном форуме «Сельский туризм в России».

Впрочем, в данном случае далеко не все зависит от краевых властей, учитывая, что для строительства взлетно-посадочной полосы необходимы средства из федерального бюджета.

Валерий Лавский

вопрос цены



начальник транспортно-коммерческого комплекса, заместитель коммерческого директора ОАО «Авиакомпания „ЮТэйр“»

Олег Семенов

Сибирский федеральный округ занимает 30% территории России. Удаленность от других частей России и большие расстояния между населенными пунктами внутри Сибирского региона делают воздушный транспорт практически единственным надежным и быстрым способом передвижения для его жителей.

Всего на территории Сибири расположено более 80 аэропортов — это почти треть всех аэропортов Российской Федерации. Многие из них могут в будущем стать хабами, но пока инфраструктура северных аэропортов все еще технически несовершенна. Все это создает сложности при осуществлении полетов на современных воздушных судах. Только единичные аэропорты, благодаря инвестициям крупных управляющих компаний и региональных бюджетов, модернизированы и соответствуют современным стандартам.

Несмотря на присутствие крупных авиакомпаний на этом рынке, рынок авиаперевозок из Западной и Восточной Сибири в Москву и внутри регионов не перенасыщен, и мы видим большие резервы в этом направлении.

Этот факт подтверждается и статистикой перевозок. Например, в 2011 году авиакомпания «ЮТэйр» выполнила 4,9 тыс. рейсов из городов Западной Сибири — это более 13 рейсов в день. «ЮТэйр» — авиакомпания, которая базируется в Сибири. Мы видим своего рода социальную миссию в сохранении региональных перевозок, поэтому развиваем маршрутную сеть внутри страны. Авиакомпания выполняет рейсы более чем по 50 уникальным направлениям внутри страны, на которых не работают другие авиакомпании. И новые маршруты продолжают появляться на карте России. В 2011 году введен рейс из Новосибирска в Новый Уренгой и Ноябрьск. В нынешнем году с 19 июня введены рейсы из Новосибирска в Благовещенск, из Томска в Санкт-Петербург, в апреле был введен рейс из Красноярска в Екатеринбург.

Особенно перспективным для Сибирского федерального округа мы считаем развитие трансферного и транзитного пассажиропотока. Уже сейчас крупные авиакомпании, летающие из Сибири в Москву, формируют свое расписание таким образом, чтобы предоставить сибирским пассажирам возможности удобных стыковок в московских аэропортах с международными и российскими рейсами.

Для того чтобы осуществить эти планы, нужна широкая площадка для базирования воздушных судов. Поэтому одной из стратегических целей для авиакомпании «ЮТэйр» является открытие своего хаба (стыковочного узла) в Восточной Сибири, и нами ведется активная работа в этом направлении.



Кирилл Скуратов, коммерческий директор авиакомпании «Уральские авиалинии»

«Спрос на услуги авиаперевозчиков здесь огромен»

— Считаете ли вы рынок пассажирских авиаперевозок из городов Сибири в Москву полностью насыщенным или есть резерв для увеличения числа рейсов?

— На московском направлении работает достаточное количество авиаперевозчиков, их провозные мощности полностью удовлетворяют спрос на этом направлении. Поэтому перспектив для увеличения количества рейсов из городов Сибири авиакомпания «Уральские авиалинии» не видит. Мы активно раз-

вивали свою маршрутную сеть из Сибирского региона, открывая новые международные и внутрироссийские рейсы. Так, в прошлом году были открыты рейсы в Харбин и Гуанчжоу из Новосибирска, Харбин из Красноярска, Дубай из Новосибирска. Открыт рейс Москва — Кельн с удобными стыковками в Москве для рейсов из Новосибирска и Новокузнецка. Среди внутрироссийских рейсов были запущены полеты по маршруту Красноярск — Якутск. Сибирский регион один из приоритет-

ных для авиакомпании, поэтому в планах стоит открытие рейсов по новым направлениям из аэропортов этого региона.

— Потребовал ли рост числа рейсов увеличения числа экипажей и существует ли проблема дефицита высококвалифицированных кадров?

— На сегодняшний день в России в целом наблюдается дефицит опытных пилотов, обладающих навыками управления самолетами западного производства. С этой проблемой столкнулись все крупные российские авиаперевозчики. К экипажам, управляющим иностранной техникой, предъявляются высокие требования, и критерии оценки очень жесткие, найти хорошего специалиста довольно тяжело. Со своей стороны, авиакомпания принимает все меры, чтобы обеспечить себя кадрами, в том числе за счет собственных средств проводит переобучение пилотов на западную технику. В 2012 году мы запуска-

ем собственный тренажерный центр для подготовки пилотов на самолеты Airbus A320, что позволит формировать учебные программы под индивидуальные потребности каждого из пилотов авиакомпании.

— Какими видит компания перспективы развития авиаперевозок в Сибири? Что мешает и что способствует их развитию?

— Сибирский регион для «Уральских авиалиний» стратегически важный и перспективный. Спрос на услуги авиаперевозчиков здесь огромен, тогда как своих сильных базовых авиакомпаний не так много. Авиакомпания считает, что потенциал роста пассажиропотока и новых рейсов в Сибирском регионе достаточно велик. В наших планах — дальнейшее расширение географии полетов из Новосибирска, Новокузнецка, Красноярска.

Интервью взял Валерий Лавский



Константин Семенов, первый заместитель директора авиакомпании NordStar (ОАО «Авиакомпания „Таймыр“»)

«Для жителей края, привыкших летать с пересадками через Москву, прямой перелет часто является основополагающим фактором при выборе перевозчика»

— Насколько перспективен, на ваш взгляд, рынок пассажирских авиаперевозок в Сибири?

