



«Круглый стол» АВИАКОМПАНИИ: САМОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ, УКРУПНЕНИЕ, АЛЬЯНСЫ



МАРТИРОСОВ АНДРЕЙ ЗАРМЕНОВИЧ
генеральный директор ОАО «Авиакомпания «ЮТэйр»,
председатель правления РАЗВТ

– Уважаемые коллеги, мне приятно сегодня присутствовать на заседании Клуба и быть модератором по такому важному вопросу, каким является деятельность авиакомпаний. Я буду говорить как руководитель не вертолетной, а пассажирской авиакомпании. По итогам 6 месяцев 2005 г. «ЮТэйр» – третья в России по количеству перевезенных пассажиров внутри страны и четвертая – пятая по международным перевозкам.

На мой взгляд, **вопросы укрупнения авиакомпаний, вступления в альянсы нужно рассматривать в контексте того исторического процесса, который происходит в международной ГА в течение последних десятилетий.** Тридцать лет назад наша авиация представляла собой очень серьезно зарегулированный, заквотированный вид транспорта. В то время и европейские, и американские авиакомпании, которые формировали до 90% международных воздушных перевозок, действовали в условиях жесткой регуляции. Начало реформированию этой системы было положено в США. В конце 70-х годов началась процедура дерегулирования деятельности авиакомпаний, когда федеральные авиационные власти последовательно отменили все квоты для внутренних перевозок, и в США началось «открытое небо». **После этого США либерализовали полностью международные перевозки, затем началась либерализация европейского воздушного пространства для перевозчиков.** С созданием Европейского Союза как единого экономического пространства было открыто небо и внутри Европы. Таким образом, самые емкие пассажирские рынки были полностью либерализованы.

Это не прошло бесследно: такие ведущие мировые операторы, как «Панамерикэн», CWA, сошли с рынка, не выдержав конкуренции. Например, если до начала либерализации трансатлантические полеты выполняло чуть более 30 компаний, то сегодня более 200 компаний летает на этих направлениях. Если до «открытого неба» в Европе, скажем, немецкая компания никак не могла выполнять полеты между пунктами во Франции и Великобритании, то сейчас это возможно. Конкуренция обострилась, и авиакомпании начали искать новые формы повышения рентабельности. **Тридцать лет назад авиакомпании были одними из самых рентабельных предприятий в сфере всех видов бизнеса.** Когда появились компьютеры, говорили о том, что такую дорогую вещь могут себе позволить только банки и авиакомпании. **А сейчас авиакомпании – это вид бизнеса, который, в лучшем случае, имеет чуть-чуть положительную маржу.**

Почему я апеллирую к США? Потому что сегодня этот самый развитый авиационный рынок в мире закрыл учетный период с 9 млрд. долларов убытков. И в целом по консолидируемым членам ИАТА компании имеют убыток около 6 млрд. долларов. Вот в таком состоянии сегодня находится индустрия авиационных перевозок.

Что делает бизнес в таких условиях? Он пытается сохранить конкурентоспособность. Каким образом? Всем понятный метод – укрупнение. Компании будут стремиться к объединению, чтобы умерить конкуренцию на занимаемых ими рынках. Укрупнение, объединение, покупка других компаний – очень дорогостоящий процесс. **Структурирование любого объединения стоит гигантских денег,** и позволить себе объединение могут только достаточно богатые компании, имеющие очень серьезный капитал и хорошую маржу. Поэтому для авиакомпаний этот путь не всегда традиционен. Если мы все время слышим об объединении каких-то фармацевтических, нефтяных, телекоммуникационных компаний, то в авиационном бизнесе объединения если и происходят, то это связано, как правило, с удручающим состоянием одного из объединяющихся. Как это было, например, с компанией «Swiss Air Lines», когда она была поглощена (или сейчас идет процедура ее поглощения) компанией «Люфтганза». «Swiss Air Lines» доработалась практически до полного банкротства. При этом традиционных покупок и объединений в авиационном комплексе не происходит.

Поэтому был принят суррогатный тип объединения – альянсы, которые способствуют достижению искомого результата, то есть увеличению прибыли и уменьшению конкуренции за счет менее дорогого, менее сложного процесса.

В мире существует большое количество маленьких, локальных альянсов. Существует четыре глобальных альянса, в которые компании входят, принимая при этом единые стандарты обслуживания, объединяя все свои сетевые перевозки, приводя в соответствие формы и методы работы с клиентом и т.д.



