Александр Андреев: «Мы ожидаем финансово-экономический результат не хуже, чем в прошлом году» | 13

Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

Авиация

Среда 24 сентября 2014 №172 ufa.kommersant.ru

13 Аренда бизнес-джета на несколько человек становится трендом

14 Площадь нового международного терминала МАУ превысит 16 тыс. кв.м

15 В уфимском аэропорту растут доходы от неавиационной деятельности

16 Международный аэропорт Уфы получил «три звезды»

Эпоха сдержанного оптимизма

Глобальный рынок бизнес-авиации пережил период большого бума, катастрофический спад и замер перед новыми реалиями. Рост возобновится, но об астрономических цифрах временно нужно забыть.

— индустрия —

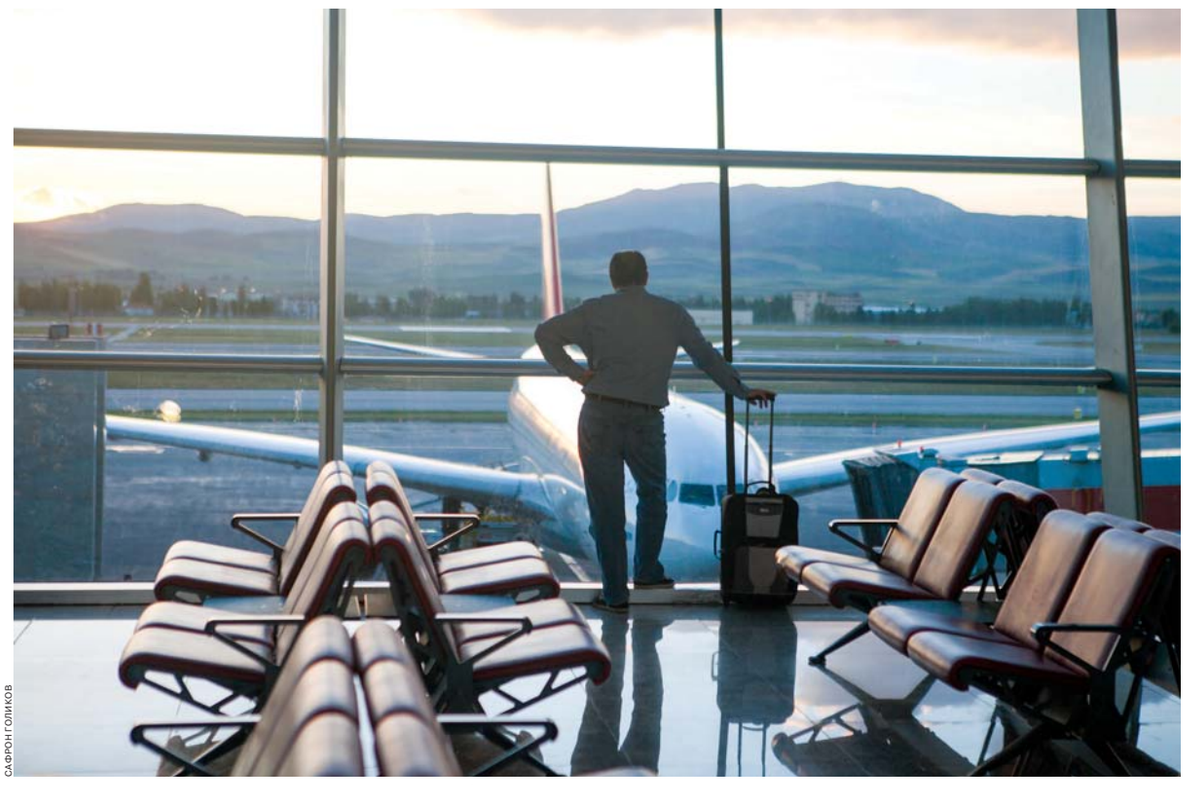
На смену словам «стагнация» и «падение», основательно укоренившимся в лексиконе игроков рынка деловой авиации за последние четыре года, пришли «стабилизация» и «сдержанный оптимизм». Глобальная отрасль, кажется, окончательно смирилась с тем, что такого головокружительного взлета, какой наблюдался вплоть до середины 2009 года, не повторится еще несколько десятилетий. К 2014 году перегревшийся в докризисное время рынок окончательно остыл и стал принимать новые очертания. Изменения коснулись многого: и интенсивности полетов, и вторичного рынка, и прогнозов, и расстановки сил среди производителей бизнес-джетов.

Снова «большая пятерка»

Серийный выпуск бизнес-джетов — самый жирный кусок мировой индустрии деловой авиации, ее локомотив и основной показатель состояния рынка. Согласно данным Ассоциации производителей самолетов авиации общего назначения, в 2013 году поставки бизнес-джетов стабилизировались после четырехлетнего падения: покупателям было передано 678 реактивных самолета — на 6 больше, чем годом ранее. Для сравнения: в последнем докризисном 2008 году в мире было поставлено вдвое больше — 1313 машин. Но несмотря на такую разницу в количестве выпущенных самолетов, стоимость поставок в 2013 году оказалась огромной — $21 млрд. Это на $4 млрд больше, чем в 2012 году и почти столько же, сколько в 2008-м. Это обусловлено изменениями в структуре поставок бизнес-джетов. Крупный транснациональный бизнес, приобретающий самолеты больших и дальнемагистральных классов, имеет больший иммунитет к падениям экономики, в то время как средний и даже малый бизнес — основные покупатели небольших бизнес-джетов — более зависим от состояния экономики и доступных условий финансирования сделки. Таким образом, в четырехлетний период спада наиболее устойчивым спросом пользовались дальнобойные самолеты, стоимость которых начинается от $40–50 млн. Соответственно, в выигрыше оказались те производители, в модельном ряду которых больше таких машин.

В результате в производственном секторе началась перестановка сил. Если раньше речь шла об условной «большой шестерке» лидеров в формате «5 + 1» (Bombardier Aerospace, Gulfstream Aerospace, Cessna Aircraft, Dassault Aviation, Hawker Beechcraft и молодой, но многообещающий Embraer), то сейчас бразильский концерн Embraer упрочил свои позиции, потеснив обанкротившуюся американскую Hawker Beechcraft и наступая на пятки еще одной американской компании — Cessna.

Несколько изменилась и карта поставок бизнес-джетов в 2013 году. Несмотря на негативные последствия кризиса, доля США после перерыва в пару лет вновь превысила психологический рубеж: на них пришлось 52,4% мирового объема переданных заказчикам джетов. Следом с огромным отставанием идет Европа с 15,6%, в страны Азии передано почти 12% бизнес-джетов, на долю Латинской Америки пришлось 11%, а на Ближний Восток и Африку — 9%.



САФРОН ГОЛИКОВ

Время разбрасывать деньги прошло: деловые пассажиры стали реже летать на бизнес-джетах

Полеты во сне

Рынок деловой авиации традиционно тесно коррелирует с состоянием мировой экономики, поэтому ее колебания отражаются на интенсивности полетов — втором после производственного сектора индикаторе отрасли. По данным отчета Международного валютного фонда, в 2013 году рост ВВП в США составил лишь 1,9%. Неудивительно, что летная активность в США снизилась на 0,3% по итогам 2013 года, по данным аналитической компании ARGUS TRAQPak.

В целом по миру наблюдается более высокий интерес к полетам на бизнес-джетах: аналитики британской JSSI констатируют скромный рост летной активности на 4% в 2013 году. По данным компании, на первом месте стоят Ближний Восток и Африка: там подъем в прошлом году достиг 25%. Далее следует Азия (22%), затем Европа (12%), и на последнем месте США (6%).

Рынок покупателя

На вторичном рынке бизнес-джетов царит определенное оживление, но он по-прежнему остается рынком покупателя: скидки на самолеты радуют, лишь 5–7% самолетов выставлено по ценам, близким к нормальным рыночным. Согласно аналитической компании JETNET/AvData, в 2013 году было закрыто более 2,2 тыс. сделок, наибольшей популярностью среди бизнес-джетов на вторичном рынке пользовались большие и дальнобойные машины: число закрытых сделок по ним выросло на 5,7% по сравнению с 2012 годом. А вот легкие самолеты разделили судьбу своих новых «одноклассников»: в 2013 году в этом сегменте вторичного рынка было совершено 883 сделки купли-продажи — на 4,7% меньше, чем в 2012 году.

