

Будущее грузовых авиаперевозок в России

География

Нам посчастливилось родиться и работать в стране с уникальным географическим положением и размахом территорий. Наши земли исконно лежат между западноевропейской и азиатской частью материка Евразия. И мы как российские грузовые перевозчики естественно видим себя на пути существующих крупных мировых грузопотоков: прежде всего, из Европы в Азию, из Азии на западное побережье Северной Америки. Направления «Европа – Азия» и «Азия – Северная Америка» входят в первые показатели таблиц и рейтингов, показывающих общую картину мировых грузопотоков. И многие транзитные авиаперевозки могут осуществляться через территорию РФ – вместе с нами – или вместо нас.

Если мы хотим участвовать в этом процессе, необходимо быть интегрированными в мировую систему. И деятельность российских грузовых перевозчиков должна быть на уровне мировых стандартов – прежде всего, им необходим парк современных воздушных судов и развитая маршрутная сеть. А также соответствующая система управления воздушным движением и наземная инфраструктура – аэропорты, сервис по обработке грузов. Когда транзитные грузопотоки идут через нашу территорию, растут доходы в экономику страны: перевозчики платят за аэронавигацию, взлеты-посадки, аэропортовое обслуживание, заправки топливом... При этом авиаперевозчики получают возможность совмещать транзитные перевозки с импортом и экспортом в страну.

Импорт – экспорт

Рынок импорта авиационным транспортом весьма устойчив, объемы перевозок растут. К примеру, высочайший спрос на перевозку электроники: компьютеров, электронных игр, которые быстро падают в цене по мере появления новых

моделей. С этой точки зрения мобильные телефоны сегодня можно отнести к категории скоропортящихся продуктов – скорость их транспортировки является важнейшей составляющей данного бизнеса. Также импортируются воздухом такие товары как дорогая одежда, обувь, сумки, аксессуары – сезонный товар, его актуальность на рынке определяется тенденциями меняющейся моды и сроками рекламных компаний. Импортируется воздушным транспортом оборудование для производства и расходные материалы – срочность доставки таких грузов обусловлена спецификой работы конвейеров. Также мы перевозим скоропортящиеся продукты (рыбу, овощи), цветы – вот примерная характеристика импортируемых авиа-грузов на сегодняшний день.

Но если сравнивать соотношение импорта и экспорта, то сегодня в России импорт во много раз превалирует над экспортом. Причины очевидны: к сожалению, мы не являемся сегодня крупной державой с точки зрения развития промышленности и производства товаров на экспорт – тех, что могут быть авиационным грузом. Мы экспортируем нефть, уголь, газ, лес, металлы, что не перевозится воздушным транспортом. Высокотехнологичные товары – электроника, запasti, товары народного потребления – если и экспортируются, то поток этот крайне незначителен.

При этом мы считаем, что потенциал подъема доли экспорта в России существует, для этого в стране есть соответствующие ресурсы. Если судить по тенденциям в промышленности, сейчас идет активное развитие наукоемких высокотехнологичных производств. И если прогнозы оправдаются, то мы как авиаперевозчики будем наращивать данную нишу на мировом рынке – что соответствующим образом отразится на общем объеме авиаперевозок по экспорту.

Что касается перевозок скоропортящихся продуктов – здесь также видится перспектива роста экспорта. Мы живем в стране с богатыми биоресурсами: морепродукты (рыба, икра, ...), грибы, ягоды, цветы. Уже сегодня есть потенциал для экспорта этих ресурсов из регионов Дальнего Востока, Севера и Юга России, Сибирского региона. При этом чрезвычайно важен уровень технологий добычи и обработки экспортируемых ресурсов, особенно если это продукты питания: их качество должно соответствовать мировым стандартам по свежести, жирности,

многим иным параметрам, а также – что важно для нас – условиям перевозки и хранения. И здесь пока вынужден констатировать недостаточное развитие технологий производства, позволяющих поставить этот процесс на поток.

