

«У ПЕРМСКОГО АЭРОПОРТА БОЛЬШОЙ ПОТЕНЦИАЛ»

УПРАВЛЯЮЩИЙ ДИРЕКТОР АО «МЕЖДУНАРОДНЫЙ АЭРОПОРТ „ПЕРМЬ“» СУЛТАН ДЖАРМУХАНОВ
О РАЗВИТИИ АВИАПЕРЕВОЗОК ИЗ ПЕРМСКОГО КРАЯ.

Guide: Султан Маратович, холдинг «Новпорт» в 2015 году стал акционером АО «Международный аэропорт „Пермь“» и инвестором строительства нового терминала МАП. В 2016 году был создан Уральский кластер аэропортов, базовым предприятием которого стал пермский. В чем смысл кластерной структуры? Почему выбор сделан в пользу пермского аэропорта?

Султан Джармуханов: Кластерная структура используется, прежде всего, для эффективного управления аэропортами. «Новпорт» — большой холдинг, под контролем которого находится 16 аэропортов. Собственной управляющей компании у нас нет, и аэропорты являются самостоятельными единицами. Их количество росло, поэтому было принято решение о создании Уральского и Сибирского кластеров. На уровне кластера мы координируем решение различных вопросов, связанных с работой аэропортов, контролируем достижение установленных показателей, касающихся финансов или, например, управления персоналом и производительности труда. Кроме того, организация работы по кластерному принципу позволяет в ряде случаев получить синергетический эффект. Так, в Перми мы можем использовать удачные наработки аэропортов Челябинска и Тюмени в коммерческой и производственной сфере, а также в неавиационных видах деятельности, например, во взаимоотношениях с арендаторами, часть которых пришли и в пермский аэропорт.

Пермский аэропорт стал центром кластера, потому что это очень важный актив для холдинга «Новпорт». Мы считаем, что у пермского аэропорта большой потенциал роста, это связано и с экономическими параметрами региона, и с потенциалом самого предприятия. Кроме того, «Новпорт» инвестировал значительные средства в строительство нового терминала и других объектов аэропортовой инфраструктуры.

Есть, конечно, и свои тонкости. Например, в силу ряда причин Перми будет трудно перегнать Тюмень по пассажиропотоку. Аэропорт Рожино обслуживает огромную территорию ХМАО и ЯНАО, где слабо развита наземная транспортная инфраструктура, поэтому значительная доля перевозок приходится на авиацию. 20–25% пассажиропотока тюменского аэропорта приходится на внутрирегиональные перевозки. В Пермском крае ситуация иная. Мы видим, в каких направлениях развивать аэропорт в целом и пассажирские перевозки в частности.

Г: О пассажирских перевозках. Несколько лет назад из Большого Савино осуществлялись прямые рейсы в Европу. Сначала это была Lufthansa, затем Czech Airlines, но в итоге эти авиакомпании из Перми ушли. В чем, на ваш взгляд, причина? Ведутся ли сейчас переговоры с авиаперевозчиками об открытии прямых рейсов?

С. Д.: По ряду европейских направлений переговоры, конечно, ведутся. Но в определенный момент из-за девальвации рубля летать в Европу и отдыхать там стало для россиян накладным. В 2014 году европейские направления провалились во всех российских аэропортах, что снизило общий пассажиропоток на международных направлениях. Если говорить о Lufthansa, то она ушла не только по этой причине и не только из Перми. Насколько мы понимаем, у авиакомпании изменилась стратегия. Теперь Lufthansa решила не выполнять полеты на узкофюзеляжных самолетах в небольшие города, а сосредоточиться на перевозках из столичных хабов. Если вспомнить историю ее полетов из Перми, то они выполнялись с промежуточной посадкой в Нижнем Новгороде, где «досаживали» пассажиров. То есть Пермь необходимой загрузки не давала. Судя по всему, экономиче-



ФОТО МИНИСТЕРСТВА ТРАНСПОРТА ПЕРМСКОГО КРАЯ

ские показатели от таких полетов были невысокие.