Национальный вопрос

Состояние отечественного рынка бизнес-авиации также измеряется показателями интенсивности полетов. В 2013 году для стабильного роста этого индикатора рынка были созданы экономические предпосылки. Ключевыми драйверами роста по традиции выступили нефтегазовый и перерабатывающий секторы экономики и рост числа лиц с высокой концентрацией частного капитала. Так, средняя цена нефти марки Urals, основного товара российского экспорта, в 2013 году составила $107,88 за баррель, а число долларовых миллиардеров в стране составило 108 человек, согласно рейтингу, составленному CNN Money.

Благоприятные экономические условия нашли отражение в статистике числа рейсов и обслуженных пассажиров бизнес-авиации: в 2013 году только в Московском авиаузле было принято примерно 29 тыс. рейсов, из них больше 19 тыс. рейсов пришлось на долю Внуково-3, крупнейшего терминала деловой авиации в России. Но если по количеству принятых бортов Внуково-3 практически вышел на докризисный уровень, то по показателю пассажиропотока картина изменилась: пассажиров бизнес-чартеров оказалось больше, чем в 2007 и 2008 годах. Аренда бизнес-джета на несколько человек становится трендом, о чем свидетельствуют цифры: если в 2007 году на 19,5 тыс. рейсов приходилось чуть больше 103 тыс. пассажиров, то в 2012 и 2013 годах их число составило 137 тыс. и 133 тыс. человек при аналогичном числе обслуженных рейсов.

с15

«Санкции всерьез не отразятся на финансовых показателях аэропорта»

— мнение —

Общая стоимость реконструкции международного аэропорта Уфы (МАУ), приуроченной к проведению в городе в 2015 году саммитов Шанхайской организации сотрудничества и БРИКС, превысила 7 млрд рублей. Львиную долю затрат на реконструкцию аэродрома взял на себя федеральный бюджет. О том, как повлияет на развитие МАУ строительство, а также о перспективах авиапредприятия «Авиации» рассказал генеральный директор аэропорта «Уфа» Александр Андреев, возглавивший предприятие ровно год назад.

РАИФ БАДЫКОВ

— Александр Вадимович, как, на ваш взгляд, по итогам работы в первом полугодии уфимский аэропорт выглядит по сравнению со своими «одноклассниками» в России?

— Полугодовые показатели у нас даже выше средних по отрасли. Впрочем, есть неравномерность роста внутренних авиалиний и международных. Это было вполне прогнозируемо, поскольку речь идет о разных рынках перевозок и объясняется не только сезонностью спроса, но и внешнеполитическими факторами. В то время, когда внутренний рынок, будучи в зрелом состоянии, сохранял устойчивость, международный только наполнялся, но стремительными темпами — по 30 и более процентов ежегодно. Сейчас он стабилизировался и стал расти медленнее.

— Вы видите точки роста объемов на внутренних и международных линиях в Уфе?

— У нас 40 процентов перевозок — рейсы в Москву. Их количество достигает 15 в день, что с точки зрения стабильности и прогнозируемости очень хорошо. Если же говорить о международных линиях, то существуют устойчивые направления полетов, которые выполняют сетевые авиакомпании, например, «Чешские авиалинии», «Турецкие авиалинии». Они образуют один сегмент рынка. Другой сегмент — курортные направления, они обслуживаются чартерными рейсами и компаниями. Судить же о конкурентоспособности аэропорта на основании роста количества авиакомпаний было бы неверно. Это, скорее, популистские оценки.

— По каким критериям вы оцениваете KPI менеджмента аэропорта?

— Для меня KPI складывается из четырех пунктов: финансово-экономические показатели, удовлетворенность клиентов, эффективность внутренних процессов предприятия и социальная составляющая, то есть удовлетворенность персонала, его квалификация. В этом плане мы делаем многое, в том числе, повышаем зарплату сотрудникам.

— По какому из этих показателей, на ваш взгляд, в аэропорту может сработать эффект низкой базы?

— Не думаю, что в данной ситуации корректно говорить об эффекте низкой базы. У нас стабильное, устойчиво развивающееся предприятие. За прошедшие два года удалось сделать многое. Сейчас в аэровокзале работают операторы общественного питания и розничной торговли с федеральным опытом. В 2013 году мы увеличили прибыль в три с половиной раза, регулярность полетов повысили на 20 процентов.

— Под регулярностью вы имеете в виду объем регулярных перевозок?

— Нет, количество рейсов, которые не были задержаны по вине аэропорта. Повышение на 20 процентов за год — хороший показатель. Количество жалоб пассажиров и авиакомпаний мы снизили почти вполовину, первыми из региональных и даже некоторых аэропортов «большой пятерки» внедрили отраслевой стандарт эксплуатационной безопасности (ISAGO). За всем этим стоит ежедневная упорная работа и профессиональная квалификация персонала. На мой взгляд, авиацией, как и иной специализированной отраслью, например, медициной, должны руководить люди с соответствующей профильной квалификацией — образованием и опытом.

— Вы передали непрофильные услуги на конкурсе или аффилированным структурам?

— У нас нет аффилированных структур. При передаче услуг общественного питания мы отдавали предпочтение сетевым компаниям с опытом работы не только на региональном, но и на федеральном уровнях: кафе «108 чайников», компания «Тренд», сеть кофеен «Шоколадница». Как раз за счет передачи непрофильных видов деятельности на аутсорсинг наш штат сократился более чем на 200 человек. Как ни парадоксально, но по итогам 2013 года мы имели убыток 30 миллионов рублей от предоставления услуг общественного питания. Передача этой функции уже дала ощутимый экономический эффект. Таких видов деятельности у аэропорта несколько. Аналогичный кратный рост прибыли аэропорта происходит и в других непрофильных сегментах, например, упаковка багажа. Передача на аутсорсинг профильному оператору данного бизнеса позволила утроить прибыль нашего предприятия от этого направления деятельности.

— Как идет набор арендаторов для нового международного терминала? Будет ли увеличена площадь дьюти-фри?

— В новом терминале открытые процедуры по подбору арендаторов уже тоже завершены. В нем больше 1500 квадратных метров арендных площадей. Оператор дьюти-фри компания Heinemann планирует увеличить площадь магазина.

— Гостиница для аэропорта остается доходным бизнесом?

— Гостиница приносит прибыль, но поскольку для нас сейчас основная задача — подготовиться к саммитам, стратегический перевод других непрофильных бизнесов на аутсорсинг продолжится уже после их проведения. Пока мы избавились от откровенно неприбыльных либо недооцененных функций, что позволило получить быстрый экономический эффект.

— Можете ли вы на этом этапе сказать, как будет развиваться около аэропортовая инфраструктура?

— У нас есть актуальный мастер-план развития. Естественно, в 21 веке есть экономические тренды, и любым технологически сложным бизнесом эффективнее управлять как основным. Нам еще предстоит определить степень недооцененности других видов бизнеса аэропорта, это серьезная работа.

— По тому, как идут дела, вы можете дать прогноз выручки, прибыли аэропорта в этом году?

— Мы ожидаем финансово-экономический результат не хуже, чем в прошлом году. Из-за внешнеполитической ситуации, конечно, трудно что-то планировать детально. С уверенностью могу говорить про внутренние авиалинии, а вот по международным направлениям, учитывая сегодняшнюю геополитическую обстановку, прогнозы строить сложнее.

— Как изменится структура выручки аэропорта по итогам года?