— Судя по Красноярскому краю, который является основным регионом присутствия авиакомпании NordStar, спрос на авиаперевозки является достаточно стабильным. Количество пассажиров, воспользовавшихся авиатранспортом в прошлом году, здесь увеличилось в рекордные за последние годы полтора раза. В качестве примера можно привести направление Красноярск — Новосибирск, которое наша авиакомпания открыла в мае 2011 года и сразу же ежедневной частотностью. Целью было создать альтернативу железнодорожному транспорту, который традиционно используется для передвижения на небольшие расстояния между

городами одного или соседних регионов. Уже первые месяцы дали стопроцентную загрузку и показали, что авиасообщение между центрами двух сибирских регионов более чем востребовано. Та же ситуация с другими городами СФО — Иркутском, Томском, Барнаулом. Имеется и другая составляющая стабильного спроса. Речь об особенностях сибирской географии: часть направлений, на которых мы работаем, являются отрезанными от основных транспортных магистралей, и авиасообщение является единственной связью с краевым центром. Это, в первую очередь, Норильск и малые населенные пункты Красноярского края. Нельзя не принимать во внимание и факт платежеспособности местного населения, способного активно перемещаться как

для деловых поездок, так и для поездок в отпуск.

— Есть ли у авиакомпании инструменты для того, чтобы влиять на формирование пассажиропотока?

— На данный момент основным инструментом авиакомпании NordStar является маршрутная сеть. Изначально приоритетным направлением работы было развитие прямых перелетов из Красноярска и Норильска в города России и стран СНГ. Сегодня наш пассажир может выбрать маршрут из более чем 40 регулярных направлений.

Для жителей края, которые привыкли в течение нескольких последних лет летать с пересадками через Москву, прямой перелет часто является основополагающим фактором при выборе перевозчика. В ближайшем будущем дополнительным инструментом должна стать программа лояльности для часто летающих пассажиров.

Для внутрикраевых рейсов отдельным фактором стала возможность приобретения билетов через интернет, до нас данную услугу не внедрял ни один из краевых перевозчиков. Между тем, находясь в отдаленных районах края, приобрести билет на сайте зачастую проще, быстрее и выгоднее.

— Как вы оцениваете конкуренцию, насколько она высока и каковы шансы небольших региональных авиакомпаний удержаться на рынке?

— Конкуренция на авиационном рынке в настоящий момент очень высока, например линию Красноярск — Москва — Красноярск обслуживают шесть авиаперевозчиков. Фактически нет маршрутов, на которых бы присутствовала только одна авиакомпания. Шансы небольших региональных авиакомпаний выжить в борьбе с крупными игроками в одиночку — минимальны. Необходима поддержка местного правительства, которое должно не только создать благоприятные условия для нормального ведения бизнеса (имеется в виду развитие аэропортовой деятельности, строительство новых терминалов, взлетно-посадочных полос, модернизация специальной техники), но и обеспечить размещение основного заказа у такого регионального авиаперевозчика на перевозку собственных сотрудников и сотрудников подведомственных организаций. Но кроме этого, региональному авиаперевозчику необходимо также прикладывать немалые усилия и в части модернизации самолотного парка, заменяя устаревшие типы воздушных судов на современные, улучшение уровня сервиса, введения новых услуг, как в аэропорту, так и на борту самолета, придумывать разные бонусные программы для повышения уровня лояльности пассажира.

Интервью взяла Анна Гадалина



Иван Простит, генеральный директор ОАО «Авиакомпания „Якутия“»

«Объединяясь, компании могут использовать совместные ресурсы, сокращая индивидуальные расходы»

— У регионального рынка авиаперевозок сегодня есть возможности для роста?

— Безусловно, перспективы для развития регионального рынка авиаперевозок есть. Московский авиаузел сегодня перегружен, через него проходит огромное количество маршрутов. В регионах, напротив, нет такой концентрации авиаперевозчиков. Однако существует социальная потребность в открытии новых направлений полетов. Маршрутная сеть российских авиакомпаний должна равномерно охватывать всю территорию страны. Сегодня многие отдаленные населенные пункты имеют только автомобильное сообщение с районными центрами, при этом транспортная доступность зависит от фактора сезонности. Именно поэтому, вводя новые маршруты, мы в

первую очередь руководствуемся социальной значимостью авиаперевозок на данных направлениях.

— Конкуренция среди авиакомпаний достаточно высока, насколько сложно и дорого для перевозчика вхождение на новый рынок?

— Конкуренция между авиакомпаниями существует на отдельных маршрутах, но если рассматривать их деятельность в целом, то у каждой компании есть свои «зоны влияния», свой сегмент рынка, соответственно своя уникальная маршрутная сеть и стратегия развития. По этой причине сложно говорить о прямой конкуренции среди авиакомпаний. Но вхождение на новый рынок в любом случае является сложным шагом и имеет свои риски, в первую очередь финансовые. Прежде чем

начать полеты по новому направлению, авиакомпании проводят маркетинговые исследования, для того чтобы определить потенциальную востребованность нового маршрута среди пассажиров, и таким образом минимизируют риски.

— Что влияет на принятие решения об открытии маршрута в тот или иной регион?

