

ЛОГИСТИКА

В небе пахнет дефицитом

— конъюнктура —

С17 Андрей Чупров, гендиректор хабаровской грузовой авиакомпании «Ерофей» (которая работает под брендом E-Cargo), рассказал „Ъ“, что в пиковый период доставка 1 кг груза из Китая выросла в два-три раза, маржинальность такой перевозки — в полтора раза. Но при этом он предупреждает своих смелых конкурентов: цена входа на этот рынок стала выше, поскольку стоимость грузовых самолетов растет из-за высокого спроса на них. По его оценке, сейчас Boeing 757–200 Freightер стоит на 20–30% больше, чем два года назад, когда стартовал проект «Ерофей».

С грузом легче

Сегодня практически все российские авиакомпании пытаются возместить убытки от кризиса путем развития грузового бизнеса, в том числе те, что раньше специализировались исключительно на чартерных перевозках туристов на мировые курорты. Например, в январе—августе российская авиакомпания Royal Flight (обслуживает турпотоки Coral Travel и Sunmar) увеличила грузопоток в 47 раз, Azur Air (Anex Tour) — в 22 раза. Как рассказала „Ъ“ представитель Azur Air Анастасия Дюмулен, для работы на этом рынке авиакомпания реконфигурировала в грузовую версию два самолета Boeing 767 и активнее использует багажные отсеки пассажирских воздушных судов, что позволило компании в первом полугодии впервые войти в топ-15 грузовых авиаперевозчиков в России. Впрочем, такой существенный рост объясняется коэффициентом «низкой базы» у туристических авиакомпаний, считает Борис Шокуров, заместитель исполнительного директора Ассоциации эксплуатантов воздушного транспорта России: раньше эти перевозчики грузовыми перевозками практически не занимались, а потому «говорить о каком-то феномене я бы не стал».

Конвертировать свои самолеты в грузовые спешат не все авиакомпании, но при этом они готовы организовывать чартерные рейсы, заполняя грузом ныне пустые пассажирские салоны. «На пике пандемии спрос на грузовые чартеры был высок, с восстановлением пассажирских перевозок этот спрос стал снижаться, хотя единичные грузовые рейсы мы выполняем и сейчас», — сообщил „Ъ“ представитель Red Wings (за последнее время грузопоток перевозчика вырос на 15%). В пресс-службе авиакомпании Smartavia „Ъ“ подтвердили, что грузопоток в последние месяцы вырос на 19%, что помогло «смягчить удар по экономике в пассажирском сегменте».

В то же время конвертация пассажирских самолетов в грузовые — далеко не идеальный выход для всех перевозчиков. Например, «Уральские авиалинии», в апреле—мае конвертировали в грузовую версию 12 Airbus A321, в том числе два новых A321neo, но уже в августе—сентябре авиакомпания эксплуатировала только один «грузовой» A321neo, возвратив остальным пассажирское назначение. Тем не менее, по словам пресс-секретаря авиакомпании Веры Гасниковой, получив «бесценный опыт организации грузовых рейсов», «Уральские авиалинии» не собираются уходить с грузового рынка. «Мы планируем и дальше развивать это перспективное направление, тем бо-



лее в низкий сезон пассажирских перевозок и в неясной ситуации в мире, связанной с продолжающейся пандемией», — сказала она.

Представители логистических компаний предупреждают, что рост спроса на авиадоставку грузов из-за пандемии недолговечен и проявляется лишь в отдельных сегментах рынка, где транспортная составляющая в цене товара невелика. Например, руководитель отдела авиаперевозок логистической компании «Даксер» Наталья Шувалова указывает, что для поставщиков импортных товаров в Россию выбор между авиационной и другими видами доставки в Россию «стал более мучительным» не только

из-за удорожания авиафрахта, но и из-за девальвации рубля. По ее оценке, в прежнем объеме пользуются авиатранспортом только производители дорогих импортных товаров, а владельцы более дешевых грузов зачастую принимают решение о перевозке не в пользу авиации.