— Выручка от неавиационной деятельности уже выросла вдвое. Рассчитываем и далее поднимать ее за счет качества услуг и использования аутсорсинга там, где это уместно и выгодно. Сегодня, если авиакомпании экономят на бортовом питании, это значит, что пассажир пойдет перед вылетом в кафе аэропорта. И мы по согласованию с операторами поднимем арендную плату и увеличим прибыль. Таких профессиональных цепочек можно провести немало. Будем поднимать выручку и от авиационной составляющей. Причем не только изменением тарифов, но и за счет развития технологий работы предприятия. И, конечно, сокращать расходы за счет увеличения производительности труда. Уже повышена производительность труда более чем на 15 процентов за год, зарплата персонала повышена на эту же величину.

— Вы ожидаете, что санкции против России повлекут за собой уход зарубежных перевозчиков из региональных аэропортов?

— Мне о таких планах перевозчиков ничего неизвестно. Проект зимнего расписания будет приниматься в конце сентября. Но отмечу, что у нас более 70 процентов пассажиропотока осуществляется внутренними авиалиниями, и это характерно для всех региональных аэропортов России. Поэтому санкции с точки зрения финансовых показателей предприятия вряд ли могут иметь решающее значение.

— Есть ли у вас данные о перевозчиках, которые, напротив, намерены расширить программу полетов из Уфы?

— Интерес к выполнению рейсов определяется рядом совершенно ограниченных параметров. Первое — платежный спрос у населения, то есть наличие пассажиропотока. Во-вторых, инфраструктура, позволяющая выполнять рейсы. В-третьих, географическое положение, потому что есть авиационное и неавиационное расстояние перевозки. И конечно, качество услуг, предоставляемых авиакомпаниям, в том числе безопасность и регулярность полетов, время обслуживания воздушных судов на перроне. Исходя из этого, авиакомпании строят сеть своих маршрутов. У нас из аэропорта выполняют рейсы около 40 авиакомпаний, но перевозчик перевозчику рознь. Ограниченное количество компаний закрывают очень большой объем рейсов — пять-шесть выполняют более 70 процентов перевозок. Аналогичный показатель в других аэропортах и в Москве, и в регионах. Существуют чартерные перевозчики. Они приходят так же быстро, как и уходят. Есть у них эпизодическая загрузка — рейсы выполняются, нет — не выполняются. Аэропорт, конечно же, опирается на перевозчиков, осуществляющих регулярные полеты. Это гарант нашей устойчивой прибыли, долгосрочная конъюнктура. Чартерным перевозчикам тоже рады, не отказываем им.

— Партнеры находят вас или вы их ищете?

— Существует масса способов теоретического и практического взаимодействия аэропорта с авиакомпаниями. У нас, например, впервые в практике аэропорта появился комитет аэропортовых операторов. Впервые мы применили открытый формат регулярного прямого общения с авиакомпаниями, это дает хороший эффект. Мы напрямую обсуждаем проблемы, которые интересуют нас и наших партнеров, сократили время принятия решений, оперативно информируем авиакомпании о тех изменениях, которые у нас происходят.

— В чем материализуется этот эффект?

— В росте доходов от увеличения количества заполняемых слотов в расписании. В качестве, которое отражается в удовлетворенности авиакомпаний как клиентов нашего аэропорта. Технологически это материализуется даже в сокращении времени обслуживания самолетов.

— То, что итальянская авиакомпания «Нью Ливингстон» предпочла Уфу Екатеринбургу, было следствием растущей привлекательности аэропорта, как писали СМИ?

— Итальянская авиакомпания заявила четырнадцать рейсов, пять из которых отменила — в общем объеме перевозок это меньше одного процента. Классический сезонный курортный перевозчик, который набрал несколько туристических групп и все. Но мы, конечно, рады с ним работать.

— Маршрутная сеть, которая для потребителя имеет большое значение, не главный показатель для аэропорта?

— Маршрутная сеть — хороший показатель с точки зрения пассажира, но есть еще понятие ее устойчивости, то есть долговременного и бесперебойного выполнения рейсов в том или ином направлении. Наш аэропорт — девятый по пассажиропотоку в России, надеюсь, минимум в десятке и останется. Глубина, ширина и устойчивость маршрутной сети должны быть пропорциональны нашему статусу как транспортного узла. Все крупнейшие авиакомпании страны выполняют рейсы из Уфы, с каждой из них мы разработали программу развития партнерства, которой неуклонно следуем, тем самым опережая рост перевозок по отношению к среднеотраслевому значению.

с14

авиация

На новые ворота

Новый международный терминал Международного аэропорта «Уфа» (МАУ) планируют сдать к 2015 году. Его площадь должна составить более 16 тыс. кв.м, пропускная способность — 800 пассажиров в час, что почти в четыре раза больше, чем в бывшем терминале. По словам заместителя генерального директора по коммерческой деятельности и договорной работе МАУ Олега Медникова, партнеры проявляют интерес к новым возможностям аэропорта. Эксперты считают, что работа над инфраструктурой оправдана и приведет к увеличению пассажиропотока.

АЛЕКСЕЙ ТУЛИНОВ

В международном аэропорту Уфы надеются, что широкое развитие грузовых перевозок – дело ближайшего будущего

— строительство —

В аэропорту Уфы введена в эксплуатацию вторая взлетно-посадочная полоса. Реконструированная ИВПП-2 расположена параллельно первой искусственной взлетно-посадочной полосе, которую вывели из эксплуатации на период выполнения работ по строительству нового перрона и рулежной дорожки. Качественные характеристики введенной в эксплуатацию взлетно-посадочной полосы позволяют принимать Boeing-747, Boeing-777 и другие воздушные суда. Работы по реконструкции аэродромных покрытий проведены в Уфе в условиях действующего аэропорта. Старший вице-президент авиакомпании «Flydubai» по коммерческим вопросам в ОАЭ, на Ближнем Востоке, Европе и СНГ Джейхун Эфенди рассказал, что процесс реконструкции международного аэропорта не оказал влияния на работу по данному маршруту: «Мы начали выполнять полеты в Уфу в 2011 году, по итогам 2013 года пассажиропоток на данном направлении увеличился на 43% по сравнению с предыдущим годом». Впоследствии между двумя ВПП планируют построить новую соединительную рулежную дорожку и создать места для стоянки широкофюзеляжных воздушных судов. Контракт финансируется по линии федеральной целевой программы «Развитие транспортной системы России (2010–2020 гг.)».

Количество пассажиров, обслуженных в ОАО «Международный аэропорт «Уфа» (МАУ), в первом полугодии составило 1,09 млн человек, что выше аналогичного показателя прошлого года на 9,7%, говорится в материалах аэропорта. Пассажиропоток на международных линиях аэропорта вырос на 3%, до 328 тыс. человек, на внутренних — на 13,3%, до 753 тыс. человек. Остальной объем обеспечили транзитные пассажиры. Рост показателей в МАУ объясняют увеличением спроса на южные направления России — в Анапу, Сочи, Симферополь, а также в Москву и Санкт-Петербург. На региональных направлениях наиболее популярным стал рейс Уфа — Казань, на международных — курорты Турции, Испании, Кипра.

Заместитель генерального директора по коммерческой деятельности и договорной работе МАУ Олег Медников рассказал, что уже сейчас ведутся переговоры с авиакомпаниями, и со стороны постоянных партнеров есть заинтересованность в увеличении количества рейсов и возможности развития грузовых авиаперевозок. «Появится девять новых стоянок для воздушных судов класса Е (по размаху крыла от 52 до 65 м), общее число всех стоянок составит 39 единиц»,— рассказал Олег Медников и добавил, что после реконструкции потенциал МАУ будет раскрыт в гораздо большей степени, чем сейчас. «Мы проводили предварительные переговоры с несколькими авиакомпаниями, например, «Пегасу» было бы интересно базировать здесь самолеты, чтобы избежать задержек рейсов по техническим причинам. Возможности столичных аэропортов не безграничны, и авиакомпании начали присматриваться к регионам»,— говорит господин Медников. В начале месяца МАУ принял один из крупнейших транспортных самолетов АН-124 «Руслан». Самолет авиакомпании «Волга-Днепр» прибыл для транспортировки груза Уфимского моторостроительного приборного объединения. Господин Медников рассчитывает на то, что в ближайшем будущем появится возможность развивать грузовые перевозки, но отвечать на вопросы о финансировании и сроках пока не готов, отмечает лишь, что проект предпочтителен в рамках государственно-частного партнерства.