— Во-первых, важным фактором является пассажирский спрос и социальная значимость перевозок. Сегодня большинство рейсов авиакомпаний связывает центры областей, краев и республик с Москвой, так как она является главным узловым пунктом в системе маршрутов. Но для жителей многих городов Дальнего Востока нет возможности попасть в соседний регион воздушным транспортом напрямую, без пересадок. Поэтому им приходится делать крюк через полстраны и переплативать за лишние километры. Это, согласитесь, неудобно и довольно дорого, а при выборе другого вида транспорта люди тратят больше времени. Именно поэтому мы открываем рейсы по направлениям, где существует необходимость в авиасообщении. Нередки случаи, когда мы возобновляем полеты по маршрутам, ранее существовавшим, но закрытым по различным причинам. Во-вторых, между регионами активно раз-

виваются экономические и торговые отношения, и в связи с этим все больше людей отправляются в деловые поездки, становятся востребованными грузовые авиаперевозки. Авиация — один из важнейших стимулирующих факторов межрегионального диалога.

— На ваш взгляд, что сегодня определяет развитие рынка пассажирских перевозок? Должно ли государство жестко регулировать деятельность авиакомпаний?

— В последнее время одна из ведущих тенденций рынка пассажирских перевозок — консолидация авиакомпаний. Объединяясь, компании могут использовать совместные ресурсы, сокращая таким образом индивидуальные расходы. Главная цель консолидации — укрепление позиций на рынке. Вопрос о жестком регулировании деятельности авиакомпаний не определен. С одной стороны, контроль в отрасли должен быть, без него не обойтись. Однако жесткие меры могут повлечь сокращение количества авиаперевозчиков и, соответственно, закрытие многих маршрутов. В связи с этим компромиссом может стать решение, согласно которому контроль должен осуществляться с учетом специфики каждого региона.

Интервью взяла Анна Гадалина

Мечта о мультимодальности

инвестиции

Выгодное географическое положение пока не помогло Новосибирску занять позиции мультимодального транспортного узла в масштабах страны. Столица Сибири не использует свой транзитный потенциал, уступая Москве роль главного перевалочного пункта, а с введением Таможенного союза — и казахстанским городам. По мнению экспертов, чтобы укрепить свое место на рынке, Новосибирску необходимо развивать соответствующую инфраструктуру. Грузоперевозчики должны получать весь комплекс услуг, начиная от таможни и заканчивая логистикой.

Узкое горло Транссиба

Задача, поставленная Минэкономразвития, — вывести российский экономику на пятое место в мире к 2020 году — немалым без создания современной транспортной системы, причем не только для перевозки междугородних грузов, но и приема транзитных потоков из-за рубежа. Сейчас таким комплексом в полной мере обладает только Москва. Города, претендующие на роль транспортных узлов, пока только пытаются приблизиться к ней.

В СФО большая часть грузов перевозится по железной дороге. Западно-Сибирская железная дорога (ЗСЖД) в 2011 году отправила 261,5 млн т грузов, что на 4% больше, чем в предшествующем году. Спрос со стороны компаний на перевозку грузов растет, но дорога не справляется с растущими задачами, которые ставят перед ней потребители.

«Грузонапряженность на транссибирском участке железной дороги превышает показате-

тели, например, США на порядок», — констатирует директор логистического оператора «Сиблджикс» Евгений Новиков. Одна из наиболее проблем — транспортировка угля до морских портов. Так, ОАО УК «Кузбассразрезуголь» в 2011 году из-за транспортных проблем снизило экспорт угля в сравнении с 2010 годом на 6% — до 22,7 млн т и не смогло выполнить свой план по экспорту, на складах осталось более 5,5 млн т. Поэтому в 2012 году компания планирует снизить объемы уголедобычи до 45 млн т.

РЖД называют в числе наиболее напряженных участков магистрали от Кузбасса к балтийским, черноморским и дальневосточным портам.

Наибольшие проблемы связаны с дальневосточным направлением, поскольку Азиатско-Тихоокеанский регион за последние годы стал мировым лидером по потреблению угля, полагает Евгений Новиков, «один Китай потребляет более 40% всего добываемого в мире угля, Япония, Индия также в



Развитие дорожной инфраструктуры Новосибирска стремится соответствовать растущему объему автомобильных грузоперевозок (фото Евгения Курскова)

качестве основного энергисточника используют уголь».

Кросту потребления со стороны азиатских стран добавляется и увеличение объемов перевозки угля со стороны отечественных производителей. Ближайшее десятилетие железнодорожников ожидает рост объемов его перевозки. «Долгосрочная программа развития угольной отрасли до 2030 года», принятая правительством РФ, предполагает существенное увеличение объемов добычи угля: в целом по стране рост должен составить 1,4 раза, до 430 млн т.

Поэтому прогноз президента РЖД Владимира Якунина в отношении пропускной способности железной дороги неутешителен: если не начать инвестировать в железнодорожную инфраструктуру, то к 2015 году невывезенными останутся 15% всех грузов в стране, а

дефицит пропускной способности по каждому из вышеупомянутых направлений достигнет 30-40 млн т в год.

В конце января 2012 года РЖД ВЭБ и 25 крупных металлургических, химических, нефтяных и угольных компаний подписали соглашение о совместном финансировании развития инфраструктуры. Соглашение предполагает следующий принцип: грузоотправитель гарантирует грузовую базу, а РЖД дают гарантию, что эти грузы будут вывезены, грузоотправитель участвует в финансировании строительства или модернизации железнодорожной инфраструктуры. Соглашение с РЖД и ВЭБом подписали «Кузбассразрезуголь», «СДС-уголь», «Сибумлет», СУЭК, «Белояр», «Кузбасская топливная компания», Evraz, UC Rusal, «Востсибуголь» (входит в Елч), «Южуйол», «Роснефть», ТНК-ВР, «Руснефть»,

«Башнефть», «Славнефть», НЛМК, «Мечел», «Металлоинвест», ММК, «Северсталь», «Сибур», «Уралхим», «Еврохим», «Фосагро», «Уралкалий». Сейчас по ряду проектов РЖД намерены подписать с каждым грузоотправителем отдельный документ. Так, проект Кузбасс — Дальний Восток оценивается в 180-200 млрд руб. и позволит перевезти дополнительно не менее 40-50 млн т грузов. Инвестиционный проект по расширению пропускных способностей инфраструктуры на направлении Кузбасс — Северо-Запад оценивается в 230 млрд руб. и позволит дополнительно перевезти около 200 млн т грузов.

