

# ВСЁ О ГРАЖДАНСКОЙ АВИАЦИИ РОССИИ И НЕ ТОЛЬКО О НЕЙ...



Валерий Агеев

В конце прошлого года в Москве состоялся 4-й авиафорум «Крылья России», в котором приняли участие около 300 отечественных и западных бизнесменов, представителей авиакомпаний, финансовых, инвестиционных кругов, страховых и лизинговых компаний, производителей авиатехники, руководителей различных министерств и ведомств. На нём рассматривали вопросы повышения конкурентоспособности воздушного транспорта, проблемы безопасности в авиационной отрасли, в особенности развития лизинга в России, «хабов» и пр. Основная цель форума - предоставление возможности всем заинтересованным обсудить состояние дел в отрасли, обменяться опытом и обозначить свои позиции по наиболее острым вопросам развития гражданской авиации.

Как отметил гендиректор авиакомпании «ЮТэйр» Андрей Мартиросов, конференция является одним из значительных событий для гражданской авиации. Один из сдерживающих факторов её развития - несовершенная нормативная база. Она была создана 20 лет назад. А западные авиакомпании, работающие на нашем рынке, уже давно находятся в другом правовом поле и пользуются нормативными документами, соответствующими реалиям сегодняшнего дня, что повышает их конкурентоспособность. Например, на иностранных ВС, зарегистрированных у нас, мы обязаны проводить техобслуживание в каждом аэропорту посадки силами технического персонала. Западные

компании этого не делают, поэтому сокращают время пребывания в порту и экономят массу средств.

Новые документы у нас также порой не соответствуют духу времени. Стоит только вспомнить документ об использовании рабочего времени лётного состава. Порой, такие нормативные документы сковывают отечественные авиакомпании, заставляя их нести дополнительные затраты. Наши авиаперевозчики также сталкиваются с монопо-



Гендиректор «Аэрофлота» Валерий Окулов.

лизацией сервиса в области питания и кетеринга, которые часто представляют компании-одиночки, создающие продукцию низкого качества.

Ещё одна проблема - неправильные цены на услуги сервиса, представляемые государством (в том числе метеообеспечение и аэронавигационное обслуживание). Государство произвольно устанавливает цены на них. Так, на вертолёты цены выросли на 2900%, а качество машин совершенно не изменилось. Авиакомпаниями теряют огромные средства при облётах так называемых закрытых районов или зон, хотя там давно нет ничего секретного. РТО находится вне контроля авиационных властей России. Но качество с ростом цен на него не улучшается.

То же касается схем захода на посадку. Отсутствуют схемы визуального захода. Также невыносим «беспредел инспекторов по безопасности». Они могут остановить полёты ВС в пятницу и уйти отдыхать до понедельника. Обучение в вузах проходит по программам, написанным 20-30 лет назад. Необходимо новое образование специалистов. Выпуская техников по обслуживанию новых самолётов Ту-204, никто не знает, сколько этих лайнеров построено. Лучше бы выпускали техников на Ту-154.

Что касается лётного состава, то нет программы переподготовки пилота-любителя на лётчика коммерческой авиации. Во всём мире пилотами становятся именно так. Решение этих проблем уменьшит издержки примерно на 20%. А это огромные средства.

В настоящее время 99,5% полётов на вертолётах выполняют визуально, в тех местах, где неустойчива связь и нет аэронавигационных средств. И пилот может только ответить диспетчеру на вопрос о точном времени. Диспетчер системы УВД не управляет фактически этими полётами, а только фиксирует время выхода на связь, время взлёта и посадки. И вот за эти «услуги» планируется поднять оплату в 29 раз! Если сейчас вертолёт Ми-8 мы предлагаем потребителям за 24 тыс. руб. в час, то с введением новых аэронавигационных ставок эта цифра увеличится до 36 тыс. руб.

Стоимость аэронавигационного обслуживания в тарифах и себестоимости перевозок составляет 10% и является второй статьёй в расходах авиакомпаний после керосина. При этом в ЕС в прошлом году были снижены тарифы почти на все виды обслуживания, а у нас они поднялись.