Представителей авиакомпаний здесь не так уж много, но, я думаю, дискуссия будет интересова-
ванной, потому что в зале присутствуют представители аэропортов, авиаремонтных и сервисных
предприятий ГА.

КОРОТЯЕВ ВЛАДИМИР МИХАЙЛОВИЧ
генеральный директор ЗАО «Авиакомпания «Аэрофлот-Норд»,
председатель БЕАРо МАРАП



– Аналогичные мировым процессы объединения, слияния и поглощения в последние годы активно разворачиваются и в России. Авиакомпания «Аэрофлот-Норд», бывшее предприятие «Архангельские воздушные линии», тоже прошла по этому пути. Причинами консолидации явились именно затруднительное финансовое положение и возрастающая конкуренция на рынке регулярных авиаперевозок, занимающих у нас 90% объемов. В 2004 г. в Архангельске, с участием местных авиационных инвесторов и основного акционера – «Аэрофлота», создано акционерное общество, которое приобрело на открытых торгах бизнес «Архангельских воздушных линий».

Наше сотрудничество с «Аэрофлот – Российские авиалинии», без юридического вхождения, продолжалось до этого много лет. Мы использовали коммерческие права и флаг «Аэрофлота» на международных линиях, получали от него другую помощь в освоении международных полетов, современных технологий продаж, по другим вопросам.

Для подобных нам региональных авиакомпаний это абсолютно обоснованный и наиболее правильный путь, т.к. конкуренция с мощными «игроками» приводит, как правило, к потере рынка мелкими авиакомпаниями. Стремительный рост цен на первичный авиакеросин, рост затрат на поддержание летных возможностей старых российских ВС, которыми они оперируют, подталкивают региональные компании к таким решениям. Объединение в том или ином виде позволяет компании определить свою нишу на рынке и поставить перед собой еще более серьезные задачи: замена парка ВС и приведение уровня безопасности полетов в соответствие с современными требованиями. Порой установка только одних радиомаяков на легкие или средние воздушные суда – непосильная задача для региональных перевозчиков.

Объединение состоялось, и ожидания менеджмента и акционеров полностью оправдались. Компания стремительно развивается и наращивает объемы (конечно, с помощью основного акционера). Процесс взаимно выгоден, поскольку крупные компании позволяют более полно и глубоко проникать на внутренние российские авиарынки и формировать те самые «ручейки» для создания мощных, в том числе и международных потоков.

При теперешних объемах мы можем формировать планы по замене устаревшего парка ВС и внедрению современных международных стандартов обслуживания пассажиров. Этим мы активно занимаемся.

К числу основных проблем региональных компаний относится рост стоимости авиатоплива, съедающий все планируемые прибыли авиакомпаний, и, как правило, это происходит в самый пик летних перевозок. Мы эксплуатируем несколько международных маршрутов в Скандинавские страны, и с удивлением видим, что стоимость авиакеросина у нас в стране равна, а порой даже выше, чем у них. Пора авиационным властям, представителям законодательной власти и Правительству обратить внимание на то, что при формировании цен на автомобильное топливо перепад цен все же почти в разы в пользу российского рынка, а на рынке авиатоплива внутри России – цены мировые. Я думаю, что для региональных авиакомпаний должна быть какая-то протекция, хотя бы на переходный период, пока авиакомпании используют топливо-затратные российские воздушные суда.

Еще одна важная проблема – состояние аэропортов местных воздушных линий. Аэропорты чрезвычайно изношены, у них нет фактического собственника, не принимаются решения о передаче этих аэропортов юридическим лицам, заинтересованным в их сохранении и развитии. В первую очередь, это авиакомпании и крупные аэропорты. И если не принять срочных мер, то скоро мы будем летать только в областные центры.

АНДРЕЕВ В. И.



– Пять лет назад у компании «Аэрофлот-Дон» была та же ситуация, что и у «Аэрофлот-Норд». Я представляю на Клубе и Общем собрании МАРАП не только дочернюю авиакомпанию, но и ее «мать», «Аэрофлот – Российские авиалинии». У нас в Ростове-на-Дону есть и второй акционер, достаточно солидный – Промышленная Строительная Компания «ПИКС». «Аэрофлот» создает дочерние авиакомпании не для того, чтобы внедриться в регионы, захватить рынки, а чтобы сделать свой бизнес более выгодным. И если первый-второй год «мать» не получала дивидендов от «дочери», «Аэрофлот-Дон», то последние три года ставится жесткое задание по дивидендам, и дочерняя компания вынуждена развиваться сама и отдавать «матери» долги, чтобы совместный бизнес был у них обеих.