Летчики уходят в почтафоны

Статистика Росавиации свидетельствует, что на внутрироссийских линиях грузоперевозки с начала года выросли на 8%, причем на местных линиях этот рост даже больше — на 14% к прошлогоднему уровню. Между тем сами региональные авиакомпании,

летающие в том числе в Сибири и на Дальнем Востоке, сочли развитие грузового бизнеса бесперспективным делом. Гендиректор «КрасАвиа» Андрей Егоров в беседе с „Ъ“ заметил, что нужной экономики для выполнения региональных грузовых рейсов на турбовинтовых самолетах «как не было, так и нет». При этом, по его наблюдениям, в грузоперевозках на Север «значительно увеличилась почтовая доля: люди стали заказывать почтой все вплоть до продуктов питания». Благодарна клиентам «Почты России» за дополнительный грузопоток и авиакомпания «Азимут», базирующаяся в Ростове-на-Дону. Как рассказал „Ъ“ председатель совета директо-

ров перевозчика Павел Удод, благодаря развитию сотрудничества с почтовой госкомпанией в текущем году «Азимут» увеличил грузопоток более чем на 55%.

Впрочем, «Почта России» не против и сама эксплуатировать грузовой флот: в нынешнем году стало известно, что национальный почтовый оператор рассматривает возможность создания собственной авиакомпании. «Мы сотрудничаем с консорциумом ведущих консалтинговых компаний, которые делают для нас оценку», — сообщили „Ъ“ в пресс-службе «Почты России», добавив, что тип воздушных судов и схему владения «обсуждают рано — параметры проекта определят после завершения всех процедур».

Одним из основных драйверов, подтолкнувших «Почту России» к этой идее, стал растущий рынок электронной торговли, где компания «выступает основным end-2-end доставщиком». «Собственная авиакомпания способна повысить контроль над авиационной логистикой, оптимизировать скорость и точность доставки и не полагаться на 100% на пассажирские авиаперевозки. А это, как показал опыт, приобретенный во время пандемии, крайне важно», — пояснили „Ъ“ в «Почте России». Эксплуатация собственных грузовых самолетов Ту-204 уже позволила обеспечить доставку почты без ухудшения контрольных сроков пересылки, организовать устойчивые круглогодичные почтовые связи с труднодоступными регионами в СФО и ДФО, а также быстро и качественно доставлять международную почту, отметили в компании.

В мае вопрос об обеспечении «Почты России» грузовым флотом поднимался на совещании у президента России Владимира Путина, который попросил подготовить предложения о закупках с учетом авиатеchnики российского производства. Летом глава «Почты России» Максим Акимов заявил об интересе к грузовым MC-21 после 2025 года. Будут ли к этому сроку выпускаться такие машины — неизвестно, в «Объединенной авиастроительной корпорации» (ОАК) получить ответ на этот вопрос не удалось. В настоящее время входящая в ОАК корпорация «Иркут» работает над сертификацией первых пассажирских мо-

делей семейства MC-21, но сроки начала серийного производства этих самолетов пока постоянно сдвигаются «вправо».

Самолеты улетают в цифру

В мировом масштабе грузоперевозки авиатранспортом будут только расти, считают крупнейшие логистические компании. По оценке Юрия Шевченко, вице-президента по операционной деятельности DHL Express в России (см. интервью с ним на стр. 19), авиационные грузоперевозки в наступающем десятилетии будут расти двукратными темпами, в том числе благодаря развитию цифровых и интеллектуальных технологий в авиации. С ним согласен руководитель отдела авиаперевозок логистической группы компаний Asstra Антон Сейчасов: с помощью искусственного интеллекта можно делать высокоточные предсказания, в том числе о коммерческой загрузке рейса. «Перевозчикам будет легче оптимизировать свои затраты и увеличивать потенциальную прибыль, ведь чем больше грузов, тем выше доход. Все большее количество категорий грузов будет выгодно возить по воздуху, и если раньше некоторые грузы были не слишком высоки по стоимости для авиаперевозки, то со временем эта грань будет стираться», — полагает он.

«Мы будем другими в поствирусный период», — констатирует Татьяна Арсланова из компании «Волга-Днепр», напоминая, что авиационная индустрия всегда зависела от международной кооперации. Закрывание внешних границ, региональные карантинные, востребованность бесконтактной доставки и удаленная работа сотрудников уже обозначили будущие векторы развития отрасли, считает она. А коммерческий успех грузовых авиаперевозчиков будет обусловлен ростом качества услуг для клиента, прежде всего за счет использования всех современных цифровых достижений в логистике: удобного интерфейса онлайн-бронирования, пуш-уведомлений об отправках, автоматического контроля состояния груза в пути и многого другого, при стопроцентной прозрачности данных и тесной интеграции с цифровыми платформами заказчика.