Средний возраст крупных сетевых авиакомпаний США - 13,7 лет. Но при этом не было ни одной крупной катастрофы по причине старости ВС ни у них, ни во всём мире. Полетавший самолёт считается более безопасным, чем новый лайнер, с точки зрения обкатанности и притирки деталей. Самолеты ДС-3, на основе которых был сделан Ли-2, уже более 50 лет летают в Канаде и в США на Аляске. «Геркулес», так же послевоенная машина, до сих пор эксплуатируется безопасно.

Командир экипажа такого самолета перед посадкой всегда заявляет о том, что пассажиры могут свободно разговаривать по мобильному телефону, пользоваться компьютером, делать что угодно, поскольку на борту нет электронного оборудования, на которое средства связи 21-го века могут воздействовать.

По мнению гендиректора «Аэрофлота» Валерия Окулова, мы сегодня имеем двукратный грабительский рост цен на топливо, на аэронавигационное обслуживание. Проблемы авиации обсуждаются на всех уровнях власти. Однако реальных системных решений нет. Весь «пар уходит в гудок», и изменений не происходит. При этом, как и 10 лет назад, воздушным транспортом пользуется 3-5% населения России. Не решена ключевая социально значимая проблема – обеспечение населения услугами гражданской авиации. Иностранные компании уже перевозят 14% авиапассажиров нашей страны. Перевозчиком №1 в Польше является не LOT, а Lufthansa, в Австрии – она же, а не «Австрийские авиалинии».

Необходимость укрупнения авиакомпаний диктуется не только рыночными законами, но и интересами российского общества в целом. Понимание этого есть на всех уровнях. И общества, и Правительства. Только крупные авиаперевозчики могут обеспечить конкурентоспособность на международном рынке. Поэтому необходимо формирование крупной отечественной авиакомпании в России. Это отвечает государственным интересам. Разговоры о монополизме являют-



**Виталий Деревянко, пилот-инструктор авиакомпании «Аэрофлот».**

ся надуманными и свидетельствуют о непонимании процессов, происходящих в мире, в области авиаперевозок.

Наши региональные авиакомпании «Аэрофлот-Дон» и «Аэрофлот-Норд» успешно развиваются, поскольку мы предложили системное решение развития авиаперевозок. Российские авиакомпании вынуждены приобретать иностранную авиатехнику на дискриминационных условиях, что снижает нашу конкурентоспособность. Необходимо отменить НДС и пошлины на эту авиатехнику. Они себя не оправдали.

В регионах «напрочь вымер» класс местных региональных авиалиний. Их аэродромы зарастают бурьяном. Специалисты разбегаются или спиваются. На Западе государства инвестируют значительные суммы в развитие своей авиации и аэропортов. Например, в Индии в течение 10 лет планируют построить и модернизировать 400 аэропортов, в Китае – 58 планируют в течение 5 лет. Для реализации low-coast-компании необходимы дешёвые самолёты, аэропорты и пр. В

России этого нет, однако все эти проблемы решаемы.

Сергей Колтович, начальник службы планирования и развития парка ВС «Аэрофлота», заявил о том, что в РФ проживает примерно 3% населения Земли, но российские авиакомпании производят менее 2% от мирового объёма перевозок. «Аэрофлот», как и все отечественные перевозчики конкурирует со значительно превосходящими по размерам деятельности иностранными авиакомпаниями, обладающими современным парком ВС. Поэтому неудивительно, что авиакомпания «Дальавиа», обеими руками ратовавшая за использование отечественной авиатехники, уже сегодня рассматривает планы приобретения западных самолётов В-767. Ежегодная экономия «Аэрофлота» могла бы составить 150 млн. долл. в год, если бы летала полностью на новой западной авиатехнике.

Авиакомпании РФ теряют сотни млн. долл. только на топливе. В «Аэрофлоте» летают и западные В-767 и отечественные Ил-96. Эксплуатация Ил-96, который фактически достался авиакомпании бесплатно, на 2 млн. в год дороже, чем В-767. Ил-96 не может быть конкурентоспособным с В-787 даже при нулевой лизинговой ставке. Темпы роста перевозок западных авиакомпаний в РФ гораздо выше, чем у их российских коллег. Lufthansa является перевозчиком №2 после «Аэрофлота» в РФ. Иностранные авиакомпании нацелены на завоевание российского рынка авиаперевозок и их рост на рынке России существенно выше нашего роста.

