



УДК 725.39.009.12:656.072.6

© *И. В. Калашникова, В. В. Кубичек, 2010*

ИНСТРУМЕНТЫ РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В СФЕРЕ УСЛУГ АЭРОПОРТОВОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ

Калашникова И. В. – д-р экон. наук, проф. кафедры «Экономика и управление на транспорте», тел.: (4212) 37-52-37; *Кубичек В. В.* – асп. каф. «Экономика и управление на транспорте», тел.: (4212) 37-52-37 (ТОГУ)

Рассматриваются вопросы формирования конкурентных отношений в сфере услуг аэропортового обслуживания. В работе для демополизации деятельности объектов аэропортовой инфраструктуры предлагается использование инструментов аутсорсинга и государственно-частного партнерства.

In the article the questions of forming competitive relationship in the sphere of airport services are considered. The instruments of outsourcing and state-private partnership are offered for demonopolization of activity of airport infrastructure objects.

Ключевые слова: аэропорт, монополия, хендлинг, кейтеринг, инфраструктура, государственно-частное партнерство, аутсорсинг, концессия, сервисные операторы.

Инфраструктура авиатранспорта представляет собой кластер, объединяющий хозяйствующие субъекты, чья деятельность ориентирована на обслуживание технологического процесса приема и отправки воздушных судов и оказание услуг авиапассажирам; обеспечивает перевозочный процесс топливом, энергией, инструментом, оснасткой; способствует поддержанию технологического и энергетического оборудования в работоспособном состоянии.

Аэропорт является базовым предприятием авиатранспортной инфраструктуры. Его роль очевидна из рис. 1. Являясь основным инфраструктурным звеном между авиакомпаниями и пассажирами, аэропорт обеспечивает бесперебойный характер технологических процессов, связанных с удовлетворением спроса населения на услуги пассажирских авиаперевозок, и предложение сопутствующих (комплементарных) услуг. Аэропорт предоставляет услуги не только авиапассажирам, но и авиакомпаниям, организуя техническое обслуживание воздушных судов, обеспечение топливом, бортовым питанием, услуги аэронавигации и др.

Экономическая эффективность деятельности аэропорта находится в прямой зависимости от конъюнктуры рынка услуг пассажирских авиаперевозок и бизнес-отношений с авиакомпаниями. Доходы российских аэропортов от обслуживания воздушных судов составляют в некоторых случаях 90 %. На внеавиационную деятельность (например, услуги общественного питания, предоставление мест для стоянки автотранспортных средств и др.) приходится менее 10 %, в то время как за рубежом аэропорты получают от нее не менее 60 % доходов [1]. В России высокие ставки аэропортовых сборов вынуждают авиакомпании поднимать транспортные тарифы, что, в свою очередь, сокращает объем спроса на услуги и, как следствие, доходы авиакомпании. В конечном итоге круг экономической стагнации в сфере воздушного транспорта замыкается.



Рис. 1. Схема взаимодействия основных участников рынка пассажирских авиаперевозок с авиатранспортной инфраструктурой

В соответствии с законодательством РФ аэропорты относятся к субъектам естественных монополий, а их деятельность регулируется федеральным законом «О естественных монополиях». Естественно, что ни о какой конку-



ренции в сфере аэропортового обслуживания не может быть и речи. Большинство российских аэропортов аффилированы с базовыми авиакомпаниями, что препятствует развитию конкуренции на рынке услуг пассажирских авиаперевозок. Некоторые аэропорты, используя монопольную власть, отказывают авиакомпаниям в заключении договоров на аэропортовое обслуживание, предоставлении слотов, навязывая заведомо невыгодные для них условия. Основанием для отказа, как правило, являются ссылки на ограниченные пропускные способности. Базовая же авиакомпания получает определенные льготы и преимущества, главным из которых является неконкурентный характер противодействия «вхождению» на рынок других авиаперевозчиков.