Простой пример – транспортировочная тара. К сожалению, сегодня у нас почти не производится специальных контейнеров, коробок, ящиков для транспортировки охлажденных продуктов. Условия перевозки должны отвечать требованиям грузополучателей, и тара должна соответствовать мировым стандартам. Для поддержания нужного температурного режима необходимы контейнеры определенных габаритов, выполненные из специальных материалов, при перевозке используется определенная технология добавления льда или иных охлаждающих элементов. У нас в стране производство подобных вещей пока не развито, что негативно сказывается на объемах грузовых авиаперевозок. Хотя здесь мы имеем дело не с nano технологиями, зарубежное производство транспортировочной тары несложно скопировать и при небольшом объеме инвестиций воспроизвести здесь. И такой на первый взгляд второстепенный момент мог бы заметно стимулировать процесс роста экспорта нашей продукции и биоресурсов.

Грузовые перевозчики крайне заинтересованы в росте экспорта пропорционально импорту: от сбалансированности этих показателей зависит коммерческая загрузка на всех направлениях. Для грузового перевозчика важно, чтобы загрузка не была односторонней: в противном случае трудно достичь рентабельности рейса. Уверенно чувствуют себя на рынке те перевозчики, в чьих странах богатый рынок и по импорту, и по экспорту: сегодня это китайские, корейские, японские авиакомпании, у которых соотношение грузопотоков «импорт–экспорт» примерно 50/50. Развитый домашний рынок дает национальным перевозчикам большую стабильность и преимущества, позволяя сокращать зависимость от транзитных потоков. В транзитных перевозках между Европой и Азией российские авиакомпании выступают как игроки на чужих рынках, «в гостях». В России же мы получаем конкурентное преимущество перед зарубежными авиакомпаниями: «дома» мы сильнее и логистически, и ментально. И если при этом домашний рынок богат – чего мы, к сожалению, пока не наблюдаем в России – авиаперевозчик стабильнее переносит колебания внешнего рынка и активнее

развивается: наращивает емкости, обновляет парк, увеличивает частоты, повышает сервис.

Регулярные перевозки внутри страны

Мы уверены, что будущее нашего бизнеса за регулярными перевозками внутри страны. Россия, простираясь на огромные территории, априори является авиационной державой. По сей день у нас немало населенных пунктов, достичь которых можно только воздушным транспортом – ни автомобильного, ни железнодорожного сообщения в этих районах нет, а реки, по которым возможно осуществлять доставку в летний период, зимой замерзают. И до тех пор, пока качественно не изменится инфраструктура наземного сообщения, мы будем осуществлять большую часть перевозок и людей, и грузов воздушным транспортом.

Прежде всего, будут востребованы магистральные перевозки. Сегодня пользуются повышенным спросом грузоперевозки из Европейского региона в районы Сибири и Дальнего Востока. Авиатранспортом в данные регионы доставляются предметы первой необходимости: продукты питания, одежда, обувь – речь идет не о дорогих товарах, а о самых обычных – которые невозможно доставить жителям удаленных пунктов наземным транспортом. Внутренний магистральный грузопоток качественно отличается от того, с каким мы оперируем на международных трассах. Если на рынке транзитных грузов мы имеем узкую эксклюзивную нишу, то здесь летает практически все – кроме разве что угля и мазута. Это свой специфический рынок, имеющий сезонные колебания, но спрос на этом рынке мы отмечаем более чем стабильный и растущий.

Однако этот спрос односторонний и удовлетворяется большей частью на пассажирских рейсах. Цикличность пассажирского и грузового бизнесов существует в противофазе: когда на пассажирских рейсах высокий сезон – с весны до осени, в грузовых перевозках спад, и наоборот. Потому рост пассажирских частот и соответственно емкостей на данных направлениях с точки зрения перевозок грузов не востребован в полной мере. Спрос на авиационный груз повышается осенью, когда количество пассажирских рейсов сокращается.