Олег Васильев, директор учебного центра авиакомпании S7 Airlines, рассказал о проблемах подготовки авиационного персонала на ВС зарубежного производства. В настоящее время в отрасли нарастает разрыв между потребностями авиакомпаний в подготовке авиационного персонала, в первую очередь лётного состава, и возможностями системы подготовки авиационного персонала в целом. Основные причины данного разрыва: рост объёмов авиаперевозок и, соответ-



венно, потребностей авиакомпаний в лётном составе, резкое увеличение ввоза ВС зарубежного производства, влияющий на требования к исходному уровню квалификации кандидатов на прохождение переподготовки, отсутствие, по меньшей мере, в течение 15 лет развития отраслевой системы подготовки.

Отсутствует также среднесрочная (не говоря уже о долгосрочной) стратегии развития системы подготовки авиаперсонала, без которой инвестиции в данную сферу деятельности не дадут результата. С каждым годом количество пилотов ГА уменьшается. По сравнению с 1996 г., их численность упала на 57% (в среднем 6% в год). А их средний возраст вырос с 40,2 в 1996 г. до 44 в 2005 г. Пополнение отрасли молодыми специалистами явно не успевает за динамикой старения основного состава. Поэтому доля молодых специалистов в общей численности лётного состава - всего 7%, в то время как доля «возрастных пилотов» (больше 50 лет) - 24%.

При этом оптимальный возраст для переподготовки на ВС западного производства и современные российские ВС - до 40, максимум 45 лет. Уже в ближайшем будущем возникнет проблема недостаточного количества высококвалифицированных командиров ВС, способных передать опыт молодым пилотам. При сохранении тенденций снижения численности лётного состава и количества выпускников учебных заведений ГА (их выпускают немногим более 100 человек в год) дефицит пилотов ГА в России возникнет уже в 2007 г., а к 2015 г. он достигнет 8000 пилотов. Это означает, что ежегодно для покрытия дефицита дополнительно к существующему количеству мы должны вводить не менее 800 пилотов.

В настоящее время отрасль располагает двумя высшими вузами по подготовке пилотов. Это - академия ГА (Санкт-Петербург), Ульяновское высшее авиационное училище. Два средних специальных учебных заведения, включая Бугурусланское лётное училище ГА, Сасовское лётное училище ГА, также



Гендиректор авиакомпании «ЮТэйр» Андрей Мартыросов.

готовят лётчиков.

Однако текущий выпуск учебных заведений далёк от потенциально возможного количества выпускников. При этом инфраструктура данных учебных заведений - далеко не в лучшем состоянии, и необходимы серьёзные изменения по всем аспектам деятельности данных учебных заведений, чтобы восстановить их возможности и не только решить кадровую проблему отрасли, но и сделать их конкурентоспособными на мировом рынке образовательных услуг. Наибольшие проблемы создаёт отсутствие у выпускников налёта, не соответствующее даже минимуму, установленному ИКАО. Лётная подготовка - наиболее затратное направление деятельности учебных заведений, и перспективы повышения её эффективности неочевидны.

Основные самолёты, применяемые в большинстве учебных заведений для первоначального обучения, морально и физически устарели. При этом нам неизвестно о проектировании новых учебных самолётов,

способных конкурировать с зарубежными аналогами. Ещё более тревожной представляется ситуация с двухдвигательным самолётом, необходимым на завершающей стадии первоначального обучения. Использование М-101 «Гжель» не решит проблемы как со структурой налёта часов, так и с повышением экономической эффективности деятельности учебных заведений ГА.

Совершенно очевидно, что и учебная база, предназначенная для переподготовки лётного состава на ВС зарубежного производства, существенно отстаёт от потребностей отрасли. Размер платежей для ввоза современных тренажёров создаёт проблемы с экономической эффективностью их эксплуатации в России.

Если проблема с общим дефицитом лётного состава существует пока только на уровне прогноза, то дефицит квалифицированного лётного, и особенно инструкторского состава для ВС зарубежного производства уже сегодня представляет серьёзную проблему и для российских авиакомпаний, и для учебных центров, проводящих переподготовку лётного состава на данные ВС.

Ситуация - небезнадёжна, однако система подготовки авиаперсонала подлежит существенной и срочной реорганизации, требующей скоординированных действий российских авиационных властей, учебных заведений и авиопредприятий.