Автопробегом по грузам

Там, где нет возможности перевезти груз по железной дороге или этот вид доставки нерентабелен, используются автомобильные перевозки. «Доставка

по железной дороге оправдана в случае больших расстояний, более 1-2 тыс. км, или тяжелых инертных грузов», — объясняет господин Новиков. По его словам, перевозка на автотранспорте выгодна, если речь идет о скоропортящихся продуктах питания, дорогих товарах — таких как бытовая техника, электронные гаджеты и прочее.

Объемы автомобильных грузоперевозок по Новосибирской области растут. Новосибирстат зафиксировал рост натуральных показателей. За четыре месяца 2012 года динамика грузооборота в Новосибирской области превысила аналогичный показатель прошлого года на 6,3%, до 34,1 млн тонно-километров. По наблюдениям ведущего эксперта УК «Финанс Менеджмент» Дмитрия Баранова, динамика роста грузоперевозок в Новосибирской области несколько опережает показатели по региону. Президент Новосибирской городской торговой-промышленной палаты Юрий Бернадский связывает это с ростом ВРП. По его данным, за 2011 год рост ВВП Новосибирской области составил 7%, в основном за счет увеличения объемов производства в промышленности и торговле. Господин Бернадский предполагает, что необходимо поддерживать экспортно ориентированный бизнес, поскольку за год объемы внешнеторгового оборота Новосибирской области снизились на 6% и впервые импорт превысил экспорт.

Росту объемов автомобильных перевозок, по прогнозам экспертов, будет способствовать и развитие дорожной сети. В 2012 году началось строительство Восточного обхода, общая протяженность трассы составит 101 км, объем инвестиций в проект — 8 млрд руб. Также строится дорога — дублер федеральной автодороги М-52 «Чуйский тракт», что дает дополнительные условия для роста товарооборота внутри Сибирского региона.

Одним из драйверов роста для рынка грузоперевозок, по мнению отраслевых экспертов, стал Таможенный союз, который позволил ускорить прохождение грузов на границе с Казахстаном. Юрий Бернадский отмечает, что создание союза позволило ускорить прохождение грузов на границе, однако необходимо перевести в «официальную экономику» основную массу внешнеторгового оборота, который на настоящий момент более чем на 40% состоит из «серых схем».

Воздушные трассы

Основная часть авиационного грузопотока приходится на аэропорты Московского региона, хотя на часть из них, как считают эксперты консалтинговой фирмы «Центр ГА», мог бы претендовать и новосибирский аэропорт. По их данным, сейчас аэропорты московского узла обслуживают 83% грузов в России. Товары, прибывающие из-за рубежа, проходят таможенные процедуры в Москве, а уже затем доставляются в регионы.

Аэропорт Толмачево мог бы увеличить объемы грузопотока за счет обслуживания транзитных грузов. Для этого необходимо строительство и реконструкция объектов аэропортового комплекса, в частности грузового терминала. Эта проблема должна решиться в рамках соглашения, подписанного аэропортом Толмачево и Росавиацией, по которому планируется привлечение более 11 млрд руб. частных инвестиций до 2018 года. Принятые меры уже позволили Толмачево увеличить объемы грузопотока: по данным отчетности аэропорта, за восемь месяцев прошлого года грузооборот достиг 12,9 млн т, выручка составила более \$0,6 млн.

Еще одно направление работы — создание сервисов, соответствующих международным стандартам. В частности, внедрение стандарта e-freight (разработан Международной ассоциацией воздушного тран-

спорта (IATA) и внедрен во многих странах мира, предполагают электронное оформление перевозки грузов, снижение объемов бумажного документооборота, ускорение рабочих процессов и сокращение издержек). В мае этого года режим e-freight запущен в тестовом режиме в аэропортах Толмачево, Шереметьево и Емеляново. Пилотный проект рассчитан на два года, в течение которых к нему будут подключаться новые участники. Предполагается, что, если e-freight устроит все стороны, его использование будет прописано в отдельном законе или постановлении правительства.

Для Толмачево внедрение современных стандартов обслуживания и создания аэропортовой инфраструктуры, рассчитанной на грузоперевозчиков, — вопрос жизни и смерти, — категоричен господин Новиков. По его мнению, на кону стоит обслуживание международных потоков, соединяющих Азию и Европу. Разочаровавшись в новосибирском узле, грузоотправители попробуют воспользоваться аэропортами других стран, например казахстанскими — карагандинским и алма-атинским, полагает он.

После упрощения процедуры таможенного контроля на границах России, Казахстана и Белоруссии таможенные посты функционируют на внешнем контуре границ Таможенного союза. «За счет этого у азиатских аэропортов есть шансы отобрать часть грузооборота у российских узлов — главным образом у Шереметьево и Толмачево», — полагает Евгений Новиков. По его мнению, привлечь грузоперевозчиков можно, создав комплекс, где предоставились бы возможности перевозки грузов как по железной дороге, так и по воздуху, и автомобильным транспортом — в перспективе, таким комплексом должен стать аэропорт Толмачево.