Вариант, что Lufthansa вернется в пермский аэропорт, маловероятен. Во-первых, европейские города все еще остаются для многих россиян дорогими. Во-вторых, это конкуренция с Москвой. Конечно, большинство пассажиров предпочитают прямые рейсы, которыми с комфортом можно добраться из точки «А» в точку «Б». Но помимо уровня комфорта большинство пассажиров оценивают и затраты. Из Большого Савино каждые сутки вылетает 11 рейсов на московском направлении. А из Москвы человек может попасть практически в любую точку Европы, на популярных направлениях конкуренция очень высока. Он может воспользоваться услугами как российских, так и иностранных перевозчиков, в том числе и лоукостеров. И если средний тариф на прямой рейс из Перми составит 12–15 тыс. руб. в одну сторону, то через столицу это обойдется в 8–10 тыс. руб. А если повезет, то получится долететь за 3 тыс. руб. до Москвы и потом за столько же до Франкфурта-на-Майне.

Г: Если говорить о Czech Airlines, они же не ушли, например, из Уфы или Екатеринбурга...

С. Д.: Несколько лет назад Czech Airlines сократили маршрутную сеть в России, оставив, судя по всему, только прибыльные направления или те, на которых можно выходить хотя бы в ноль. Хочу заметить, что с тех пор ни одного нового маршрута в регионы России они не открыли. Но мы заинтересованы в сотрудничестве с CSA и намерены провести переговоры с их представителями либо в конце этого, либо в начале следующего года. Нужно понимать, что открытие нового направления — достаточно непростое мероприятие как с финансовой, так и с административной точки зрения. Необходимо «раскатывать» рейс, закладывать на первоначальный этап убытки, а потом возвращать их. Пока с полетами в Европу ситуация сложная. Поэтому наибольшим спросом у пермяков пока пользуются Турция, Таиланд, а с недавнего времени Тбилиси.

Сейчас мы очень плотно работаем с Turkish Airlines. Это одна из немногих иностранных авиакомпаний, которая активно развивается в России и планирует делать это дальше. Я считаю, что Turkish Airlines — достойная альтернатива «традиционным» европейским перевозчикам и «традиционным» маршрутам. Через их базовый аэропорт в Стамбуле, как и через Москву, можно добраться до любого крупного аэропорта в Европе. Это хороший «разлет» не только по Европе, но и по Ближнему Востоку, Африке, хоть до США. Также Стамбул может стать хорошей стыковочной точкой для вылета в курортные турецкие города. Да и сам по себе это доволь-

но привлекательный для туристов город. Тем более что наши люди знают Турцию как в плане цен, так и в плане сервиса.

В Европе сейчас практически нет авиакомпаний, которые готовы выходить в небольшие города и «забирать» новые рынки. В отличие от них, Turkish Airlines очень активны. Мы будем работать с ними с задачей открыть полеты из Перми, хотя это, конечно, непросто.

Г: Весной этого года вновь открылось прямое авиасообщение между Пермью и турецкими курортами. Какой процент от общего пассажиропотока на международных воздушных линиях дает турецкое направление?

С. Д.: Турция исторически считается самым популярным международным направлением во многих аэропортах страны. Пермь в данном случае не исключение. Пик пассажиропотока в эту страну по всем российским аэропортам пришелся на 2014-й и частично на 2015 год. Потом был кризис, а затем и запрет на полеты в Турцию. В 2017 году авиасообщение восстановилось, в некоторых аэропортах оно вышло на докризисный уровень уже в первый год. В их число попала и Пермь, в этом году пассажиропоток даже превысил докризисный. В Турцию из Большого Савино вылетело 170 тыс. пассажиров — 60% от общего числа отправившихся за границу.

Возможно, частично рост связан с тем, что до сих пор нет рейсов в Египет. Интересно, что в 2018 году часть вылетов выполнялась регулярными рейсами турецких авиакомпаний Atlas Air и Onur Air, хотя они и были сезонными. Понятно, что, прежде всего, эти перевозчики были ориентированы на работу с туроператорами, но теоретически была возможность купить билет и напрямую. Впрочем, есть спрос и на азиатские направления, но не такой интенсивный.

Г: Самое популярное направление на внутренних авиалиниях — московское? Насколько здесь острая конкуренция с РЖД?

С. Д.: Как и во всех городах России, самое большое количество рейсов у нас в Москву. «Аэрофлот» в сутки выполняет в столицу шесть рейсов, S7 — три, по одному рейсу «Победа» и Nord Wind. Лидером по пассажиропотоку является «Аэрофлот». Средняя загрузка на Москву по году составляет 81%. Конечно, летом может быть и 100%, а зимой меньше, но средняя цифра такая.