Виталий Деревянко, пилот-инструктор авиакомпании «Аэрофлот» рассказал о влиянии на безопасность так называемого человеческого фактора. Как с ним бороться, особенно в авиации России, так и за рубежом, не знает никто. Одни говорят, что лётному составу надо больше платить, строже с него требовать, брать пилотов из-за рубежа. Другие приводят аргументы против: одного желания летать безопасно (за страх или за деньги) мало, надо уметь это делать. Кроме того, безопасность - это системное свойство, а надёжность иностранного пилота в нашей системе равна надёжности самой системы. Из-за рубежа, где лётный состав тоже дефицит, мы получим худших лётчиков в обмен на своих лучших, которые тут уже активно уходят.

Что же делать? Необходимо широкое применение разработанной на Западе концептуальной модели Cockpit Resource Management (CRM - управление ресурсами кабины экипажа), которая стала обязательной частью профессиональной подготовки зарубежного лётного состава. Она научила лётчиков безошибочно передавать и принимать информацию, взаимодействовать и принимать решения, используя все ресурсы на практике. Второе поколение CRM расширило понятие «экипаж» включением в него бортпроводников и сделало экипаж основной единицей безопасности. Четвёртое поколение программы использовало идею борьбы с ошибками, как мотивирующий фактор. Современная CRM - это не просто учебная дисциплина, а система управления, ориентированная на оптимальное использо-



вание всех ресурсов: оборудования, процедур и людей в целях безопасности и эффективности лётной эксплуатации.

В СССР таких программ не было. Необходимое отношение к безопасности поддерживалось идеологией, неотъемлемой частью которой были активность, коллективизм, взаимопомощь. Командный дух в нас был «программой естественного поведения». Тем не менее, первая в России группа CRM была создана в Шереметьево в 1991 г. и до недавнего времени работала по программе 2-го поколения.

Как происходит обучение CRM? Самая эффективная форма – это обучение в группе (6-12 человек), под руководством тренера или инструктора. Она позволяет освоить элементы взаимодействия внутри экипажа, сравнить своё поведение с поведением коллег, ощутить атмосферу CRM. Заочное обучение невозможно в принципе.

При этом самообучение в производственных условиях – также обязательно. Для изменения отношения к безопасности нужны время и опыт. Даже идеальная программа создаст лишь потенциальную возможность изменения поведения. Основную работу делает сам обучаемый. Обучение в производственных условиях или на тренажёре с инструктором даст возможность перенести знания и навыки в реальные условия. Задача инструктора - скорректировать навыки самоанализа, взаимодействия, обмена информацией личным примером.

На западе CRM стала универсальной, межнациональной системой повышения безопасности полётов. Поэтому необходимо принять её в России в качестве госстандарта, обязательного для продления и выдачи сертификата эксплуатанта и установить переходный период в 3 года. За всё надо либо платить, либо расплачиваться. Если не платить за безопасность, - придётся расплачиваться за разборку обломков. Проблему человеческого фактора в авиации нельзя решить одним махом, приказом или какой-то программой. Но решать её надо, и причём, как можно быстрее.

Вера Евсюкова, директор по планированию и контролю S7 Airlines, остановилась на одной из важных проблем, с которой сталкиваются российские авиакомпании в последние годы - значительные темпы роста затрат. Масштабы проблемы - действительно очень серьёзные. Так, за последние 5 лет удельные расходы на лётный час самого массового самолёта отечественной гражданской авиации - Ту-154М - увеличились за вычетом инфляции в 1,5 раза. Причём, наряду с известной тенденцией роста цен на топливо (расходы на ГСМ выросли за 5 лет вдвое), значительный вклад в увеличение удельных затрат внесли «нетопливные расходы», которые выросли на внутренних воздушных линиях на 30%.

Между тем за рубежом наблюдается прямо противоположная тенденция - по данным IATA, «нетопливные затраты» авиакомпаний за последние 5 лет не только не выросли, но



**Вера Евсюкова, директор по планированию и контролю S7 Airlines.**

даже снизились на 13%. Это - результат активных мероприятий по повышению эффективности, которые там предпринимали в условиях кризиса отрасли, связанного с 11 сентября 2001 г. и резким ростом цен на топливо с 2004 г.