И здесь становятся особенно востребованными грузовые рейсы. Но в силу односторонней направленности грузопотока не хватает платежеспособного спроса на обратную загрузку. Именно поэтому грузовая сеть строится по большому кругу, объединяя внутренние и международные потоки, чтобы компенсировать недостаток загрузки на том или ином направлении. Наша компания выполняет рейсы из Европы с посадками в Москве и в Хабаровске, далее самолет следует в пункты Китая, Кореи, Японии, где емкости заполняются транзитным грузом – в обратном направлении из Азии в Европу.

Вышесказанное подтверждает, что магистральные перевозки внутри России на регулярной основе будут развиваться. Спрос на них создаст почву для развития перевозок региональных – что находится в прямой зависимости от развития региональных хабов. Наша компания видит два перспективных в этом плане региона – Сибирь и Дальний Восток, сегодня мы выстраиваем свои операции в Новосибирске (аэропорт «Толмачево») и Хабаровске (аэропорт «Новый»). В данных регионах доставка до конечных пунктов осуществляется или самолетами меньшей вместимости, или с использованием мультимодальных перевозок: автомобильным, железнодорожным и морским транспортом – к примеру, летом груз из Хабаровска до Южно-Сахалинска доставляется автомобилем, затем паромом. Наладить данный сервис возможно как в кооперации с другими компаниями, так и посредством организации собственной доставки – определяющим здесь является качество сервиса. И в любом случае магистральные перевозки на регулярной основе повлекут за собой развитие авиаперевозок региональных.

Региональные перевозки

Важно, что региональные перевозки в России сегодня существуют как в зависимости от магистральных, так и самостоятельно. Существуют специфические внутренние грузопотоки между региональными пунктами – к примеру, Новосибирском и Магаданом, Хабаровском и Якутском. И перспектива к развитию нам видится именно в комбинации потоков – магистральных с региональными. Спрос на продукты питания и предметы первой необходимости есть и в региональных центрах, и в удаленных пунктах. А происхождение доставляемых товаров может быть различным – импорт, доставка из центральных

и районов России, доставка из регионального центра, если там есть производство. К примеру, в Новосибирске производится одежда, обувь, продукты питания, косметика – все это востребовано в Магадане, Якутске. При этом есть стабильный спрос на грузы из Москвы. Также в Хабаровск и Приамурье приходит много груза из КНР – по железной дороге, морем, на автомобилях – и далее по региону те же грузы развозятся авиатранспортом.

Развитие региональных хабов и повышение спроса на региональные авиаперевозки предполагает обновление парка перевозчиков – им нужны качественные региональные самолеты. В начале мы имели опыт развоза грузов по дальневосточному региону самолетами АН-12 – но качество доставки на данном типе воздушного судна не устраивает наших клиентов. Самолет имеет негерметичную грузовую кабину, и товары в вакуумных упаковках после такой перевозки приходят в негодность. Сейчас, понимая важность региональных перевозок и испытывая потребность в организации собственной доставки в регионах, мы разработали программу введения в строй самолетов Boeing-737 Freighter, которые будут задействованы в том числе и Дальнем Востоке.

Завершая разговор о регулярных грузовых перевозках внутри страны, отмечу, что мы наблюдаем колоссальный спрос на наши внутренние грузовые рейсы. Наша клиентская база меняется: если ранее соотношение прямых отправок и отправок через экспедиторские компании было 50/50, то сейчас это 30% прямых отправок к 70% экспедиторских, что обеспечивает нам большую стабильность загрузки. Для сравнения, в мире 90-93% грузов отправляется через экспедиторские компании. Подобную тенденцию отмечаем и мы, ощущая, насколько остро востребованы экспедиторскими и логистическими компаниями регулярные грузовые рейсы внутри России. При этом существующие экономические условия нередко являются тормозящим моментом в удовлетворении данного спроса. В этой связи рассмотрим факторы, влияющие на развитие российского грузового авиарынка.