Отношения монополизма действуют во многих секторах наземного обслуживания. Прежде всего, это касается ремонта и продления летных ресурсов воздушных судов, авиатопливообеспечения. На наш взгляд, существуют две основные причины сложившейся ситуации:

1) недостаточными темпами формируется конкурентная среда в тех секторах аэропортовой инфраструктуры, где конкуренция экономически целесообразна;

2) тарифное регулирование на авиатранспорте малоэффективно, поскольку сконцентрировано на локальном контроле отдельных ставок и сборов, формирующих менее половины доходов аэропортов, и не предусматривает действенных мер, направленных на сдерживание роста «аэропортовых» издержек авиаперевозчиков.

Российской особенностью является широкая диверсификация аэропортовой деятельности. В большинстве аэропортов хендлинговые услуги (обслуживание воздушных судов и пассажиров), а также кейтеринговые услуги (обеспечение рейсов бортовым питанием) являются прерогативой аэропортовых служб или базовой авиакомпании, которые устанавливают тарифы на данные услуги исходя из собственных экономических интересов, не учитывают конъюнктуру рынка (исключением являются лишь аэропорты московского авиаузла) (табл. 1).

Таблица 1

Тарифы и сборы за аэропортовое обслуживание
 (по состоянию на 31.12.2008 г. [2])

Наименование ставок сборов и тарифов	Владивосток (Кневичи)	Екатеринбург (Кольцово)	Москва (Внуково)	Москва (Домодедово)	Москва (Шереметьево)	Новосибирск (Толмачево)	Хабаровск
Сбор за взлет-посадку, руб./т	321,42	337,31	144,0	144,0	144,0	262,0	299,02

Окончание табл. 1

Наименование ставок сборов и тарифов	Владивосток (Кневичи)	Екатеринбург (Кольцово)	Москва (Внуково)	Москва (Домодедово)	Москва (Шереметьево)	Новосибирск (Толмачево)	Хабаровск
Сбор за обеспечение авиационной безопасности, % от сбора за взлет-посадку	108,92	180,14	120	120,0	34,0 86,0	176,0	124,58
Сбор за пользование аэровокзалом, ВВЛ, руб./пасс	58,44	42,32	41,0	41,0	41,0	92,0	106,58
Сбор за метеобеспечение, руб./взлет-посадку	2400	2095,2	1235	1235	1235	1996	1700
Тариф за обслуживание пассажиров, ВВЛ, руб./пасс	116,88	162,01	118,0	118,0	118,0	206,6	150,14
Тариф за обработку грузов, ВВЛ, руб./т	2,61	2,07	2,55 2,12	2,55	2,55	3,95	4,00
Тарифная ставка за оперативное ТО, руб./нормо-ч	1599	1040 1035	558,0 500,0 464,0	558,0	495,0 715,0	755,0	1000
Тариф за заправку авиаГСМ, руб./т	1286	920,0	830,0 1580 990,0	830,0	840,0	1100	1680
Цены на авиаГСМ	25900	20500	19505	18950	18900	17203,39 15425,42 17118,65	25800

Из табл. 1 видно, что ставки тарифов и сборов в московском авиаузле (аэропорты Домодедово, Шереметьево, Внуково) существенно ниже, чем в других аэропортах. Данная тенденция объясняется, прежде всего, наличием в аэропортах нескольких сервисных операторов, осуществляющих наземное обслуживание.

Особенно «уязвимы» авиаперевозчики в связи с монополизмом в сфере обеспечения топливом. Практически весь рынок «поделен» между несколькими крупными нефтяными компаниями, а в каждом аэропорту функционирует единственный топливный оператор, который не только оказывает услуги по заправке и хранению авиаГСМ, но и осуществляет продажу авиатоплива авиаперевозчикам, закладывая в стоимость помимо транспортных издержек еще собственную маржу. Лишь в некоторых аэропортах (г. Москва, г. Иркутск) существуют альтернативные топливозаправочные комплексы, благодаря чему цена авиатоплива на 30 % ниже по сравнению с другими аэропортами (рис. 2).