Почему же у российских авиакомпаний «нетопливные затраты» растут высокими темпами? Может быть, мы не стремимся к повышению эффективности своей работы? Конечно, это не так. Для S7 Airlines в последние годы непрерывное повышение эффективности работы стало важнейшим элементом стратегии. Авиакомпания модернизирует флот, вводя в эксплуатацию более экономичные самолёты, повышает интенсивность эксплуатации парка ВС, оптимизирует штатную численность, сокращает непроизводительные расходы, внедряет новые технологии. В результате за последние 5 лет количество перевезённых пассажиров на 1 работника увеличилось в 2,5 раза, налёт на 1 ВС вырос на 40%, налёт на 1 лётчика увеличился в 1,5 раза, расход топлива на тонно-километр снизился на 23%. Мы внедрили более дешёвый канал дистрибуции: продажи через Интернет, сократили долю непроизводительных расходов в выручке. Мы делаем всё возможное для повышения эффективности в тех областях, на которые в состоянии влиять. Но, к сожалению, наши возможности по управлению расходами ограничены.

Где возникают препятствия на пути повышения экономической эффективности авиакомпаний? Это монополизм поставщиков, несовершенство законодательства и таможенные барьеры. Устранение этих препятствий невозможно без вмешательства государства. Ярким примером монополии поставщиков являются ТЗК - расходы на топливо составляют значительную долю в затратах авиакомпаний.

Удивляет, почему так остро стоит проблема цены авиатоплива в нашей нефтедобывающей стране? При этом в отношении бен-

зина эта проблема как-то решается, а в отношении авиакеросина - нет. Мы сравнили цены на бензин и авиакеросин в России и в Европе. Получилась интересная картина: например, в Германии бензин в 2,5 раза дороже, чем в России, а авиакеросин стоит столько же. Ежегодные темпы роста цен на авиакеросин в России за последние 7 лет почти на треть превышали темпы роста цен на бензин.

Дело в том, что сегодня цены на топливо и услуги по обеспечению топливом, устанавливаемые ТЗК, не регулируются государством, так как большинство ТЗК формально не являются естественными монополиями. Результат - налицо. Внешними факторами сегодня определяется большая часть затрат авиакомпаний. Внешние ограничения, которые авиакомпании не в состоянии устранить, - монополии, в которые входят ТЗК, аэропорты, услуги на аэронавигацию.

Законодательные ограничения препятствуют внедрению электронного билета, не позволяют авиакомпаниям таким образом сократить расходы на дистрибуцию, несмотря на то, что некоторые российские перевозчики, в частности S7 Airlines, уже обеспечили со своей стороны техническую возможность продажи билетов через интернет. Таможенные пошлины на ввоз иностранных самолётов затрудняют модернизацию флота авиакомпаний. Наиболее серьёзной проблемой всё же является монопольное ценообразование поставщиков. Эффективных способов противостояния росту цен на топливо, услуги топливозаправочных комплексов, наземное обслуживание в аэропортах монополистами у авиакомпаний практически нет.

Совсем недавно появилась новая проблема, которая пока остается без внимания - резкое увеличение ставок по аэронавигации. В соответствии с приказом Росаэронавигации, с 1 ноября прошлого года ставки сборов за аэронавигационное обслуживание российских авиакомпаний увеличиваются почти вдвое. Дополнительные расходы только нашей авиакомпании в результате повышения ставок составят 8 млн. долл. в год, а в целом по российским авиакомпаниям увеличение затрат составит около 60 млн. долл.

Повышение ставок, помимо дополнительных расходов для авиакомпаний, усугубляет проблему устаревшей шкалы ставок за аэронавигацию, созданной в советское время. Ставки сборов за АНО с ростом взлётной массы ВС увеличиваются не постепенно, а скачками, в соответствии со шкалой (0-5 т, 5-20 т, 20-50 т, 50-100 т, более 100 т). В результате, например, ставка за АНО отечественного самолёта нового поколения Ту-204-100 максимальной взлётной массой 103 т аналогична ставке для тяжёлых ДМС – Boeing 767 и даже Boeing 747 при разнице в пассажироместности в 1,6 и 2,7 раза соответственно. При этом ставка для Ту-204 в 1,4 раза выше ставки для Ту-154 при небольшой разнице в пассажироместности и взлётной массе.