Цены на топливо

В России что-либо трудно предсказывать. К примеру, цены на топливо. Не так давно нефть стоила \$12 за баррель, сейчас – \$80. Парадокс, но сегодня топливо для нас дешевле в Европе, чем в Новосибирске – и три года назад было сложно

предположить, что заправляться в Китае будет выгоднее, чем в Хабаровске. Для авиации рост цен на топливо – катастрофа. Подорожали авиабилеты и стоимость доставки грузов. Но для такой страны, как наша, повышение цен на энергоресурсы – благо для развития экономики: это серьезные поступления в бюджет страны в виде доходов от продажи ресурсов, пошлин, налогов и проч., что сегодня позволяет стране развиваться. Идут инвестиции в регионы – к примеру, наконец, начали строиться полосы в аэропортах, обновляется оборудование, возрождается промышленность, производство – и грузопоток растет. Сегодня заметно изменился и характер грузопотока: если ранее спрос был в основном на товары народного потребления широкого спектра, то теперь значительную долю составляет груз промышленный: стройматериалы, комплектующие, даже цемент для строительства полос в аэропортах в удаленные районы возят самолетами. Поэтому, с одной стороны, повышение цен на энергоресурсы – гнет для перевозчика, с другой стороны – благо: будет развиваться промышленность в стране – для нас найдется работа.

Парк воздушных судов

Если говорить о ценах на топливо, то сразу встает вопрос о топливной эффективности парка воздушных судов российских компаний. Говоря о грузовых самолетах, отметим, что при эксплуатации новых прогрессивных моделей затраты на топливо составляют примерно 30-35% общих расходов компании. В то время как эксплуатация старых самолетов – таких, как DC-10, Boeing 747-200 – это уже 55-60% расходов – при этом система топливных надбавок не компенсирует расходы на керосин, которые растут быстрее, удается прирастить доходы. Потому очевидно, что конкурентные преимущества на стороне тех авиакомпаний, которые оперируют парком перспективных воздушных судов.

Формирование грузового парка во многом определяется богатством домашнего рынка и рынка авиаперевозок. В нашей стране этот рынок пока не богат. И в такой ситуации рискованно делать ставку на самолеты большой вместимости. Большие самолеты вместимостью свыше 90 тонн заказывают компании с богатым собственным рынком – Республика Корея, КНР, Гонконг, Япония, Сингапур. В Европе картина противоположная – французские и немецкие перевозчики эксплуатируют воздушные суда средней вместимости – до 90 тонн. Для нас

оптимальны магистральные самолеты вместимостью около 80-100 тонн. Один из критериев – сопоставимость емкостей магистрального и регионального самолетов при осуществлении комбинированных и региональных перевозок: емкость фидерного должна составлять 20-30% от емкости магистрального.

Если рассматривать мировые авиастроительные концерны, то с нашей точки зрения, Boeing имеет во много раз больше наработок в области грузовых самолетов по сравнению с Airbus, а также значительный опыт конвертации пассажирских самолетов в грузовую версию. Из конвертированных вариантов интересен MD-11F (вместимость 90 тонн) – авиакомпанией «Аэрофлот-Карго» законтрактовано шесть MD-11F. Хотя MD-11 – самолет немолодой, он по-прежнему представляет большой коммерческий интерес и активно эксплуатируется в мире. Единственный его недостаток – сравнительно небольшая дальность полета: 6 тыс. км при полной коммерческой загрузке.

На российском авиационном рынке предлагаются новые грузовики ИЛ-96-400Т: мы заказали шесть таких самолетов. Но будем откровенны – большие опасения вызывают возможности отечественного двигателестроения. Испытание двигателя ПС-90-А1, который является неглубокой модификацией ПС-90-А, используемого на пассажирских ИЛ-96-300, показывает, что форсирование двигателя для усиления тяги может привести к снижению его надежности и ресурсных характеристик, а также увеличению стоимости его обслуживания. Другим недостатком ИЛ-96-400Т является ограниченная дальность полета при полной коммерческой загрузке. При этом MD-11 имеет схожие характеристики, но это известный, проверенный, надежный самолет. И все же будем надеяться, что новые грузовые ИЛ-ы также покажут себя с хорошей стороны.