Яна Янушкевич

«ЮТэйр»: вертолеты на все случаи жизни

Рынок вертолетных услуг в России в последние годы стабильно растет. Это позволяет авиакомпании «ЮТэйр», являющейся мировым лидером по размеру вертолетного флота, наращивать объем работ. В том числе по контрактам с сибирскими заказчиками. Для повышения эффективности и безопасности полетов «ЮТэйр» проводит масштабное обновление и модернизацию парка воздушных судов. В сочетании с высоким профессионализмом летного и технического состава это позволяет «ЮТэйр» укреплять лидирующие позиции в вертолетном сегменте авиационного рынка.

Масштаб вертолетных операций «ЮТэйр» последние годы стабильно растет. Даже кризисные явления российской экономики в 2008–2009 годах не повлияли на эту тенденцию. Несмотря на то что фактический налет вертолетного парка группы «ЮТэйр» в 2009 году по сравнению с 2008-м немного сократился (с 104,2 тыс. до 98,5 тыс. часов), объемы пассажирских и грузовых перевозок все равно выросли — до 479,2 тыс. пассажиров и 105,2 тыс. тонн соответственно. Следующие же два года синхронно росли уже все три показателя. В результате в 2011 году показатели оказались рекордными: фактический налет достиг 140,1 тыс. часов, вертолетами «ЮТэйр» было перевезено 165,7 тыс. тонн грузов и 894,2 тыс. пассажиров.

Таких внушительных результатов авиакомпании удалось добиться благодаря сразу нескольким факторам. Один из основных — размер собственного воздушного флота. По данным специалистов «ЮТэйр», ее вертолетный парк в настоящее время составляет 36% общего вертолетного парка России. При этом он характеризуется большим разнообразием воздушных судов — от тяжелых вертолетов до малых однодвигательных. Всего, по данным на март этого года, «ЮТэйр» располагала 339 винтокрылыми машинами.

К этому стоит добавить, что авиакомпания проводит масштабную модернизацию флота. Сегодня большая часть вертолетного парка приходится на Ми-8 Т (ПС) — 166 бортов. Но их доля постепенно снижается. Вертолеты Ми-8, серийный выпуск которых прекратился в 1991 году, компания постепенно меняет на более современные Ми-8 АМТ/171. Их число достигло уже 52, а до 2016 года «ЮТэйр» рассчитывает получить еще 40 таких машин. Кроме того, компания активно приобретает новейшие вертолеты ведущих западных производителей. С 2013 года авиакомпания одной из первых в мире начнет эксплуатировать вертолеты нового поколения EC175. Также, согласно заключенным контрактам, к уже имеющимся девяти Eurocopter AS 350B3/355NP добавятся еще 15 (поставка пяти из них уже осуществлена). Кроме того, «ЮТэйр» подписала с итальянским вертолетостроителем AugustaWestland меморандум о взаимопонимании в отношении плана поставки вертолетов AW139. В документе речь идет о 20 таких воздушных судах. В парке «ЮТэйр» — более 20 единиц самых грузоподъемных в мире Ми-26 Т. Этот тип винтокрылых машин весьма востребован на авиационном рынке и занимает свою нишу



в сегменте тяжелых транспортных вертолетов. Также авиакомпания эксплуатирует отечественные Ми-8 МТВ, Ка-32 и зарубежные Bo-105, Robinson R-44.

Не менее важной причиной высокой конкурентоспособности «ЮТэйр» является то, что вертолеты авиакомпании способны оказывать самый широкий спектр услуг. «Миссия бизнес-направления вертолетных работ в России и за рубежом заключается в выполнении по заказу клиентов авиационных работ оптимального качества и сложности в любое время года и суток, в любой точке земного шара силами современной и надежной вертолетной техники» — так в самой компании определяют ее стратегические задачи. Помимо перевозок грузов (как внутри фюзеляжа, так и на внешней подвеске) и пассажиров (включая VIP) они выполняют аэровизуальные, строительные-монтажные и поисково-спасательные работы, используются для медицинской эвакуации, занимаются патрулированием лесов и тушением пожаров.

Основными же заказчиками работ для вертолетного парка «ЮТэйр» являются компании российской нефтегазового комплекса. Сибирские месторождения углеводородов находятся, как правило, в труднодоступной местности. Их разработка затруднена суровыми климатическими условиями и слабо развитой транспортной инфраструктурой. Требуется постоянная переброска людей и грузов туда, где не могут быть использованы другие виды транспорта. Единственным решением этих проблем становятся вертолетные работы. Заключая контракты с «ЮТэйр», нефтяники и газовики тем самым оптимизиру-

«ЮТэйр» входит в тройку ведущих авиаперевозчиков России, СНГ и Балтии. Является ведущей вертолетной компанией по величине и грузоподъемности флота. В 2011 году самолеты и вертолеты группы компаний «ЮТэйр» перевезли более 7 млн пассажиров. Рост пассажиропотока по сравнению с 2010 годом составил 31%. В 2012 году, согласно бизнес-плану, «ЮТэйр» перевезет 10 млн человек, проведя в воздухе более 0,5 млн часов. С 1991 года «ЮТэйр» — крупнейший поставщик авиационных услуг для ООН. Сегодня по контрактам с ней работает около 50 воздушных судов. В 2012 году абсолютный показатель выручки превысит 75 млрд руб., уровень операционной прибыли увеличится по сравнению с 2011 годом более чем в 2,5 раза. Акции ОАО «Авиакомпания «ЮТэйр» включены в котировальный список «А» первого уровня на ММВБ-РТС.