Между тем, к примеру, в зоне Евроконтроля действует более гибкий алгоритм расчёта ставок. Для каждой страны установлена базовая ставка платежей, которая умножается на коэффициент, прямо учитывающий максимальную взлётную массу ВС. Соответственно, ставки сборов при увеличении взлётной массы повышаются равномерно, а не скачками. Такая методика обеспечивает баланс экономических интересов организаций УВД и авиакомпаний. Мы считаем необходимым ввести европейскую методику расчёта аэронавигационных сборов в России. При этом базовую ставку для нашей страны можно установить, исходя из действующих сборов за АНО Ту-154, как самого массового отечественного самолёта.

Инвестиции в модернизацию системы организации воздушного движения в России сегодня действительно необходимы, и российские авиакомпании это прекрасно понимают. Но есть ли альтернативные источники финансирования этих расходов, помимо увеличения сборов с отечественных перевозчиков?

Сегодня более половины объёмов аэронавигационного обслуживания над территорией РФ приходится на иностранных пользователей воздушного пространства. Основную долю воздушного движения иностранных авиакомпаний над территорией РФ составляют рейсы между Европой и Азией, которые выполняют на самолётах большой ёмкости и дальности (Boeing 747, Boeing 777, Airbus-340). При этом ставки аэронавигационных сборов в РФ для иностранных авиакомпаний значительно ниже уровня не только развитых западноевропейских стран, но и наших ближайших соседей - Украины и Белоруссии.

Основное препятствие на пути повышения ставок за АНО - так называемая система компенсационных платежей, или «роялти». Дело в том, что в России исторически со времён СССР сложилась уникальная ситуация - за транзитный беспосадочный пролёт по транссибирским маршрутам иностранные авиакомпании, помимо аэронавигационных платежей в Госкорпорацию по ОВД, уплачивают дополнительные сборы («компенсационные платежи») авиакомпании «Аэрофлот». При этом во всём мире, в соответствии с Чикагской конвенцией, авиакомпании уплачивают только один сбор за пролёт над территорией иностранного государства - платежи за АНО.

Юридически «компенсационные платежи» оформлены двухсторонними коммерческими соглашениями «Аэрофлота» с зарубежными авиакомпаниями. Однако фактически эти «коммерческие соглашения» существуют только благодаря тому, что государство предоставило национальной авиакомпании уникальное право - взимать с иностранных перевозчиков платежи за право пролёта над территорией страны. И если в СССР, когда и было заключено большинство данных «коммерческих соглашений», такую ситуацию можно было признать приемлемой, сегодня



**Ольга Полулях, председатель совета директоров ИК «Авиафинанс».**

она - нарушение международного права и принципов свободной конкуренции.

Общая сумма платежей, получаемых «Аэрофлотом» по указанным «коммерческим соглашениям», составляет более 300 млн. долл. в год. Данные средства используют главным образом на финансирование текущих расходов авиакомпании, и лишь небольшая часть возвращается государству. С 2001 г. незначительную часть компенсационных платежей также стала получать авиакомпания «Трансаэро».

В результате, для иностранных перевозчиков, уплачивающих «роялти» (а это главным образом ведущие европейские авиакомпании), стоимость пролёта над территорией РФ с учётом «компенсационных выплат» уже сейчас сопоставима с европейскими ставками аэронавигационных сборов. Их повышение в таких условиях вызовет серьёзные протесты мирового авиационного сообщества и IATA. При слишком высокой финансовой нагрузке иностранные авиакомпании предпочтут альтернативные трассы за пределами РФ, так как транссибирский маршрут - не единственный между Европой и Азиатскими странами.

Однако «роялти» уплачивают не все, а лишь половина иностранных перевозчиков, выполняющих полёты над территорией РФ. При этом иностранные перевозчики, не имеющие «коммерческих соглашений» с «Аэрофлотом», фактически уплачивают заниженные суммы за пролёт над территорией РФ, которые более чем вдвое ниже европейского уровня аэронавигационных сборов. При этом российские авиакомпании, выполняющие полёты за рубеж, оплачивают европейские аэронавигационные сборы в полном объёме.

Между тем, если бы Россия установила ставки аэронавигационных сборов для иностранных авиакомпаний на европейском уровне, то ежегодная выручка от АНО иностранных перевозчиков составила бы 1

млрд. долл. вместо существующих 400 млн. долл. Таким образом, даже если учесть «компенсационные платежи» (300 млн. долл. в год), прямые потери России от существования системы «компенсационных выплат» достигают 300 млн. долл. в год. Кроме того, система «роялти» нарушает принципы свободной конкуренции в отрасли и является одним из препятствий на пути вступления России в ВТО. По сути, это инструмент масштабного субсидирования «Аэрофлота» и «Трансаэро», что серьёзно нарушает принципы справедливой конкуренции на рынке.