Если региональные авиаперевозки в нашей стране будут развиваться – а мы в этом уверены, коль скоро будут развиваться региональные хабы – вскоре появится ниша для самолетов вместимостью от 5 до 30-40 тонн. В этом отношении можно рассматривать Sukhoi Super Jet 100 – если появится грузовая версия, она будет востребована. Из существующих отечественных региональных самолетов актуален ТУ-204. Из зарубежных – как уже отмечалось, нам видится перспективным Boeing-737 Freighter. Известен также проект конвертации А-320...

Основой для выбора подходящего типа фидерного воздушного судна может стать экономический анализ сети маршрутов конкретной компании.

Документооборот

Авиaperезовки существуют в технологичной среде, жестко регламентированной законодательными актами. Максимум внимания и вопросов вызывает документооборот – как фактор влияния на развитие грузовых перевозок. Внедрение безбумажного документооборота – один из приоритетных проектов IATA. Наряду с использованием электронного пассажирского билета, авиакомпании начинают внедрять и электронные грузовые накладные – такие пилотные проекты реализуются авиакомпаниями Канады, ОАЭ, Австрии, Голландии. И российским перевозчикам, конкурирующим с зарубежными компаниями на мировом и российском рынках, просто необходимо участвовать в этом процессе.

Здесь возникает множество вопросов к законодательным органам власти: все электронные документы должны приниматься на законных основаниях. Насколько это возможно сегодня в России – вопрос. К примеру, в мировых рейтингах, показывающих уровень внедрения пассажирского электронного билета, Россия занимает замыкающую позицию.

Грузовой бизнес особенно чувствителен к разного рода регулированию – прежде всего, со стороны таможенного, ветеринарного, санитарного контроля. Процесс внедрения грузового документооборота во много раз сложнее, чем пассажирского – при оформлении и проверке груза задействовано значительно больше контролирующих органов. И здесь для нас важно, чтобы наши власти, наши контролирующие законодательные структуры не являлись тормозящим фактором, не чинили препятствий грузовым перевозчикам, а способствовали внедрению передовых систем и технологий.

Таможня

Наше пожелание актуально не только с точки зрения внедрения электронных документов, что можно считать делом будущего в России. Сегодня и сейчас

российские грузовые перевозки находятся в сильной зависимости от состояния нашей законодательной базы. К примеру, Таможенный кодекс. В процессе работы у нас складывается впечатление, что этот основополагающий документ был составлен в большей степени под перевозки автомобильным транспортом. И многие наши сегодняшние беды – следствие того, что в процессе его подготовки пожелания авиационных грузовых перевозчиков либо не были доведены до сведения составителей, либо просто не были услышаны. Простой пример: по причине ошибки в оформлении документов запрещается выгрузка таможенного груза с борта международного воздушного судна – и самолет не может выполнять следующий рейс по расписанию. Не логично ли отпустить самолет, выгрузив неправильно оформленный груз на таможенный склад до момента прояснения ситуации? А затем вычесть с виновной стороны, ответственной за оформление документов, все убытки за выгрузку, хранение... К сожалению, очень много определяющих для нас моментов не прописано в регламентирующих документах, эти нюансы трактуются на местах далеко не в нашу пользу. Мы настойчиво считаем состояние нашей законодательной базы и политику контролирующих органов фактором, определяющим будущее грузовых авиаперевозок в России.

Транзит

В завершение необходимо обратить внимание на важную тенденцию: сложность процедур оформления и проверки транзитных грузов, ввозимых на территорию России, приводит к сокращению транзитных потоков через нашу территорию. К примеру, технические возможности нашего самолета не позволяют пролететь всю территорию страны с одной посадкой, нужно делать две. Но процедуры декларирования и досмотра транзитного груза настолько сложны и занимают столько времени (несколько суток, неделю), что на пути из Китая в Европу нам проще совершить вторую посадку на территории Казахстана. При этом мы ограничиваем свои возможности по импорту-экспорту. А государство лишает себя части доходов. Когда транзитный поток уходит из страны, аэропорты не получают деньги за взлет-посадку, топливо, навигационное обслуживание... Мы убеждены, что транзит нужно мотивировать к росту. Тогда на базе этого стабильного потока будут развиваться и внутренние авиаперевозки, и сопутствующая инфраструктура.