ют собственные расходы. В числе партнеров авиакомпании — многие предприятия «Роснефти» и «Сургутнефтегаза», «Верхне-Чонскийнефтегаз», «Газпромнефть-ННГ», «Газпромavia» и другие.

Возможности парка «ЮТэйр» позволяют ей побеждать в различных корпоративных тендерах по отбору вертолетной компании для реализации самых масштабных проектов. Так, в 2007 году авиакомпания добилась права на осуществление полного комплекса авиационных работ на Ванкорском нефтегазовом месторождении, расположенном в Туруханском и Дудинском районах Красноярского края. Разработкой этого месторождения занимается «Роснефть». О его важности для российской экономики говорит тот факт, что сегодня по объему точной добычи нефти (46 тыс. тонн) ЗАО «Ванкорнефть» находится на втором месте среди добывающих дочерних компаний «Роснефти». А для Красноярского края «Ванкорнефть» стала компанией, позволившей региону получить статус нефтегазодобывающего.

Впрочем, «ЮТэйр» приходится решать не только бизнес-задачи. В настоящее время вертолеты авиакомпании принимают активное участие в тушении лесных пожаров в Западной Сибири. В частности, в мае они были задействованы в Ханты-Мансийском, Сургутском, Березовском и Нижневартовском районах Ханты-Мансийского автономного округа, перевезли 2,34 тыс. тонн воды, обработав в общей сложности более 33 км кромок пожара. За первую половину июня эти цифры — еще 3,97 тыс. тонн и почти 49 км.



Ми-26 в работе



«Воздушный огнеборец»

в рамках контрактов она выполняет работы по медицинской и аварийной эвакуации раненых и больных, обеспечивает поисково-спасательные работы, а также осуществляет грузовые, пассажирские и VIP-перевозки. Кроме того, вертолетные «дочки» Utair Europe, Utair South Africa и Utair India по коммерческим контрактам занимаются выполнением монтажных работ, тушением пожаров, трелевкой леса, строительными-монтажными работами, перевозкой грузов и пассажиров, обслуживают нефтегазовые компании.

Сегодня основные показатели состояния российской экономики не говорят о возможности резкого экономического спада, который угрожал бы этой тенденции в ближайшей перспективе. Это позволяет экспертам с оптимизмом смотреть на развитие рынка вертолетных работ в России. По данным Государственного НИИ гражданской авиации, которые приводят в своем исследовании агентство «Авиапорт», с 1997 года фактический налет вертолетов показывает постоянный рост, в результате чего в 2011 году этот показатель достиг отметки 420 тыс. часов. Откликаясь на требования рынка, в 2012 году ведущий российский производитель и один из мировых лидеров отрасли — холдинг «Вертолеты России» — планирует построить более 300 машин на общую сумму до 150 млрд руб. По мнению авторов исследования «Российская вертолетная отрасль: лабальный игрок», в среднесрочной перспективе операторы столкнутся с большим объемом авиационных работ, что вызовет потребность в увеличении количества новых вертолетов в среднем классе. Кроме того, увеличится эксплуатация вертолетов в частных и корпоративных целях. Для «ЮТэйр» это означает необходимость дальнейшего развития, возможности для освоения новых рынков и новых услуг на ближайшую перспективу.

Туманные перспективы

конкуренция

С начала года рынок продаж грузовых автомобилей показывает стабильный рост. Сибирские компании полны решимости увеличивать обороты бизнеса и обновлять автопарк, однако лидеры спроса, отечественные производители, не разделяют их оптимизма и не спешат наращивать объемы производства, опасаясь повторения кризисной ситуации 2008 года. Власти тем временем смотрят на ситуацию более оптимистично — сворачивают программу утилизации и обсуждают возможность запрета эксплуатации грузовиков старше 10-15 лет.

По данным АЕС, по итогам 2011 года спрос на грузовые автомобили вырос в России на 58,7% (в абсолютном выражении на 331,94 тыс. машин). Рост продаж зафиксирован во всех сегментах. КамАЗ, сохранивший позиции лидера рынка, увеличил продажи на 38% — до 39 тыс. автомашин, причем основной объем пришелся на дорожно-строительную технику. «Урал» (входит в группу IА3) продал 10,2 тыс. машин (на 4% больше, чем в 2010 году). Не отстали и иностранные производители: MAN увеличил продажи на 121% (до 7,1 тыс. машин), Scania — на 217% (6,7 тыс. машин), Mercedes-Benz — на 146% (2,7 тыс. грузовиков). Напик зарубежных производителей на российский рынок был столь серьезен, что доля отечественных грузовиков на нем сократилась с 58% до 49,8%. По данным Росстата, в январе этого года было перевезено 361,8 млн т грузов, грузооборот автомобильного транспорта в России составил 15 млрд тонно-километров, что на 10,2% превышает аналогичный показатель прошлого года.

Эксперты прогнозируют дальнейший рост продаж грузовой техники как минимум еще на два-три года — благодаря госзаказам, изношенности автомобильного парка, улучшению финансового положения большинства российских компаний и большей доступности кредитных ресурсов. Ведущий эксперт УК «Финам Менеджмент» Дмитрий Баранов отмечает, что по отдельным позициям грузовой техники износ превышает 50%, что заставляет компании задумываться об обновлении автопарка уже сейчас. Аналитики Ассоциации

международных автомобильных перевозчиков (АСМАП) прогнозируют стабильное увеличение рынка еще в течение пяти-шести лет в среднем на 15%.