Что необходимо сделать для решения указанной проблемы? На наш взгляд, необходимо согласовать с мировым авиационным сообществом повышение ставок за АНО для иностранных авиакомпаний до уровня близкого к европейскому, при условии ликвидации системы «компенсационных платежей» иностранных авиакомпаний за право пролёта над РФ, реализации инвестиционной программы по развитию системы ОВД на средства, полученные от повышения ставок, перехода на методику Евроконтроля при расчёте ставок за АНО.

Однако неверно было бы полагать, что конкуренция имеет место только между авиакомпаниями. Конкуренция идёт за перевозку пассажира из пункта А в пункт Б всеми видами транспорта. Поэтому ещё одно серьёзное нарушение принципов конкуренции на транспортном рынке - это субсидирование ж/д-пассажирских перевозок. Объём субсидий, запрашиваемых РЖД на 2007 г. на финансирование убытков пассажирских перевозок в поездах дальнего следования превышает 1 млрд. долл.

Субсидирование перевозок на пассажирских поездах дальнего следования имеет под собой странную логику - получается, что гражданам такой большой страны лучше неделю ехать из одного её конца в другой на поезде, чем за несколько часов долететь на самолёте. Самое интересное, что при этом, несмотря на субсидии РЖД, цены на билеты на самолёт и на поезд, вопреки сложившемуся стереотипу, не так уж сильно и разнятся... Например, если взять направление Москва-Владивосток, то билеты на самолёт и на поезд стоят одинаково, но время в пути отличается в 16 раз. Самолёт (эконом-класс) - 21.290 руб. и время в пути - 9 ч. Поезд (фирменный, купе эконом-класс) - 21.275 руб. и время в пути - более 6 суток.

В недавнем интервью руководитель Росавиации озвучил подход, который мы, со своей стороны, полностью поддерживаем - субсидировать нужно не конкретные компании, а пассажиров. При этом, на наш взгляд, люди должны сами выбирать вид транспорта и транспортную компанию. Тогда не будут нарушаться принципы конкуренции, не будет финансово поддерживаться неэффективный бизнес.

Ольга Полулях, председатель совета директоров ИК «Авиафинанс» рассказала о проблемах и перспективах инвестирования

в авиатранспортную отрасль. Проблемы её финансирования сегодня - одна из центральных тем, потому что оно определяет темпы роста воздушного транспорта. Для увеличения объёма пассажирооборота необходимо привлечь существенные объёмы инвестиций, прежде всего, в обновление основных фондов, износ которых достигает 55-65%. При мировом росте объёма перевозок на 5%, потребности в инвестициях только на аэропортовую инфраструктуру на ближайшие 15 лет оцениваются в 400-450 млрд. долл.

Государство, к сожалению, мало внимания обращает на авиационную отрасль и его возможностей для финансирования процесса модернизации основных фондов транспортной отрасли явно недостаточно. Решающее значение приобретает проблема привлечения внебюджетных источников. Куда же надо вкладывать деньги? Парк ВС устарел физически и морально, его основу составляют суда, отстающие по своим характеристикам от зарубежных аналогов. Из более чем 5,5 тыс. ВС авиакомпаний пригодны к эксплуатации лишь 46%. Низкие темпы обновления привели к тому, что авиакомпании располагают самолётами нового поколения отечественного производства на уровне 2% от общего количества. Изменить ситуацию к 2010 г. государство планирует путём поставки более 500 ВС на условиях лизинга и прямой закупки. Это потребует около 200 млрд. руб. внебюджетных привлечений. Вспомним, что соотношение бюджетных и внебюджетных источников в среднем по транспортной отрасли составляет 1:1,8. В авиатранспортной отрасли же на 70 млрд. бюджетных средств потребуются около 430 млрд. внебюджетных средств, то есть, соотношения 1:6.