Руководитель аналитического департамента ФК Aforex Артем Деев считает, что «каждый год пассажирооборот увеличивается примерно на 300 тысяч человек, так что смысл в реконструкции есть, тем более, что аэропорт сможет принимать любые типы судов, включая сверхтяжелые, то есть не будет ничем отличаться от стандартного европейского аэропорта». Директор филиальной сети QB Finance, занимающейся консалтингом и управлением активами, Владимир Пахомов говорит, что аэропорт Уфы уже является крупнейшим аэроузлом ПФО, так что его развитие и расширение вполне своевременно и закономерно. «К сожалению, сейчас аэропорт все больше обслуживает внутренние рейсы российских компаний, а доля международных чартерных рейсов, в том числе и тех, что выполняют иностранные перевозчики, возрастает только летом, в сезон отпусков»,— считает эксперт. Научный сотрудник ВШЭ, эксперт по рынку авиаперевозок Андрей Крамаренко считает «Уфу» одним из лучших региональных аэропортов в России: «Оно (руководство аэропорта — «Авиация») демонстрирует крайне тонкое чувство рынка, сначала они вложили все силы в модернизацию внутреннего терминала, тогда как в 2011–2013 годах основной рост показателей был на международных воздушных линиях (МВЛ). В результате международного терминала стало банально не хватать. Теперь, когда рост на МВЛ серьезно замедлился, а на внутренних воздушных линиях, напротив, ускорился, они инвестируют в новый международный терминал». По подсчетам эксперта, системный дефицит пропускной способности уже есть, но он формируется за счет международного терминала. «У Уфы есть потенциал «догоняющего роста», поскольку уровень транспортной подвижности в Башкирии несколько ниже среднего по российским регионам, примерно 500–600 тыс. человек по состоянию на прошлый год. Возможно, с устранением инфраструктурных ограничений (аэродром, терминалы) произойдет опережающий рост. Но это на 2-3 года, потом же динамика пассажиропотока будет зависеть от системной динамики в стране, а прогнозы достаточно сдержанные»,— заключает господин Крамаренко. Руководитель аналитической службы Агентства «АвиаПорт» Олег Пантелеев склонен к сдержанным прогнозам: «Аэропорт Уфы вполне может рассчитывать на рост пассажиропотока, говорить о том, что все возможности уже «выбраны», неверно. Но в нынешней ситуации гораздо важнее не появление нового терминала, а состояние российской экономики в целом. Пока внутренние перевозки растут, причем достаточно быстро. Посмотрим, что будет зимой — вполне возможно, что статистика станет менее привлекательной». Эксперт напоминает, что не так давно авиакомпания «ЮТэйр» анонсировала программу развития в Уфе, с размещением базы технического обслуживания и ремонта самолетов Sukhoi Superjet. «Пока заметного прогресса в реализации этого проекта мы не видим. Это значит, с одной стороны, что потенциал есть и авиакомпании его видят. Но, с другой стороны, нынешнее состояние экономики не позволяет этот потенциал реализовать»,— считает Олег Пантелеев.

Лилия Раянова

Проект нового здания международного терминала

«Санкции всерьез не отразятся на финансовых показателях аэропорта»

с13

— Год назад, когда вы возглавили аэропорт, вы говорили о том, что бросается в глаза его технологическая отсталость. Что удалось сделать в этом направлении?

— Мы успешно внедряем автоматизированную систему управления аэропортом, первыми сертифицировались на соответствие отраслевому стандарту ISAGO, одними из первых вводим единый интерфейс для раскрепленной регистрации пассажиров. Большие работы проводятся в аэродромном комплексе. К сожалению, степень износа основных средств производства еще полтора года назад превышала 75 процентов. Применительно к аэродрому и частично к коммерческому обслуживанию самолетов, нам удалось снизить ее до 65-70 процентов. Для того, чтобы наземное обслуживание в нашем аэропорту соответствовало современным стандартам, у нас реализуется целевая программа. Мы сделали акцент на аэродроме, который в первую очередь определяет безопасность полетов. Что касается техники для коммерческого обслуживания, то в прошлом году закупили, например, четыре автобуса для перевозки пассажиров, два самоходных ленточных перегружателя, пять минитягачей и один большой, два автомобиля по противообледенительной защите воздушного судна. Это достаточно капиталоемкая программа, размер которой превысил 180 миллионов рублей. Подобные вложения предполагают долгосрочное планирование инвестиций со стороны аэропорта. Для этого, конечно же, нужно иметь устойчивую прибыль.

— Очередное увеличение уставного капитала аэропорта, которое планировалось, произошло?

— Да. В этом вопросе нас поддержало правительство Башкортостана, акционер аэропорта. У нас полное понимание и с президентом республики, который очень компетентен в вопросах авиации, и с председателем совета директоров предприятия.

— Это позволило снять с аэропорта кредитную нагрузку?

— Серьезной кредитной нагрузки у нас нет. Рекомендуемый показатель финансовой устойчивости предприятия единица, у нас — 0,3. Кредитная нагрузка на аэропорт сейчас находится на историческом минимуме за счет рационального управления финансами и реализации программы взноса в уставной фонд общества.

— Есть ли у вас уверенность, что реконструкция завершится в плановые сроки?

— Строительно-монтажные работы международного терминала планируем завершить до конца текущего года. Чуть больше времени займет реконструкция пункта пропуска, сочетающего оборудование и технологии контрольных служб — таможенной и пограничной. Работаем и над этим вопросом совместно с Росграницей.

— У проекта реконструкции, который реализуется, достаточно задела по мощности с точки зрения перспектив роста пассажиропотока?

— По нашим расчетам, у этого проекта серьезный резерв. 800 пассажиров в час — это около 1,4 миллиона пассажиров на годовом лаге. Параметры, которые мы заложили в проект реконструкции, сопоставимы с проектами других региональных аэропортов. Терминал будет оснащен тремя телетрапами, информационными системами, а также современной багажной системой, не уступающей столичным аэропортам.

— В аэропорту не появятся бесплатные сервисы вроде массажных кресел, как, к примеру, в аэропорту Сингапура?

— Есть понятие корректности объекта сравнения. В Сингапуре основа пассажиропотока аэропорта — трансферные перевозки, их там более половины. Соответственно и пассажир в ожидании пересадки на следующий рейс в среднем проводит в аэропорту порядка трех–пяти часов. В Уфе таких рейсов нет. Мы — аэропорт, обслуживающий прямые рейсы point to point, соответственно и пассажир наш находится в терминале в среднем не больше часа. Поэтому ни бассейны, ни кинотеатры на этом этапе развития нам не понадобятся.

— Возвращаясь к теме создания базовой авиакомпании. Есть ли итоговое решение: создавать ее в Уфе или нет?

— Создать заново точно не получится, и самоцели привлечь базовую авиакомпанию тоже нет. В Америке более 70 процентов аэропортов работают без таковой в классическом смысле данного термина. Здесь надо понимать, что базовая авиакомпания по объемам рейсов должна быть сопоставима с объемом перевозок аэропорта. Если мы девятые по объемам в России, то и наш базовый перевозчик должен входить либо эффективно взаимодействовать с пятеркой ведущих перевозчиков страны. Идея взращивания базовой авиакомпании из какого-то одного самолета лишена здравого и экономического смысла. Поэтому мы для себя определили, что базовая авиакомпания — это перевозчик, который выполняет не меньше трети рейсов из аэропорта, занимает не меньше трети стоянок и генерирует соответствующий пассажиропоток.

— По этим параметрам кто-то проявил интерес к аэропорту?

— Мы вели переговоры с несколькими ведущими авиакомпаниями. Например, у авиакомпании «ЮТэйр» есть планы базирования в Уфе части своих самолетов, в том числе SSJ-100. Но базовым, повторю, этот перевозчик может стать только тогда, когда достигнет сопоставимых с аэропортом величин обслуживаемого пассажиропотока.