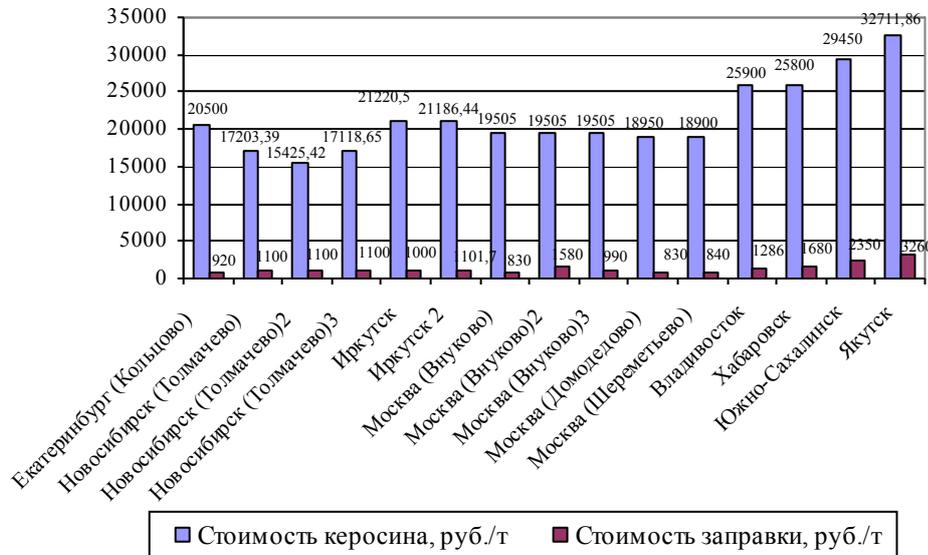


Рис. 2. Стоимость керосина и услуг по заправке авиаГСМ в аэропортах РФ (2009 г.) [2]

По данным Росавиации, рост стоимости наземного обслуживания в аэропортах обгоняет темпы инфляции в экономике. На фоне существующих барьеров «вхождения в отрасль» это препятствует модернизации аэропортовой деятельности.

Следует также отметить, что имущественный комплекс аэропортовой инфраструктуры включает объекты различных форм собственности (рис. 3).