По данным аналитика агентства «Авто-стат» Дмитрия Ярыгина, грузовой парк российских компаний на 80% состоит из грузовиков, возраст которых превышает 10 лет. Власти, стремясь стимулировать процесс обновления парков, всерьез обсуждают идею запретить эксплуатацию грузовиков и автобусов старше 10-15 лет. При этом программа утилизации грузовых автомобилей, старт которой был назначен на 2012 год, отменена, поскольку рынок грузового транспорта растет и без господдержки. Драйвером роста со стороны государства, по мнению господина Ярыгина, может стать запрет на эксплуатацию устаревших грузовиков с неэкологичными двигателями. Он отмечает, что такая мера прописана именно как способ государственной поддержки автомобильной отрасли в стратегии развития российского автопрома до 2020 года.

Оптимистичные прогнозы аналитиков находят подтверждение в действиях сибирских потребителей грузовой техники. Так, в июне ЗАО ХК «Сибирский деловой союз» (СДС) открыло в Прокопьевске Кемеровской области дилерский сертифицированный сервисный центр Минского автомобильного завода (МАЗ). Менеджмент СДС надеется, что «запуск центра на производственной площадке созданного в прошлом году «КузбассБелАвто» обеспечит в регионе бесперебойную эксплуатацию грузовой и специализированной техники



Увеличившийся спрос на грузовые автомобили не только обеспечил заказами российские заводы, но и привлек внимание к рынку их зарубежных конкурентов. ФОТО МИХАИЛА СОКОЛОВА

МАЗ, которая зарекомендовала себя как надежная и экономически выгодная в эксплуатации в сравнении с отечественными и импортными аналогами». Поэтому до 2015 года сервисный центр, аналогичный прокопьевскому, будет открыт и в самом Кемерове. По данным заместителя губернатора Кемеровской области по промышленности и предпринимательству Сергея Кузнецова, за последние пять лет в Кузбасс поставлено более 550 единиц техники МАЗ. Через «КузбассБелАвто» в регионе реализуется 56% техники, изготовленной Белорусским автомобильным заводом (БелАЗ). В планах — расширение сотрудничества, в мае текущего года была достигнута договоренность об открытии в Кузбассе сборочного производства 90-тонных карьерных самосвалов БелАЗ, а со временем предполагается наладить совместный выпуск и ремонт другой сложной техники.

Форсируют региональную экспансию и зарубежные производители. Так, в Иркутске открылся первый в Сибири дилерский центр по продаже 1,5- и 4-тонных грузовиков BAW Fenix и однотонных грузовиков BAW Tonik. Создано совместное предприятие китайской BAW и российского дилера компании ООО «БВ-мотор Корпорейшн», ульяновское «БВ-рус мотор корпорейшн». В планах — поставить до конца года в СФО 500 грузовиков и автобусов собственного производства. Центры по продажам и сервисному обслуживанию BAW будут работать в Красноярске, Новосибирске, Омске, Кемерове и Томске. Ford Transit поставил свою технику «Транспортному Союзу Сибири» (ТСС) по льготной программе факторинга. ТСС и официальный представитель Ford, ЗАО УТК «СЛК-Мотор», заключили соглашение об условиях приобретения новых автомоби-

лей в рамках реализации муниципальной программы. В прошлом году крупная партия Peugeot Boxer поступила в распоряжение новосибирских перевозчиков через компанию «Патриот Авто».

На фоне роста продаж отечественных производителей беспокоит сокращение темпов роста рынка, а также грядущее вступление России в ВТО. По данным АЕБ, по итогам первого квартала текущего года объем рынка продаж тяжелых грузовиков сократился на 2%, хотя по итогам 2011 года он показывал рост в 64%. Продажи грузовиков LCV выросли за первые три месяца этого года всего на 12% (в 2011 году — на 28%). Помимо снижения объемов рынка фактором риска является и резкое снижение импортных пошлин на поддержанную технику после присоединения России к ВТО.

По предварительным данным, пошлина на новые самосвалы массой от 20 т соста-

вит 10% вместо нынешних 25%, а через три года опустится до 5%. На поддержанные самосвалы возрастом от трех до пяти лет нынешняя пошлина в размере 30% понизится до 15%, а через три года — до 10%, при этом дополнительная ставка €2,2 за 1 куб. см двигателя будет отменена. Пошлина €4,4 за 1 куб. см для самосвалов возрастом от пяти до семи лет тоже будет заменена ставкой в размере 15%, которая через три года упадет до 10%. Также планируется падение пошлин на самые старые самосвалы — старше семи лет — с €4,5 до €1 за 1 куб. см.

Менеджмент российского автопрома на ситуацию смотрит пессимистично. В июне КамАЗ из-за падения спроса на грузовики перешел на четырехдневную рабочую неделю, во время которой нерабочий день оплачивается сотрудникам в размере 2/3 от средней зарплат. В конце мая менеджмент КамАЗа объяснял, что эта мера «необходима для того, чтобы не повторить ситуацию 2008 года, когда уже наступил кризис», а завод «еще несколько месяцев работал на полную мощность, что в итоге привело к затовариванию склада».

Опасения КамАЗа не беспочвенные, поделился соображениями представитель одной из новосибирских компаний, вынужденный отложить планы обновления автопарка до вступления России в ВТО в надежде приобрести импортные грузовики дешевле, поскольку иностранная техника, даже поддержанная, для эксплуатации предпочтительнее. «Отечественную продукцию компании берут только из-за экономии», — пояснил собеседник.