«Аэрофлот» – крупная сетевая компания, для нее подвоз пассажиров очень важен, чтобы из Шереметьево можно было летать за рубеж. Дочерние компании эту задачу тоже выполняют,



одновременно решая региональные задачи в субъектах и федеральных округах. Некоторые факты. У «Аэрофлота» 5 лет назад было 130 самолетов, но там были Ил-86, Ил-76, и все понимали, что от таких нерентабельных типов машин надо избавляться. В связи с этим была оценена обстановка и первой куплена (51% акций) АК «Аэрофлот-Дон». Самолеты этой компании стали использоваться на части маршрутов «Аэрофлота» для достижения взаимовыгодных результатов по доходности. Затем уже «дочь» начала избавляться от топливно-затратных самолетов, приобретать свои, и уже «мать» как инвестор в этом не участвовала.

Когда мы начинали, объем был порядка 300 тысяч пассажиров в год, за пять лет уже подходим к рубежу более 700 тысяч. При этом количество воздушных судов уменьшилось в два раза (сейчас у нас 10 самолетов).

Как дальше развивать бизнес дочерней компании? Мы первыми в России вышли с предложением об использовании зарубежных ВС по статье 83-бис Конвенции ИКАО, то есть без проведения сертификаций. Оказалось, что задача крайне непростая, идут различные проработки. Все-таки, видимо, будут Ан-148 и RRJ. Они будут производиться в России, но когда реально, какие будут у них показатели и насколько будет выгодно брать их в лизинг – покажет время. **А для того, чтобы рынки не потерять и внутри России, и особенно за рубежом, нужны какие-то другие самолеты.** Мы предлагаем «Фоккер-100». Это проект и «Аэрофлота», и дочерней компании, но именно проект материнской компании для дочерней.

Есть что сказать и по социальным вопросам. Когда мы начинали пять лет назад как дочерняя компания, то не входили даже в какие-то десятки по уровню средней заработной платы. Сейчас «Аэрофлот-Дон» по оплате труда находится на втором-третьем месте в Ростовской области. Уже два года компанию отмечают в конкурсах как одну из самых успешных социальных авиакомпаний.

Таким образом, и «мать», и «дочь» действуют согласованно для достижения взаимовыгодных результатов. Это не внедрение, это цивилизованное освоение рынков.

МАРТИРОСОВ А.З.

– **Иметь такую «мать», «Аэрофлот», конечно, можно позавидовать, но я думаю, она не всех «удочеряет».** Архангельск–Москва, лакомый кусочек, тут можно вкладываться в бизнес. **А как быть региональным компаниям, которые находятся, допустим, в Сибири?** Кому интересно развитие тех же «Чита-Авиа», «Даурия», выполняющих рейсы Иркутск–Бодайбо? Нам очень интересно! И проблема создания альянсов в регионах тоже должна быть затронута на нашем «круглом столе», потому что социально значимые рейсы в труднодоступные районы мало кого интересуют.

Со стороны Правительства проявлен интерес, но все это брошено на плечи авиакомпаний, бюджетных денег на приобретение новых ВС не предусмотрено. **Но ни одна частная авиакомпания не может в настоящее время самостоятельно приобрести воздушное судно, тем более российское.** У Ан-24 остается ресурса буквально года на четыре, и мы не знаем перспектив его продления.

Другой вопрос: **когда все же нам промышленность предоставит такой самолет, который нужен эксплуатантам?**

Что касается **объединения** – это решение не только руководителей, но и акционеров. А у них самое главное – финансовый подход: во-первых, как будут распределяться денежные потоки, а уж на втором месте – социальная значимость этой авиакомпании.

РОЙ Г.В.

– Хотелось бы услышать, Андрей Зарменович, Вашу оценку динамики укрупнения авиакомпаний, а также оценку выхода из эксплуатации судов типа Ту-154, Ту-134, Ан-26 по причинам не только техническим, но и экономическим.

МАРТИРОСОВ А.З.