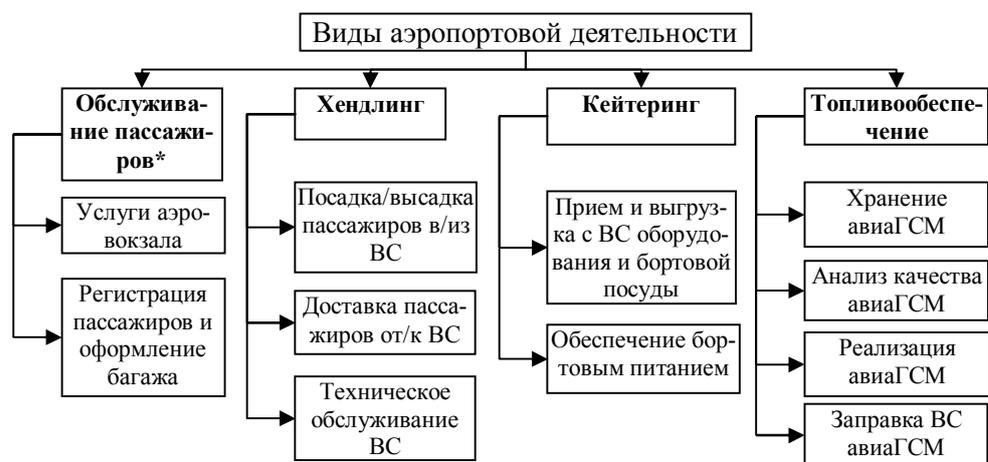


Рис. 3. Формы собственности объектов аэропортовой инфраструктуры

В соответствии с российским законодательством взлетно-посадочные полосы, рулежные дорожки, стоянки воздушных судов (ВС) и перроны являются стратегическими объектами и находятся в собственности государства, которое призвано осуществлять их развитие и модернизацию. Однако государственные инвестиции не всегда поступают в необходимом объеме и в установленные сроки. В то же время другие объекты аэропортовой инфраструктуры – аэровокзальные комплексы, гаражи-стоянки спецавтотранспорта, цеха бортового питания и т. д. – как правило, являются собственностью акционерных обществ и обществ с ограниченной ответственностью, которые вкладывают значительные средства в их развитие. Возникает парадокс: несмотря на дефицит бюджетных средств на развитие объектов аэропортовой инфраструктуры, вложение в них частных инвестиций сдерживается на законодательном уровне.

Сложившаяся ситуация в сфере деятельности предприятий аэропортовой инфраструктуры требует новых подходов к организации деятельности аэропортов, основанной на конкурентных принципах и с учетом имеющегося зарубежного опыта по демонаполизации наземного обслуживания. Так, 9 лет назад Евросоюз начал процесс демонаполизации аэропортовой деятельности, предполагающий два этапа. На первом этапе перевозчики получили возможность самостоятельно осуществлять наземное обслуживание собственных воздушных судов. На втором этапе аэропорты обязали на конкурентной основе создавать обслуживающие компании, что отразилось на цене и качестве обслуживания.

В России виды аэропортовой деятельности, где целесообразно и возможно развитие конкурентных отношений, в основном за счет применения технологий аутсорсинга, представлены на рис. 4.



*при наличии нескольких аэровокзалов (терминалов)

Рис. 4. Виды деятельности аэропорта, предполагающие развитие конкурентных отношений



Формирование конкуренции в сфере аэропортового обслуживания посредством реализации государственно-частного партнерства и аутсорсинга позволит (рис. 5):

- оптимизировать расходование средств госбюджета на модернизацию и развитие аэропортовой инфраструктуры;
- обеспечить недискриминационный доступ хозяйствующих субъектов к аэропортовой инфраструктуре;
- снизить эксплуатационные расходы авиакомпаний;
- в более полном объеме реализовать принцип социальной ответственности государства в области обеспечения доступности авиатранспортных услуг для населения и др.



Рис. 5. Влияние применения инструментов государственно-частного партнерства и аутсорсинга в сфере аэропортового обслуживания

Особенно актуальным является использование инструментов государственно-частного партнерства в период кризиса. Несмотря на то, что мировой финансово-экономический кризис авиаперевозок не так сильно отразился на

динамике пассажиропотока в РФ, он наглядно продемонстрировал потенциальным инвесторам высокие коммерческие и политические риски, связанные с инвестициями в аэропортовую инфраструктуру. Многие участники рынка начали придерживаться мнения о необходимости повышения государственного участия в развитии рынка услуг пассажирских авиаперевозок, в частности, предоставления государственных гарантий по осуществлению займов на реализацию инвестиционных проектов.

В мировой практике существует множество форм ГЧП: контракты на выполнение работ и оказание общественных услуг, доверительное управление, концессии и т. д.

Полагаем, что приоритетной формой ГЧП для аэропортов являются концессионные соглашения в виде долгосрочной аренды объектов аэропортовой инфраструктуры, находящихся в федеральной собственности. Схема реализации государственно-частного партнерства в сфере аэропортового обслуживания представлена на рис. 6.