— Понятно, почему это интересно аэропорту. Но почему это интересно «ЮТэйру»?

— «ЮТэйр» может, например, планировать всю инфраструктуру аэропорта, адаптировать ее под свой флот, получать преференции по вылету и прилету для организации стыковочных маршрутов, получать на эффекте масштаба оптовые скидки по всем услугам аэропорта.

— Ваше отношение к развитию внутрирегиональных авиаперевозок, которые были заложены и в проекте новой стратегии развития транспорта республики…

— Как человек, имеющий профильную ученую степень, могу сказать, что это закономерно будет иметь отрицательный экономический результат. Есть рынок, есть конкретная инфраструктура, есть отраслевые тенденции, есть экономика авиаперевозок.

— То есть вы экономики там не видите?

— У транспорта несколько функций, включая и социальную, и экономическую. Если будет принято решение о превалирующем характере социальной функции, то, наверное, проект сможет состояться. С точки зрения экономики в нем необходимости нет, потому что даже субсидирование мелкого воздушного флота никогда не позволит окупить круглосуточное содержание взлетно-посадочных площадок. Это кратно несопоставимые вещи. Есть социально значимые регионы и направления — например, Крайний Север, куда можно доставлять пассажиров только воздушным транспортом. При наличии альтернативных видов транспорта социальная функция соответственно видоизменяется.

— По-вашему, эта программа не принесла бы эффекта, сопоставимого с тем, что имела программа субсидирования авиаперевозок между городами Приволжского федерального округа?

— Программа субсидирования, которая запущена в ПФО, распространяется на перевозчиков, предметом субсидирования являются перелеты. Но субсидирования инфраструктурных объектов, содержание которых также является высокозатратным, ни в одной программе нет. Выполнение двух-трех рейсов никогда не покроет содержание инфраструктуры. Здесь неизбежен отрицательный экономический эффект. К сожалению.

— Насколько интересно вам развивать грузоперевозки?

— Грузоперевозки — часть нашей прямой деятельности. Хотя практика показывает, что грузовые перевозки выполняют профильные операторы, обладающие большими технологическими возможностями. Я не исключаю перспективы развития грузоперевозок профильным оператором, но пока это вопрос не сегодняшнего дня. До саммитов говорить об этом рано. В Москве и Петербурге это уже происходит. Вообще авиасообщением в мире транспортируется всего не более пяти процентов грузов, однако в ценовом выражении это более 70 процентов их стоимости от общего количества. В Уфе я вижу потенциал роста минимум в два раза.

— Возможности, которые появляются у аэропорта после завершения реконструкции, на ваш взгляд, будут востребованы после саммитов?

— Саммиты — разовое мероприятие, а новый терминал, аэродромный комплекс, улучшенная инфраструктура останутся. Уфа — город, имеющий авиационное расстояние в 1400 километров от Москвы, соответственно, для дальних перевозок жителей и гостей республики превалирующим видом транспорта неминуемо останется воздушный. Аэропорт — предприятие с огромным потенциалом, и инфраструктура его будет востребована всегда.

Беседовала Наталья Павлова

авиация

Со щитом и на щите

Международный аэропорт Уфа (МАУ) после своей модернизации намерен активно использовать новые возможности после значительного увеличения площади — в том числе, развивать неавиационные виды деятельности. Эксперты считают вложения в такой бизнес относительно небольшими и полагают, что они окупятся в короткий срок.

— сервис —

ОАО «Международный аэропорт «Уфа» (МАУ, 100% собственность республики) увеличил выручку по итогам 2013 года с 2,64 млрд до 2,9 млрд руб. Чистая прибыль предприятия выросла втрое — с 71 до 253 млн руб., следует из годовой бухгалтерской отчетности МАУ. По итогам 2011 года она составляла 104,74 млн руб. Доходы от неавиационной деятельности в МАУ оценили по итогам года в 109,88 млн руб.

Заместитель генерального директора по коммерческой деятельности и договорной работе МАУ Олег Медников рассказал ДА, что более полутора тысяч кв.м площади нового терминала планируется отдать под коммерческие проекты. По его словам, это разумное соотношение (общая площадь нового терминала превышает 16 тыс. кв.м), к примеру, во Владивостоке, где площадь терминала составляет около 30 тыс. кв.м, под такие же цели отдали 5, из них только 3,5 тыс. кв.м оказались востребованными. В МАУ сообщили, что площади будут сдаваться в аренду под точки общественного питания, торговлю, офисы, для банковских услуг, а также как рекламные. Площадь Duty Free предположительно составит 600 кв.м.

В прошлом году МАУ оценивал отчисления от выручки оператора по размещению рекламы на щитах привокзальной площади, а также других носителях, установленных в действующих терминалах, в 6,3 млн руб. за год, 6,8 млн руб. за два года и 7,3 млн руб. за три года. МАУ планировал в конце сентября отобрать по итогам запроса коммерческих предложений операторов рекламных площадей для нового международного терминала. Общая площадь рекламных конструкций не уточняется, равно как и объем ожидаемых отчислений от выручки оператора.

Помимо этого, МАУ, подписавший ряд соглашений с местными ресторанными сетями, рассчитывает на приход международных и федеральных рестораторов. Господин Медников рассказал, что арендная плата будет состоять из двух частей: фиксированной и процента с выручки. «Показатели доходности от неаэропортовских сервисов выросли в 1,7 раза, и к 2015 году, когда будет полностью введен новый международный терминал, мы ожидаем не менее 3,5 млн рублей чистой прибыли в месяц»,— говорит он и добавляет, что сейчас прибыль в два раза меньше. Уже сейчас, по его словам, часть арендаторов вынуждены отказываться от сотрудничества с МАУ, так как не могут соответствовать новым требованиям, которые предъявляет арендодатель в связи с тем, что регион начинает готовиться к саммитам.

В аэропорту летом подписали договоры на пять лет о развитии заведений общепита с подразделением республиканской сети Lido (развивает одноименную сеть кафе, бистро и ресторанов) ООО «108 ЧК», а также с ООО «УК „Тренд“», которое владеет сетью кофеен «Дзэн-барракуда», ресторанами и кафе The Bar, Beef-bar, BlaBlaBar и другими. В рамках концепции по передаче этого сервиса на аутсорсинг прошли переговоры также с международными и федеральными сетями, в частности с бистро Subway и «Шоколадница», которые уже полгода работают в МАУ. Приоритет отдается известным сетям, имеющим опыт работы в аэропортах, аналогичных уфимскому, добавила пресс-секретарь МАУ Татьяна Ризван.

О намерении пересмотреть бизнес-модель и увеличить прибыль от неавиационной деятельности, в том числе за счет применения концессионных схем, генеральный директор МАУ Александр Андреев заявил в начале года. Первый сторонний оператор общепита появился в аэропорту в прошлом году — кофейня Centootto (группа Lido).

По мнению руководителя аналитической службы агентства «Авиапорт» Олега Пантелеева, перевод организации системы питания в аэропорту на аутсорсинг вполне логичен, «выбор в качестве подрядчиков известных сетей, которые предоставляют понятный уровень качества и сервиса, тоже оправдан». При этом эксперты оценивают разницу среднего чека заведений в аэропорту и в городе в полтора-два раза. По оценке генерального директора консалтинговой компании Infomost Бориса Рыбака, доля неавиационного бизнеса в аэропортах российских миллионников варьируется от 0 до 20%.