Если говорить о конкуренции с железнодорожниками, то наша аналитика говорит о том, что в последние годы в стране растет авиационный пассажиропоток. Конкуренция между авиакомпаниями привела к тому, что билеты на внутренние линии стали доступней. Лоукостеры за счет низких тарифов и промоакций заставляют другие авиакомпании придерживаться похожей тарифной политики. Понятно, что где-то дешевле, а где-то дороже, но мы фиксируем тенденцию, что люди из поездов, автобусов и личного автотранспорта пересаживаются на самолеты. Например, согласно нашим исследованиям, в прошлом году авиабилет экономкласса до Москвы, если его купить заранее, стоил порядка 2,7 тыс. руб. При этом цена места в плацкарте, в среднем, составляла 2,1 тыс. руб., в купе — от 3 тыс. руб. Анализ цен на декабрь этого года показывает, что минимальный тариф на авиаперелет составляет 2,7 тыс. руб., а купе стоит от 2,8 до 5,5 тыс. руб. Плацкарт, думаю, обойдется в 2–2,5 тыс. руб. То есть цены сопоставимы, если, конечно, не приобретать авиабилет за день до вылета. Но в плане экономии времени преимущества авиаперелета неоспоримы.

Г: Ранее неоднократно обсуждались проекты превращения пермского аэропорта в хаб, точку бази-

рования в нем одной или нескольких авиакомпаний. Ведется ли работа в этом направлении?

С. Д.: Если говорить о хабе в классическом понимании, то это аэропорт, где доля трансферного пассажиропотока от 30% и выше, но таких в нашей стране единицы. Из региональных к этому статусу близки Кольцово (Екатеринбург) и Толмачево (Новосибирск), который входит в холдинг «Новпорт». В нем трансферный поток около 20%. И в Новосибирске, и в Екатеринбурге есть базовые авиакомпании — это S7 и Ural Airlines.

Мы прикладываем большие усилия, чтобы в Пермь зашла авиакомпания с базировкой. Но проблема в том, что аэропортов в России много, а авиаперевозчиков мало. Хотя варианты есть. Например, если раньше стратегия «Аэрофлота» заключалась в использовании в качестве стыковочного аэропорта Шереметьево, то теперь часть маршрутов они готовы вывести в регионы. Эту тему мы с ними уже обсуждали. Сейчас в качестве уральского хаба авиакомпании рассматривается Кольцово. Это выглядит логичным решением, Кольцово имеет разветвленную сеть региональных и международных маршрутов.

Если идти в Пермь, то часть направлений нужно «раскатывать» с нуля. Но мы ставим задачу привести сюда базовую авиакомпанию. Для этого нужна поддержка, в том числе, и со стороны органов власти всех уровней. В ходе переговоров может встать вопрос, например, о предоставлении налоговых преференций. Решать его должны соответствующие структуры.

Но есть много аэропортов, которые вполне успешно работают и в отсутствие базовой компании. То есть создать хорошую систему стыковочных рейсов можно и без них. Например, если к нам зайдет Turkish Airlines, то Пермь может стать стыковочным аэропортом для рейсов, например, из Новосибирска или северных городов. Из Перми уже выполняют рейсы авиакомпании в аэропорты, которые не являются для них базовыми. Например, «Победа» летает в Тбилиси и Минводы, при этом везет трансферных пассажиров из Москвы. UVTaero, которая базируется в Казани, выполняет рейсы из Перми в Калининград и Самару, а UTair — в Когалым. Мы видим, как развиваться и без базовой компании.

Г: Многие межрегиональные маршруты являются субсидируемыми. Есть ли перспективы их выхода на безубыточность?

С. Д.: Да, список субсидируемых рейсов утвержден соответствующими постановлениями федерального и регионального правительств. Часть затрат на них компенсируются из соответствующих бюджетов.

Если говорить о Перми, то ряд маршрутов, по нашим прогнозам, через несколько лет могут выйти на безубыточность и стать полностью коммерческими. Например, Новосибирск, Калининград, Казань, Самара, Краснодар, Нижний Новгород. Если говорить о Новосибирске, то это направление пользуется стабильным спросом, что позволило в этом году уменьшить объем его субсидирования, а в следующем несколько рейсов планируется сделать полностью коммерческими. Загрузка рейсов в Нижний, который выполняет авиакомпания «Азимут» на российском SSJ-100, составляет в среднем 80%.

Если так пойдет дальше, то через два-три года можно «выходить на коммерцию». Мы стараемся выбирать маршруты, у которых есть потенциал, нельзя вечно сидеть на субсидиях.

Беседовал Максим Стругов