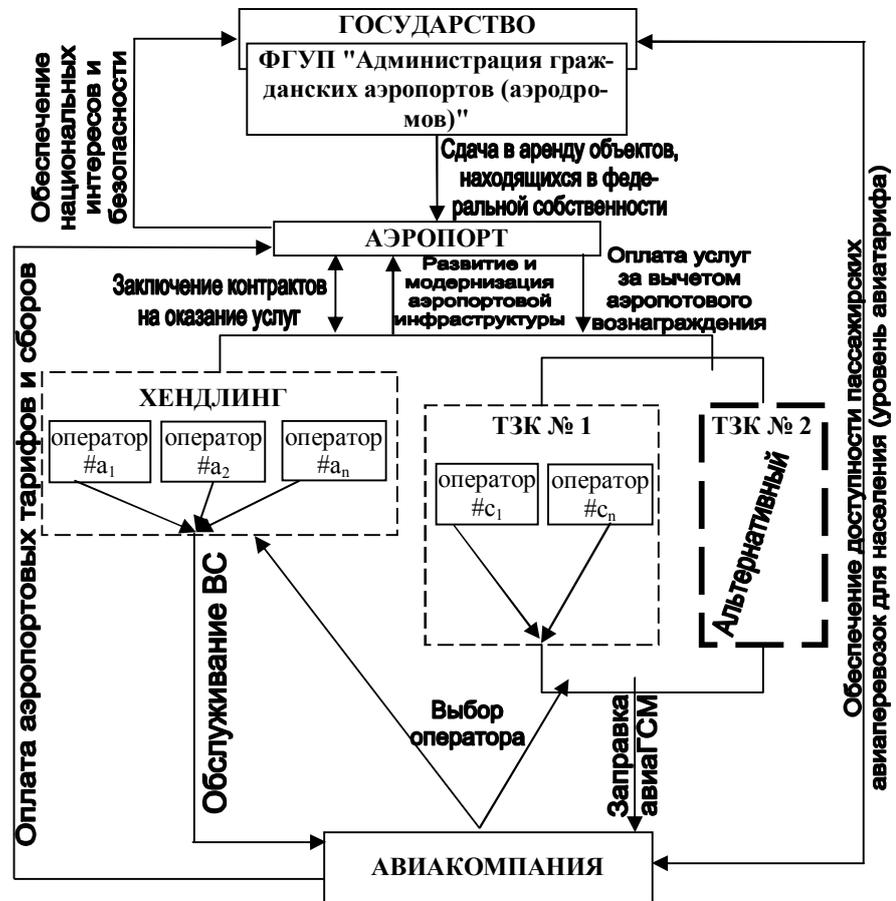
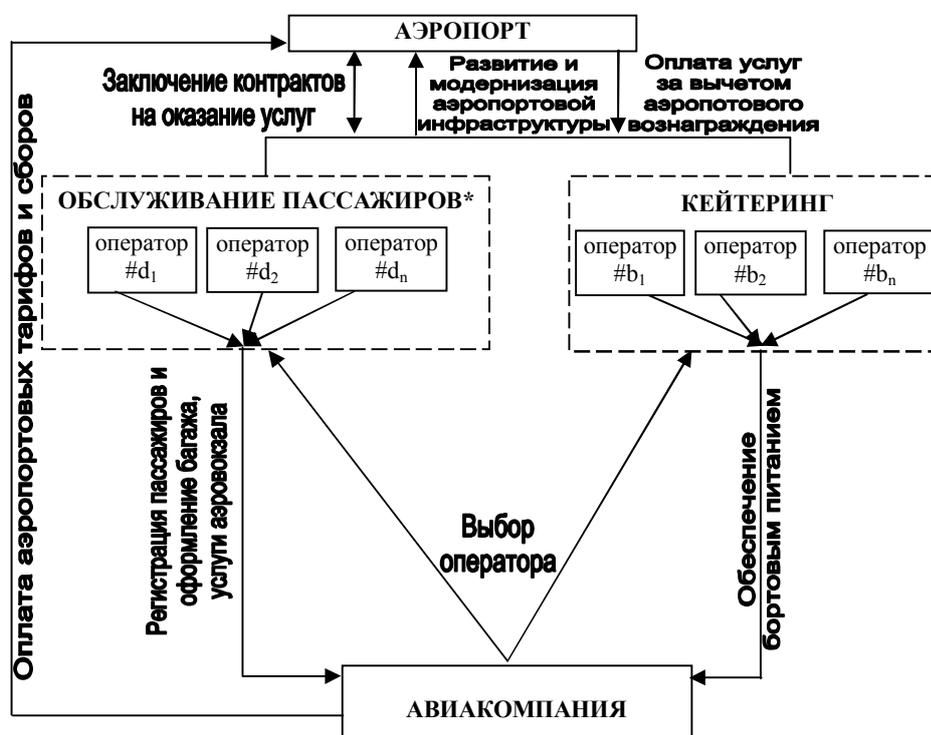