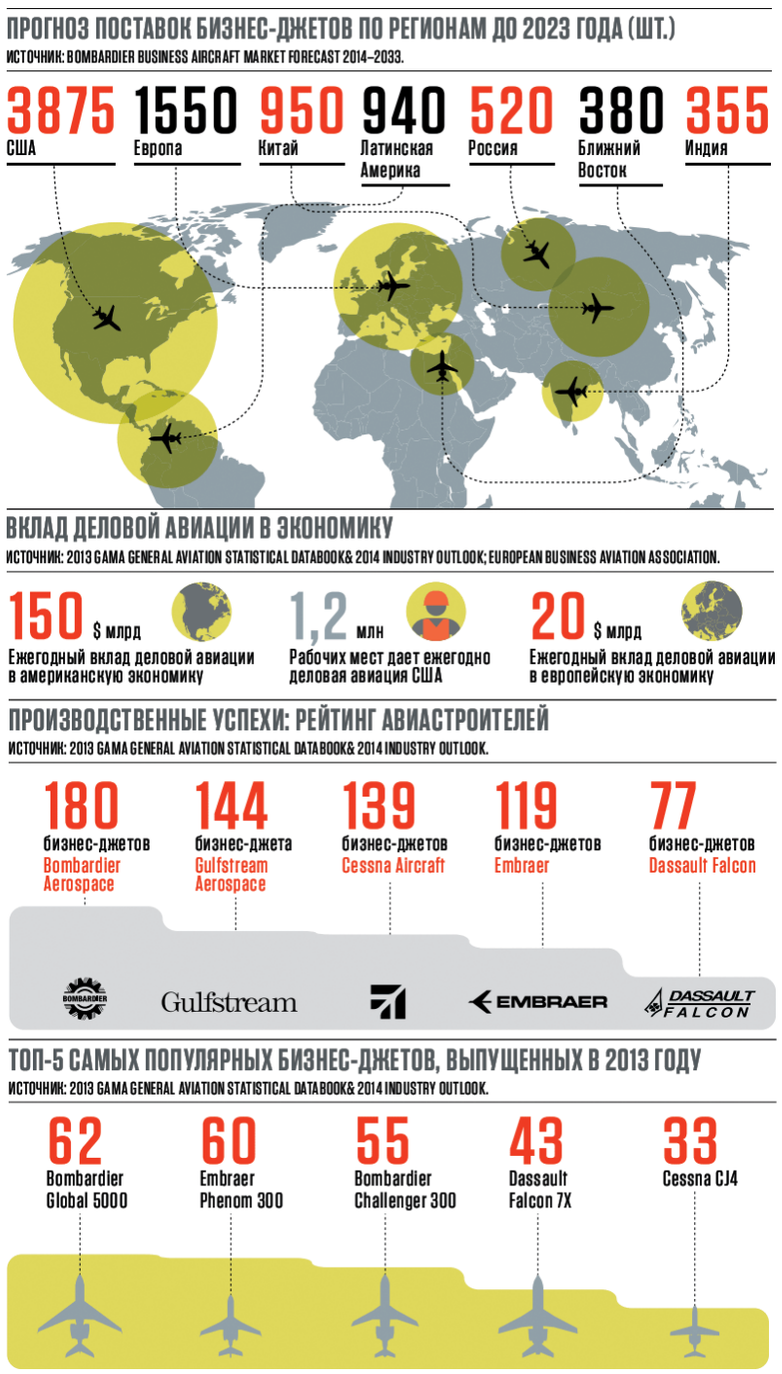
Глава российского представительства Rossmils Investments Алексей Могила оценивает вложения в организацию одного заведения общепита в аэропорту в пределах $2,5 тыс. за 1 кв.м, аналитик УК «Финам» Максим Клягин — суммарно в 5–10 млн руб. Сроки окупаемости эксперты оценивают в год-два. Руководитель аналитического департамента ФК Aforex Артем Деев считает, что доля прибыли от неаэропортовских сервисов будет расти на 5–8% каждый год.

Научный сотрудник ВШЭ, эксперт по рынку авиаперевозок Андрей Крамаренко указывает, что текущее тарифообразование «от издержек» позволяет отбивать инвестиции и иметь пристойную рентабельность и без развития неавиационных видов деятельности, которое в связи с этим становится совершенно необязательным.

«Набор услуг в целом весьма ограничен: парковка, аренда, концессия, бизнес-зал. Все региональные аэропорты научились получать доходы от парковки, сейчас она — одна из основных статей, к тому же, не требующая больших инвестиций. С арендой хуже, потому что во многих аэропортах банально не хватает площадей»,— заключает эксперт.

Анна Челак, Лилия Раянова

Эпоха сдержанного оптимизма



— индустрия —

с13 Рейтинг наиболее популярных терминалов деловой авиации в 2013 году практически не изменился. Согласно статистике Eurocontrol, в 2013 году Внуково-3 сохранил лидерство по среднему количеству вылетов в день (30,5). На втором месте Шереметьево (7,3), далее Пулково (5,4), Домодедово (3,8), Остафьево (0,9) и Адлер (0,9).

На международных маршрутах приоритетные направления не меняются годами.

«Наиболее активно рейсы деловой авиации выполняются между Москвой и такими европейскими странами, как Франция, Италия, Германия, в летние месяцы к популярным маршрутам можно также отнести Турцию,— рассказывает Андрей Степанюк, генеральный директор Domodedovo Business Aviation Center.— Например, согласно статистике нашего FBO, летом 2014 года самым востребованным направлением стала Ницца, на которую пришлось 12% от общего числа рейсов, обслуженных Domodedovo Business Aviation Center».

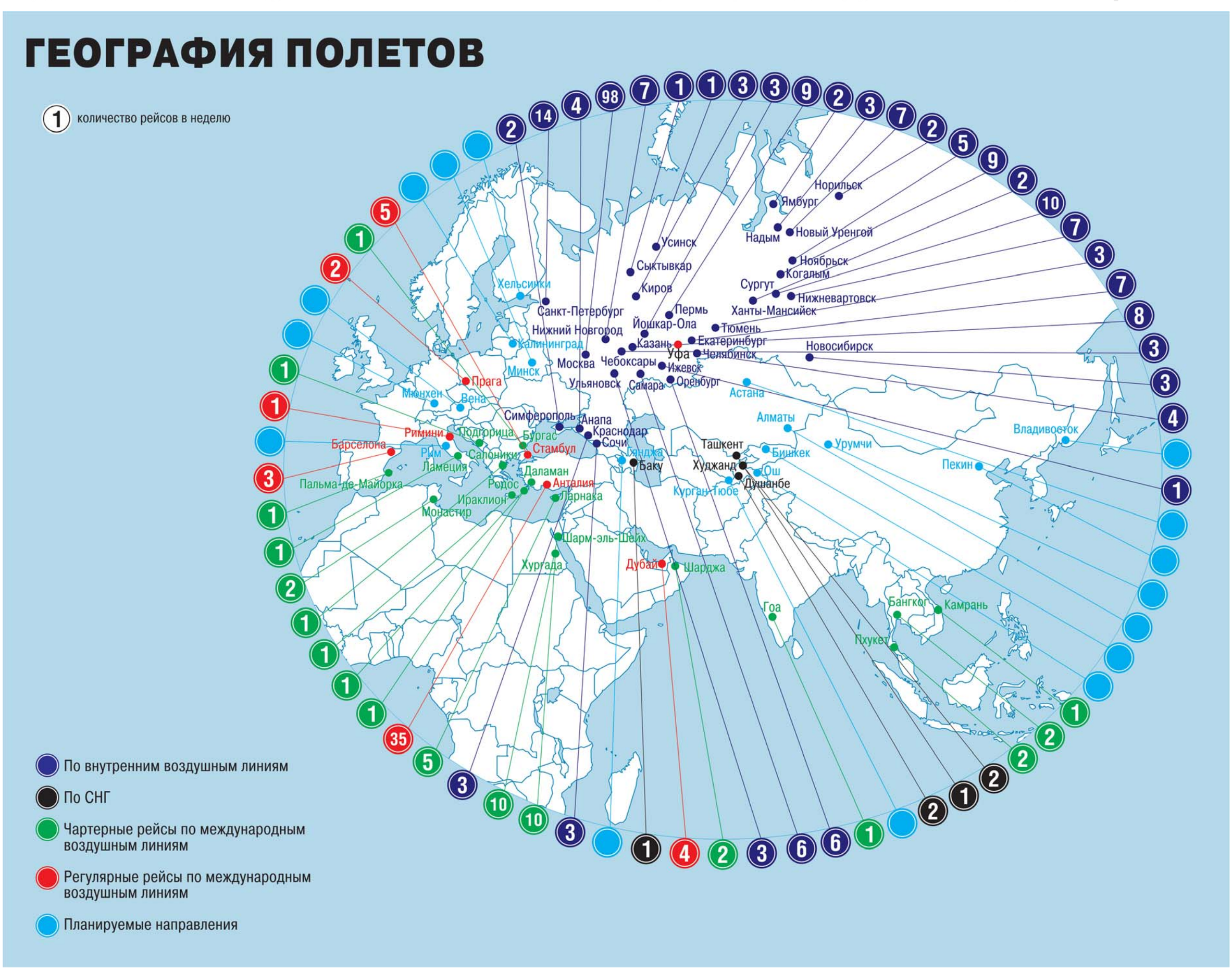
Санкции США и Европы в отношении России несколько ухудшают картину: хотя нельзя категорично утверждать, что политическая ситуация напрямую влияет на состояние российского рынка деловой авиации, однако в последние месяцы наблюдается небольшое — на 5–7% — снижение летной активности.