Исключительно актуальна проблема развития современной системы аэропортов. Здесь идеология государства в условиях ограниченности бюджета строится на принципе мотивированного сокращения количества аэропортовых комплексов и развития за счёт концентрации бюджетных и частных ресурсов ключевых, системообразующих аэропортов. Государством предложен ряд перспективных инвестиционных проектов. Только по ним общая потребность в частных инвестициях составляет около 22 млрд. руб.

Добавим сюда такое важнейшее направление, как значительные инвестиции в модернизацию системы авиатопливного обеспечения. Существенны потребности авиакомпаний в финансировании закупок топлива. Нуждаются в инвестициях авиастроительные и авиаремонтные заводы.

Таким образом, сегодня инвестиции необходимы для модернизации гражданской авиации России практически по всем направлениям: реструктуризация авиакомпаний, обновление авиапарка, реконструкция аэропортов, аэродромов и авиапредприятий, организационное и технологическое переустройство системы авиатопливного обеспечения.

Очевидно, что необходим особый подход к организации внебюджетного инвестирования гражданской авиации. Именно поэтому создана компания «Авиафинанс», которая является первой финансовой структурой, полностью специализирующейся на инвестиционной работе в авиатранспортной отрасли. Сегодня одно из важнейших направлений её работы - позитивное воздействие на инвестиционный климат авиатранспортной отрасли, демонстрация её инвестиционной привлекательности и перспективности, создание условий, при которых инвестиции станут приносить прибыль, а инвесторы будут защищены от риска потерять свои вложения.

В этом направлении компания с самого начала работает над созданием хорошей кредитной истории авиапредприятий, обеспечением высокого уровня обслуживания займов, формированием высоколиквидного и прозрачного рынка финансовых инструментов авиакомпаний. Ситуация работы, прямо скажем, - неоднозначная. С одной стороны, тяжёлое состояние авиатранспортной отрасли и соответствующее отношение к ней со стороны финансовых институтов. С другой стороны, именно их средства мы должны привлечь в отрасль.

Укрупнение авиакомпаний означает не только бурное развитие и связанный с ним рост объёмов перевозок, но и увеличение затрат. Именно скачкообразный рост затрат и стал причиной того, что ситуация сегодня складывается не лучшим образом. Практически всем авиакомпаниям не хватает денег. Оказалось, что за счёт собственных средств развиваться невозможно. Или возможно, но с постоянным отставанием от конкурентов и требований времени. Выход из этой ситуации один - кредитование на более или менее приемлемых условиях.

Привлекать заёмные деньги можно разными путями. Можно, конечно, использовать деньги, сэкономленные на неуплате поставщикам за оказанные услуги. Но мы не будем ориентироваться на эти, мягко говоря, некорректные методы. Можно попытаться получить банковский кредит. Но каждое

авиапредприятие работает с ограниченным числом финансовых структур. От силы, это 2-3 банка. Следовательно, и возможности для получения кредита ограничены. Можно привлечь деньги инвестора. Однако здесь особенно нужны знающие консультанты, которые помогут получить финансирование и сохранить при этом контроль над своим предприятием.

И есть, наконец, такая перспективная возможность привлечения заёмных средств, как выход на фондовый рынок. Начало подобной работы - это векселя. В настоящее время этими проблемами занимается наша компания, обладающая важным дополнительным преимуществом. Одной рукой мы - в авиатранспортной отрасли, другой - на финансовом рынке. Сегодня мы являемся финансовыми консультантами не только авиапредприятий, но и финансовых институтов.

Какие выгоды получают участники процесса с выходом на фондовый рынок? Авиакомпания в обмен на свои ценные бумаги имеют кредиты с солидной отсрочкой платежа. У них появляется реальная возможность сократить кассовый разрыв и получить необходимые для выживания и развития средства. Причём, без залога основных средств. Выгода финансовых структур, где размещаются ценные бумаги авиакомпаний, тоже очевидна - они производят возмездное целевое финансирование.

Вполне очевидно, что у каждого авиапредприятия свои финансовые балансы, своя степень амортизации основных средств и пр. Поэтому для выхода на фондовый рынок - свой собственный путь. Вести соответствующую подготовительную работу способны лишь специализированные службы. Обычно такую работу ведут по договорам финансового консалтинга. Причём, хочу особо отметить, что для технологически связанных предприятий более успешным будет совместный выход на фондовый рынок. Организация такого проекта возможна и для предприятий, собственники которых различны.

АКО