Рис. 6. Механизм взаимодействия субъектов на рынке услуг пассажирских авиаперевозок при реализации государственно-частного партнерства



Основными видами аэропортовой деятельности, где целесообразна реализация технологии аутсорсинга, на наш взгляд, являются обслуживание пассажиров (в основном при наличии нескольких терминалов или нескольких аэровокзалов) и кейтеринг (рис. 7).



* при наличии нескольких аэровокзалов (терминалов)

Рис. 7. Механизм взаимодействия субъектов на рынке услуг пассажирских авиаперевозок при использовании аутсорсинга

На наш взгляд, наиболее перспективны концессионные соглашения с сервисными компаниями (операторами), которые «отбираются» на конкурсной основе. Сервисные операторы будут не только осуществлять обслуживание пассажиров и воздушных судов авиаперевозчиков, но и содействовать развитию объектов аэропортовой инфраструктуры, переданных им на основании концессионного соглашения, с целью повышения качества предоставляемых услуг и конкурентоспособности на рынке наземного обслуживания. После оплаты авиакомпанией аэропортовых тарифов и сборов аэропорт рассчитывается с сервисными компаниями за оказанные услуги, удерживая из прибыли величину аэропортового вознаграждения.

При решении вопросов топливообеспечения возможны два варианта формирования конкурентной среды: строительство альтернативных топливозаправочных комплексов и допуск к инфраструктуре топливозаправочных

комплексов нескольких топливных операторов на равных условиях. По мнению ряда экспертов, далеко не во всех аэропортах имеются условия для создания альтернативных топливозаправочных комплексов. Во-первых, во многих аэропортах наблюдаются малые объемы заправки: от 80 до 200 тонн в сутки. При таких объемах создавать альтернативные комплексы не всегда экономически оправдано. Во-вторых, во многих аэропортах функционирует централизованная система заправки. По расчетам Государственного научно-исследовательского института гражданской авиации, для создания альтернативной системы потребуется от 60 до 80 млн долл. [3]. Указанные факторы оказывают сдерживающее влияние на процесс формирования альтернативных топливозаправочных комплексов. В то же время в крупных аэропортах стран Западной Европы альтернативные схемы существуют и действуют достаточно эффективно.

Использование аутсорсинга и государственно-частного партнерства позволит государству использовать дополнительные источники финансирования для капиталоемких проектов с длительным сроком окупаемости, не утрачивая контроль над ними. В свою очередь, предпринимательские структуры получают «доступ» к ранее «закрытым» сферам аэропортовой деятельности. В качестве источников финансирования модернизации и развития аэропортовой инфраструктуры могут быть использованы собственные средства операторов, в том числе амортизационные отчисления при переводе объектов аэропортовой инфраструктуры на баланс концессионера.

Развитие конкурентной среды в сфере наземного обслуживания, с одной стороны, будет способствовать развитию и модернизации аэропортовой инфраструктуры, а с другой – снижению издержек и стоимости услуг авиакомпаний и, как следствие, повышению ценовой доступности пассажирских авиаперевозок.

Библиографические ссылки

1. Юрчик А. Государственная политика в области развития аэропортов РФ: доклад и. о. руководителя ФАВТ Минтранса РФ на первой профессиональной конференции «Инфраструктура гражданской авиации». М., 2005.
2. Ежегодник АТО – 2009 : стат. сб. М., 2009.
3. Бачурин Е. Перспективы развития авиаперевозок и парка воздушных судов авиакомпаний РФ : доклад руководителя ФАВТ РФ на форуме «Крылья России». М., 2007.