Артем Коренько

Авиационная группа S7 в августе подписала контракт о приобретении двух грузовых самолетов Boeing 737–800 BCF у лизинговой компании GECAS. На вопросы „Ъ“ о том, зачем компания решила выйти на высококурентный рынок грузовых авиаперевозок, ответил генеральный директор S7 Cargo Илья ЯРОСЛАВЦЕВ.

— В силе ли планы S7 насчет получения двух грузовых самолетов B-737–800 в ноябре и январе и по каким маршрутам они будут летать?

— Сроки поставок остаются в силе. Мы планируем начать полеты после включения этих воздушных судов в сертификат эксплуатанта S7 Airlines. В первую очередь будут выполняться рейсы из Москвы и Новосибирска по северным и дальневосточным направлениям, а также в страны Европы и ЕАЭС. В начале 2021 года рассчитываем начать летать в Китай.

— Выход на рынок перевозок грузовых самолетами обусловлен эпидемией коронавируса?

— Решение о поставке грузовых самолетов было принято в 2019 году и не было связано с COVID-19. Мы увидели недостаток провозных емкостей в пассажирском флоте и развитие рынка e-commerce.

— Почему бы не использовать для этих целей багажные отсеки пассажирских самолетов S7 Airlines?

— Перевозка груза в пассажирском салоне имеет ряд ограничений: по массе, габаритам, характеристикам и категории груза. В то же время загрузка самолета с грузом в салон — очень трудоемкий и длительный процесс, который может занимать до шести-



восемью часов. С учетом текущей экономики и производственных факторов перевозчики вряд ли смогут достигать результатов, аналогичных весне 2020 года.

— Каков инвестиционный план проекта по эксплуатации грузовых самолетов?

— Речь скорее идет об определенных операционных затратах, связанных с появлением нового воздушного флота. Эти затраты будут покрыты доходами от транспортировки грузов.

Задача грузового флота — удовлетворить соответствующие потребности рынка, расширить перечень категорий перевозимых грузов. Широкая география полетов S7 Airlines позволит нам формировать интересное предложение для рынка. В то же время это дает нам возможность обеспечивать оптимальную загрузку, в том числе с помощью трансферных потоков, когда комбинируются емкости грузовых и пассажирских самолетов.

— Будет ли расширяться флот грузовых самолетов S7 Airlines?

— Говорить о расширении парка грузовых воздушных судов преждевременно.

— Как изменилась экономика грузовых авиаперевозок во время пандемии COVID-19?

— У каждого перевозчика свои показатели маржинальности и рентабельности. Однозначно отмечается рост ставок на международные перевозки грузов. До возобновления международного пассажирского авиасообщения ситуация будет способствовать росту сегмента международных грузовых авиаперевозок.

— Можно ли ожидать, что на российском рынке могут появиться и другие грузовые авиаперевозчики?

— Мы не исключаем интереса к подобным проектам со стороны пассажирских перевозчиков. Пандемия сформировала повышение спроса на грузовые перевозки. На грузовых перевозках это отразилось максимально благоприятно, однако пассажирским авиакомпаниям рост показателей в сегменте грузовых перевозок не компенсирует негативных последствий от коронакризиса.

— Каковы размеры дефицита грузовых самолетов на авиарынке?

— Перевозчики, оперирующие грузовым флотом, столкнулись с вызовом: они должны удовлетворить спрос на тот объем грузоперевозок, который ранее перевозился на международных пассажирских рейсах. В настоящее время дефицит грузовых воздушных судов ощущим на отдельных рынках. Например, для рынков с глобальными грузопотоками не хватает самолетов грузоподъемностью 80–100 тонн, на локальных и региональных рынках есть дефицит 20–30-тонных машин.

Артем Коренько

От средней ставки к рыночным котировкам

— мнение —

Рынок грузовых железнодорожных перевозок в 2020 году столкнулся с очередным кризисом профицита универсального парка, в результате чего доходы от эксплуатации полувагонов стремительно приблизились к расходам на их содержание. Отсутствие публичных индикаторов рыночной ставки привлекания подвижного состава под погрузку не позволяет собственникам вагонов прогнозировать ситуацию на рынке, а грузоладельцам — планировать затраты на транспортировку своих товаров. Для решения этой проблемы Институт исследования проблем железнодорожного транспорта (ИИЖД) разработал специальную аналитическую модель, с деталями которой читатели „Ъ“ познакомили президент института ПАВЕЛ ИВАНКИН.

Размер ставки за пользование вагонами уже практически 20 лет является рыночным показателем, но до сих пор в отрасли не появилось ни внятных статистических данных о его динамике, ни инструментов для его анализа и прогнозирования.