Российские пассажиры по-прежнему выбирают вместительные бизнес-джеты, но для полетов на ближних маршрутах нередко фрахтуются самолеты малого класса. Так, по данным FBO Domodedovo Business Aviation Center, наиболее востребованными классами самолетов деловой авиации летом 2014 года стали средние бизнес-джеты («одноклассники» Challenger 300) — 37%, большие («одноклассники» Legacy 600) — 36% — и малые («одноклассники» CJ) — 20% — самолеты. Этот недавний тренд объясняется не столько желанием сэкономить на перелетах на ближних маршрутах, сколько притоком новых пассажиров — предпринимателей среднего звена.

Прекрасное далеко?

Менее оптимистичными, чем в прежние годы, стали и прогнозы развития рынка деловой авиации. Канадский самолетостроитель Bombardier Aerospace, известный самыми позитивными оценками о будущем отрасли, пересмотрел в 2014 году 20-летний прогноз по рынку в сторону понижения спроса на новые бизнес-джеты. Согласно ему, в период с 2014 по 2033 год в мире будет поставлено 22 тыс. новых бизнес-джетов стоимостью $617 млрд. Годом раньше Bombardier оценивал потенциал рынка на 2 тыс. самолетов больше, что в денежном выражении составляло дополнительно $33 млрд. В ближайшие два десятилетия основными регионами спроса станут США, Европа и Китай, на долю которого придется 2225 самолетов. Верность этих прогнозов проверит время, пока же остается забыть о раздутых портфелях заказов на бизнес-джеты и окончательно смириться с эпохой сдержанного оптимизма.

Анна Назарова



авиация

Небо серого цвета

В профессиональной среде российских операторов деловой авиации есть тема, которую с чужаками обсуждают крайне неохотно. Речь идет о «сером» каботаже. Он широко распространен на рынке, но из-за информационной непрозрачности данного бизнеса говорить о нем как-то не принято.

— практика —

ИГОРЬ ЧЕРНИКОВ

Запрет на каботаж на внутренних линиях страны не останавливает иностранных операторов от полетов

Каботаж в голове

Под каботажем международное авиационное законодательство понимает выполнение авиаперевозчиком коммерческих рейсов по внутренним маршрутам третьих стран, то есть тех государств, которые не являются ни страной регистрации воздушного судна, ни страной оператора воздушного судна. Чикагская конвенция, а вслед за ней и российское законодательство не относят к каботажу некоммерческие полеты, выполняемые частными иностранными самолетами в интересах этих самых частных лиц. Разрешение на частные полеты несложно получить как в России, так и в Европе. Чего нельзя сказать о коммерческих полетах на самолетах зарубежных авиакомпаний: на внутренних российских направлениях они попросту запрещены. Это вето стало следствием нежелания России ратифицировать целиком Чикагскую конвенцию, установившую еще в 1947 году основные принципы работы международной гражданской авиации. Речь идет о восьмой степени свободы, разрешающей этот самый каботаж. В результате запрет на полеты перекрасил каботаж в серый цвет и увел целую индустрию в глубокое подполье.

«К сожалению, получая разрешение на частный или корпоративный полет между пунктами страны, некоторые иностранные операторы выполняют такой полет за плату, а не как заявлено — в интересах собственника. Таким образом, нарушается законодательство»,— сетует Евгений Бахтин, президент группы компаний «Авком».

Участники рынка едины в том, что рынок «серого» каботажа получил широкое распространение в России, однако расходятся в оценках его объема.

«Мне кажется, что 60–70% „серых“ рейсов выполняется в настоящее время в России,— делится мнением Александр Евдокимов, генеральный директор компании Jet Transfer.— Ситуация может поменяться пропорционально появлению в российской регистрации бо́льшего количества бизнес-джетов. К сожалению, тенденция к увеличению числа этих бортов практически отсутствует. А это уже вопрос к законам и процедурам, которые не позволяют или не способствуют увеличению ввозимых самолетов».

Управляющий партнер Diamond Aero Group Дмитрий Толстенев считает, что масштабы бедствия чуть меньше.

«Доля „серых“ коммерческих рейсов остается в пределах 10–20% от общего количества, и ситуация кардинально не меняется. Юридическая среда на рынке бизнес-авиации ничем принципиально не отличается от той, что была два-три года назад. Операторы по-прежнему летают активно из Москвы, продвинутые делают каботажные рейсы, и все участники этого процесса, по-моему, абсолютно счастливы»,— рассказывает господин Толстенев.

Нередко в публичных заявлениях представители ведущих российских компаний утверждают, что иностранные операторы являются движущей силой «серой» авиации. Спрос на рейсы внутри страны есть, а значит, можно якобы заработать, поступившись с законом. Однако сами зарубежные операторы видят локомотив, тянущий «серый» каботаж, в другом.

«Уже много лет участникам рынка деловой авиации ясно, что лица, отвечающие за регулирование в этой сфере, организовали его таким образом, чтобы аффилированные юридические лица и некоторые конкретные участники на рынке имели несправедливое конкурентное преимущество и возможность получения прибыли,— говорит на чистоту Дерек Блум, партнер Marks & Sokolov.— Тот факт, что есть возможность зарабатывать деньги на выдаче разрешений на полеты и на наземном обслуживании временно находящихся на территории России бизнес-джетов, зарегистрированных за ее пределами, говорит о серьезной личной заинтересованности со стороны представителей государственной власти.

Это мнение разделяет и Денис Лобастов, главный редактор медиапроекта Bizavnews, добавляя, что иностранные операторы и чартерные авиакомпании предпочли бы видеть гораздо больше растаможенных самолетов в России, которые можно использовать, не нарушая законодательство. Все более рискованным становится неудобная игра с подмигиваниями и доплачиванием за получение липовых разрешений, с инструкциями пассажирам, что, если их спросят, они должны объяснить, что являются друзьями владельца самолета.

Впрочем, есть и другая стороны проблемы, которая видится в банальном превышении спроса над предложением. В стране летает всего несколько десятков бизнес-джетов с российской регистрацией, хотя потенциальных пассажиров в сотни раз больше. По экспертным оценкам, парк бизнес-джетов, подконтрольных нашим соотечественникам, то есть зарегистрированных за рубежом, но летающих в интересах российских бизнесменов и политиков, порядка 350–400 самолетов. Серьезная деформация в пользу иностранной регистрации и авиакомпаний, по сути, парализовала легальные полеты внутри страны.

«Скорее „серый“ каботаж — это фактическое восполнение отсутствия хорошего сервиса, приличных бортов и удовлетворения всех остальных потребностей русских клиентов на своем собственном рынке. Тех самолетов, которые сейчас могут выполнять рейсы внутри России и при этом не нарушать закон, просто недостаточно. Рынок нуждается в качественных и относительно недорогих услугах»,— считает Александр Евдокимов.