Если пессимистические прогнозы относительно второй волны кризиса оправдаются, то, возможно, чуть ли не единственным счастливым исключением станет техника, предназначенная для транспортировки продуктов питания. «Даже в кризис люди не перестают есть», — шуточно объясняет этот феномен управляющий партнер DSO Consulting Сергей Дьячков. По его данным, даже в 2008 году падение спроса на такую технику было меньшим, чем в целом по рынку. Господин Дьячков прогнозирует, что в дальнейшем темпы роста спроса на грузовики-рефрижераторы будут опережать средние рыночные значения. «Во-первых, имеющаяся у производителей и торговых предприятий техника устарела, а во-вторых, только современный автотранспорт сможет нивелировать температурные перепады, что особенно актуально для скоропортящихся товаров», — подытоживает он.

Яна Янушкевич

Удобная услуга для корпоративных клиентов

Работайте и занимайтесь бизнесом вместе с нами!



Оформление авиабилетов на

www.yakutia.aero

- Оформляйте самостоятельно билеты для своих сотрудников
- Контроль текущего баланса в личном кабинете на www.yakutia.aero
- Доступны все действующие тарифы на день оформления

Справки по телефону: +7 (4112) 49 59 48
E-mail: corporate@yakutia.aero

Комфортный и вкусный мир для миллионов пассажиров международного аэропорта Толмачево

Крупнейший российский оператор общественного питания ОАО «Росинтер Ресторантс Холдинг» недавно открыл в международном аэропорту Толмачево свой первый ресторан под популярной торговой маркой «IL Патио». Скоро в аэропорту также заработают: ресторан американской кухни «Американский Бар и Гриль» и ресторан домашней кухни «Мама Раша», всего под предпринятия компании будет задействовано порядка 900 м². Рестораны будут работать как в общедоступной, так и в стерильной зоне аэропорта. Таким образом, как пассажиры, так и встречающие и провожающие люди смогут получить самое разнообразное предложение самых востребованных кухонь: русской, итальянской и американской.

В бизнес-портфеле «Росинтер» Толмачево стал пятым по счету международным аэропортом.

На сегодняшний день объекты компании представлены в международном аэропорту Шереметьево (терминалы D, F), международном аэропорту Пулково (терминалы 1, 2), международном аэропорту Борисполя (терминал F) и Рижском международном аэропорту. История появления объектов компании на транспортных узлах началась в 2006 году с развития концепции питания в аэропорту Пулково. И стала одним из приоритетных направлений развития компании. Если говорить о критериях выбора направлений развития, то «Росинтер» в первую очередь рассматривает города-миллионники и одним из основных факторов для принятия решения является статус аэропорта как HUB'a (крупного транспортного узла), который обладает большим пропускным потенциалом. Более того, сейчас наблюдаются хорошие предпосылки интенсивного развития региональных аэропортов, которые в будущем могут стать крупными федеральными HUB'ами, то есть когда в отдаленных федеральных округах есть свой крупный транспортный узел.

Основная задача оператора общественного питания — грамотно вписаться в концепцию современного аэропорта, а для этого у компании есть все необходимые ресурсы: это и накопленный с годами опыт создания оптимальных решений для транспортных узлов, и широкий портфель популярных брендов: «IL Патио», «Планета Суши», «Американский Бар



Открытие ресторана «IL Патио» в аэропорту Толмачево

и Гриль», «Сибирская Корона», T. G. I. Friday's, Costa Coffee и специально созданный для аэропортов ресторан домашней кухни «Мама Раша». Сегодня «Росинтер» предлагает широкий спектр готовых предложений и услуг с учетом специфики ведения бизнеса на транспортных узлах — это рестораны, бары, кафе формата free flow, кофейни и кофейные киоски, кейтеринг, комплексная организация питания для сотрудников авиаузлов и летного состава, обслуживание официальных лиц.

Безусловно, необходимо учитывать особую «аэропортовую» специфику, о которой так часто говорят. Поэтому меню и модель ресторанов «Росинтер» адаптированы под эту специфику, что позволяет сделать акцент на блюдах, требующих меньшего времени для приготовления, а работа обслуживающего персонала также строится исходя из потоков и временного трафика посетителей ресторанов в аэропорту. Официанты сразу интересуются у гостей, каким количеством времени они располагают, и уже исходя из этого рекомендуют им определенные блюда.

В условиях того, что аэропорт априори не предназначен для развертывания на его территории предприятий питания полного цикла, а арендные ставки на коммерческие площади достаточно высокие, компания стремится максимально эффективно использовать имеющиеся у нее площади, а также те, которые не имеют коммерческой ценности. Собственная производственная база способна обеспечить свежайшими заготовками и выпечкой любое количество объектов питания, расположенных

на транспортном узле. При этом все продукты доставляются в специальной изотермической упаковке, сохраняющей все полезные свойства, вкус и температуру. В целом эффективность работы предприятия питания полностью завязана на технологиях работы самого аэропорта и зависит от того, насколько быстро и органично оператор питания может встроиться в эту технологию и взаимодействовать с ней.

Также «Росинтер» особое внимание уделяет обучению персонала, который работает на такого рода сложном объекте, как международный аэропорт, — это наиболее важный момент. Рестораны в аэропорту являются визитной карточкой компании, поскольку первое знакомство многих людей (особенно иностранцев) с собственными брендами компании происходит именно там. И здесь играют роль и скорость, и качество, и многие другие факторы. Поэтому, кроме стандартных обучающих процедур компании «Росинтер», официанты готовят правильно реагировать на различные стрессовые ситуации, которые могут возникнуть в ходе работы. Как в городе, так и в аэропорту рестораны «Росинтер» стремятся создавать комфортный и вкусный мир для миллионов людей!



РОСИНТЕР РЕСТОРАНТС

Аэропорт Толмачево, терминал внутренних вылетов, 2 этаж