Единственным источником, делавшим условный расчет средней посуточной платы за вагон, был журнал «Промышленные грузы», зарегистрированный на Украине, причем известный ссылок на официальный способ получения первичных данных у этой аналитики не существует. После известных событий 2014 года у российских участников железнодорожного рынка стало еще меньше оснований ссылаться на эти «неофициальные» данные при своем бизнес-планировании, а отечественной

отраслевой статистики по приватному вагонному парку в нашей стране так и не появилось.

Многие отраслевые аналитики уже давно работали над решением задачи о создании национальной системы прогнозирования ставки за пользование приватными вагонами. К настоящему моменту ИИЖД завершает разработку такой аналитической модели, которая поможет операторам подвижного состава и грузоладельцам планировать транспортные затраты. Методика позволяет определить размер условной базовой ставки посуточной аренды вагона с учетом поправочных коэффициентов, отражающих влияние на рынок ключевых внешних экономических факторов.

За основу расчета базовой ставки в рублях в нашей модели взят размер вагонной составляющей для инвентарного парка из действующего Прейскуранта №10–01 (для полувагонов ИИЖД взял тарифную схему В4 «Тарифного руководства»). «Ъ»). Именно эта методика определения вагонной составляющей в свое время получила одобрения всех процессных министерств и в конце концов правительства Российской Федерации, а потому мы считаем,

что она проработана самым тщательным образом и не вызовет принципиальных возражений у рынка.

Далее к базовой ставке применяются различные корректирующие коэффициенты, которые учитывают текущую конъюнктуру на рынке, среди которых инфляция, пожалуй, самый простой параметр. Один из ключевых факторов, влияющих на операторскую ставку, — размер парка на сети, который косвенно свидетельствует о дефиците или профиците вагонов на железной дороге. И это не просто цифра, например 1 млн вагонов, это отдельная расчетная модель, которая учитывает и скорость оборота вагона от одной погрузки до следующей, и протяженность путей, где возможен остой вагонов, не участвующих в перевозочном процессе, и ряд других важнейших параметров, влияющих на эксплуатацию парка в реальных условиях.

Отдельной научной статьи потребует описание разработанной нашей институтом модели взаимодействия перевозчиков на путях общего и необщего пользования, которая позволила формализовать влияние этого фактора на ставку за пользование вагоном. Особые поправочные коэффициенты разработаны для

оценки эффективности работы магистральной инфраструктуры ОАО РЖД и работы самих грузоладельцев, чья деятельность тоже потребовалось достаточно глубоко «оцифровать» и интегрировать в комплексную модель прогнозной ставки.

Мы рассчитываем, что начиная с 2021 года наша модель будет предоставлять прогноз по ставке за пользование вагонами с учетом трех сценариев: оптимистического, который учитывает факторы, стимулирующие рост основных показателей, нормального, который учитывает факторы, приближенные к реальным условиям, и пессимистического, учитывающего негативные прогнозы. Первые наши пробные расчеты по оптимистическому сценарию, подразумевающему сохранение в четвертом квартале позитивной тенденции к увеличению погрузки и отсутствию новых внешних шоков, позволяют сделать прогноз, что к началу следующего года рыночная ставка за полувагон не упадет ниже 750 руб. и продолжится на этом уровне как минимум до конца второго квартала (сегодня она находится на уровне 750–850 руб.). Не следует понимать, что у отдельных операторов реальные ставки могут

опускаться и ниже 500 руб., а на некоторых направлениях в критических ситуациях стоимость вагона может доходить и до 1 тыс. руб.

Более детальную модель формирования прогнозной ставки ИИЖД представить пока не может, но мы надеемся, что дадим рынку объективный анализ ситуации на рынке грузовых вагонов, который позволит лучше решать задачи бизнес-планирования. Прежде всего это необходимо грузоладельцам, чтобы прогнозировать затраты на транспорт, а операторам и их финансовым партнерам это позволит грамотно инвестировать в обновление парка.

На следующем этапе мы планируем прогнозировать ставки на конкретных направлениях, что позволит перейти от прогноза «средней» ставки к рыночным котировкам (и их прогнозам) по направлениям перевозок, видам грузов, родам подвозки и объемам погрузки. Мы не исключаем, что на последующем этапе реализации этого проекта нам удастся создать публичную электронную площадку по торговле срочными железнодорожными контрактами на конкретный объем перевозки конкретного груза на конкретном направлении.

Артем Коренько