Начнем с себя

Коммерческие рейсы деловой авиации — одна из движущих сил отрасли: обороты от ее легальной работы могут исчисляться миллионами долларов. Пока же отрасль загнана в глухое подполье и не может делать вклад в экономику страны по примеру США, где ежегодно деловая авиация приносит $150 млрд, а ее вклад по сравнению с гражданской авиацией (коммерческими авиалиниями) находится в пропорции 90% к 10%.

«То ли по недомыслию, то ли из-за отсутствия крепких рыночных корней и компетенции у постсоветского регулятора золотая курочка, несущая золотые яйца во многих странах, не плодоносит в России,— говорит Виталий Бордунов, эксперт комитета по транспорту Государственной думы РФ.— Устойчивая государственная политика бездействия и флегматичного созерцания привела к отставанию российской авиации общего назначения от западных стран где-то на 40–50 лет».

Для изменения ситуации нужен целый комплекс мер: это и разрешение на импорт иностранных бизнес-джетов, которые Россия попросту не производит, и гармонизация законодательства с целью улучшения привлекательности российской регистрации, и соблюдение действующих законов. Но самый первый и очевидный шаг — принятие каботажа, восьмой степени свободы Чикагской конвенции. До тех пор пока это не будет сделано, отечественная экономика ежегодно будет терять миллионы от огромного нереализованного потенциала деловой авиации. И небо над ней еще долго будет серым.

Дмитрий Петроченко,
владелец медиапроекта Bizavnews.ru

Звезды сошлись

— рейтинги —

Для многих россиян, чей образ жизни связан с частыми перелетами между городами, аэропорты перестали быть просто зданиями со стойкой регистрации, залом ожидания и выходом на посадочную площадку. От современного аэропорта люди ждут большего — удобной инфраструктуры и качественного сервиса. Эксперты подтверждают: российские региональные аэровокзалы не отстают от своих столичных и зарубежных «собратьев».

Российские аэропорты преображаются. Из года в год они повышают качество пассажирской инфраструктуры и уровень обслуживания. Это замечают как рядовые пассажиры, так и специалисты. Как считает эксперт «Aviation EXplorer» Андрей Крамаренко, это стало возможным благодаря тому, что с начала 2000-х годов в аэровокзалы пришли инвестиции. «Финансирование затрагивает все компоненты: аэродромы, пассажирскую и обслуживающую инфраструктуру. Есть аэропорты с очень высоким качеством инфраструктуры. Как правило, это те, где недавно были открыты новые терминалы. Причем кроме «харда», меняется и «софт» — я замечал, что с качественным скачком в инфраструктуре происходит и улучшение подготовки персонала. Среди таких аэровокзалов — Кольцово, Сочи, Владивосток, Пулково, Казань»,— отмечает эксперт. При этом, добавляет он, есть аэропорты, в которых «после реконструкции уровень обслуживания заметно вырос, но остались узкие места в инфраструктуре». «Например, в Уфе — это международный терминал»,— резюмирует эксперт.

В начале февраля в рейтинге качества пассажирской инфраструктуры и уровня обслуживания в российских аэровокзалах, подготовленном отраслевым агентством «Авиапорт», международный аэропорт Уфы наравне с московским Внуково получил «три звезды». Это единственный на сегодняшний день анализ состояния российских аэровокзалов. В прошлые годы аналогичных исследований не проводилось.

«Три звезды» означает средний и выше среднего уровень комфорта аэропорта. В таких аэропортах, говорится в сопроводительной записке к рейтингу, построены новые или реконструированы терминалы, оптимизированные процедуры обслуживания пассажиров, нет заметных очередей, в наличии достаточный выбор магазинов и кафе. Эксперты также оценивали комфорт при получении багажа, легкость прохождения предполетного досмотра, скорость беспроводной связи Wi-Fi. Кроме того, они проанализировали частоту «бестолковых объявлений» по громкой связи аэропорта и наличие и доступность для пассажиров электророзеток. «Пять звезд» не получил ни один аэропорт России. «Четыре звезды», подразумевающие «высокий уровень комфорта», эксперты присвоили аэропортам Владивостока, Екатеринбурга, Казани, Новосибирска и Сочи. По мнению аналитиков «Авиапорта», «качество обслуживания пассажиров стало выше», чем 4–5 лет назад. Среди причин они называют реализацию инвестпрограмм и распространение в региональных аэропортах «передовой мировой и российской практики».

«В принципе, в российских региональных аэропортах есть общераспространенный «гигиенический минимум», который лишь в редких случаях дает сбои,— рассказывает Андрей Крамаренко.— Везде стараются избавиться от очередей — и действительно, на регистрации и спецконтроле я редко когда стоял больше пяти-десяти минут. По сравнению с европейскими небольшими аэропортами (и большими тоже) — это очень хорошо».

Глава аналитической службы агентства «Авиапорт» Олег Пантелеев также отмечает «благоприятные тенденции». «Аэропортовая инфраструктура в регионах развивается буквально семимильными шагами. Со второй половины прошлого десятилетия этот сектор рынка стал одним из лидеров с точки зрения темпов и масштабов реконструкции. Обстоятельства, способствовавшие такому положению дел, очевидны: рост объемов перевозок, бюджетные инвестиции в развитие аэродромной инфраструктуры и, наконец, возможность заработать, которая привлекает частных инвесторов в аэропортовый бизнес»,— полагает он. По его мнению, в стране «уже есть достаточное количество аэропортов, которые предлагают сервис не хуже и даже лучше, чем столичные». Впрочем, господин Пантелеев не склонен рукоплескать всем российским аэровокзалам. «До сих пор остается большое количество воздушных гаваней, застрявших в прошлом. Это касается не только капитальных строений — устаревших пассажирских и грузовых терминалов, древнего оборудования и так далее. Порой, и это вдвойне страшнее, на уровне прошлого десятилетия остались технологии и процедуры обслуживания пассажиров, грузов и воздушных судов. Как правило, эти проблемы актуальны для аэропортов с небольшим пассажиропотоком»,— отмечает эксперт.

Господин Крамаренко тоже видит немало «минусов», которые мешают полноценному развитию. «Многие из аэропортов имеют старую инфраструктуру, которая не может быть приспособлена под современные процессы обслуживания пассажиров. Во многих уже есть дефицит пропускной способности или скоро будет. Не хватает обмена опытом — во многих случаях каждый изобретает свой собственный велосипед, и не всегда удачно. Большая проблема — организация общественного транспорта. Я могу по пальцам пересчитать российские аэропорты, где он организован удобно для пассажиров. И не вспомню ни одного европейского аэропорта, куда мне было бы неудобно добираться, в том числе под ранние вылеты. Хотя нет, наверное, один вспомню — итальянский Реджо-ди-Калабрия. После 20 часов оттуда, кроме как на такси, не уехать».

В этом году «Авиапорт» обещает провести новое исследование состояния инфраструктуры российских аэропортов. Вероятно, мы станем свидетелями ротации в «турнирной таблице». Не зря же аэропорт Уфы немало сделал для улучшения сервиса и увеличения своей пропускной способности.

Булат Баширов

«Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» («Авиация»). Учредитель: ЗАО «Коммерсантъ. Издательский дом». Адрес: 127055, г. Москва, Тихвинский пер., д. 11, стр. 2. | **Владимир Желонкин** — президент ИД «Коммерсантъ» | **Павел Филенков** — генеральный директор ИД «Коммерсантъ» | **Азер Мурсалиев** — шеф-редактор ИД «Коммерсантъ» | **Павел Кассин** — директор фотослужбы | **Валерия Любимова** — коммерческий директор ИД «Коммерсантъ» | **Алексей Харнас** — руководитель службы «Издательский синдикат» | **Анна Назарова** — выпускающий редактор | **Наталия Дашковская** — редактор | **Сергей Цомык** — главный художник | **Виктор Куликов** — фоторедактор | **Екатерина Бородулина** — корректор | **Лилия Раянова** — выпускающий редактор тематических страниц | **Адрес редакции:** 450078, г. Уфа, пр. Салавата Юлаева, д. 38 . Тел. (347) 292-79-50 | **Рекламная служба** — (347) 292-79-66. **E-mail:** ufa.kommersant@gmail.com