– Думаю, что концентрация объемов в первой десятке авиакомпаний будет нарастать и тем быстрее, чем сильнее будут кризисные процессы, связанные с керосином. **Естественным толчком к любому объединению является ухудшение конъюнктуры рынка.** Если цены на керосин будут долго держаться на высоком уровне или дальше расти, то перегруппировка объемов между компаниями будет происходить гораздо более энергично, чем это происходит сейчас.

Однако Ваш вопрос связан, скорее, не с объединением, а с укрупнением. **Укрупняться можно по-разному: можно – объединяясь, а можно – занимая новые рынки, вытесняя своих конкурентов.** У нас налицо обе тенденции. Например, вы знаете взаимоотношения «ЮТэйр» с АК «Коминтеравиа». Это, кстати, ответ на вопрос, что будет с маленькими компаниями, летающими на Ан-24. В результате наших транзакций с «Коминтеравиа» все сетевые магистральные перевозки перешли «ЮТэйр», а «Коминтеравиа» осталась компанией, эксплуатирующей самолеты Ан-24 и оперирующей внутри Республики Коми.

Мы не ставим задачи ухода от маленьких перевозок и маленьких самолетов. Сейчас мы являемся крупнейшим в России перевозчиком на региональных самолетах (у нас ежедневно в воздухе находится до 30 самолетов Ан-24 и Як-40, это без «Коминтеравиа»). Куплено два самолета АТР-42, в этом году начинаем их эксплуатацию. Рынок маленьких самолетов будет жить.



Действительно, маленьким компаниям трудно купить новую технику, но большие компании это могут. Например, компания «Сибирь», которая не имеет в своем авиапарке ВС типоразмера 60 или 90 кресел, заказывает 20-25 самолетов RRJ. То есть они пытаются занимать новые рынки меньшего диапазона, чем используют сейчас. Поэтому этот рынок, в сторону уменьшения провозных емкостей самолетов, тоже интересен перевозчикам.

Я думаю, что **экономически привлекательные линии будут востребованы перевозчиками. По линиям экономически непривлекательным надо государству, в лице местных и федеральных властей, определиться, каким образом сделать их привлекательными. В противном случае, никто деятельность там осуществлять не будет.**

Что касается перспективы выхода парка наших основных больших самолетов – Ту-154, Ту-134. Несмотря ни на какие пошлины процесс принял почти обвальный характер. Перевозчики ввозят самолеты западного производства даже при наличии высоких пошлин. Процесс этот будет нарастать, и чем хуже будет динамика по керосину, тем быстрее. Ту-134 с экономической точки зрения очень сложно заменить. То есть компании, имеющие эти самолеты, будут ими пользоваться еще, я думаю, 5-7 лет минимум. Что касается Ту-154Б, то им летать осталось, может быть, год-полтора. Единственный фактор, который может «высадить» в срок Ту-154М – это экономика, потому что они расходуют пять тонн керосина в час. И эксплуатировать эту машину становится все сложнее. Поэтому можно прогнозировать стойкую тенденцию к сокращению количества используемых самолетов этого типа.

РОЙ Г.В.

– Здесь я не все понимаю: два года, пять лет, скорее восемь, чем пять...

МАРТИРОСОВ А.З.

– Я думаю, что Ту-154М будут летать еще лет пять, наверное, при существующей динамике цен на керосин. Самолеты не будут уходить в ремонт, просто компании будут сокращать их количество. По Ан-24: мы приняли решение больше не ремонтировать этот самолет. Будем покупать АТР-42, а самолеты Ан-24, подходящие к ремонту, «ставить к стенке». Так же будет и с Ту-154.

ИВАНОВСКИЙ НИКОЛАЙ НИКОЛАЕВИЧ директор ООО «Авиапредприятие «Северсталь», председатель Северо-Западного РО МАРАП

– Я представляю **небольшое предприятие** с парком 5 воздушных судов, причем самых неэкономичных, Як-40 (раньше в нашем объединенном авиаотряде их было 15). Мы считаем, что **также предприятия тоже имеют право на жизнь**. Решая внутренние задачи своего региона, мы по итогам последних трех лет отработали безубыточно и с прибылью.

С июня 2004 г. ситуация несколько меняется в связи с подорожанием топлива, но она не критическая даже для такого небольшого предприятия, в котором бизнес находится как бы в двух плоскостях: часть – аэропортовая деятельность, часть – авиакомпания. К сожалению, аэропортовая деятельность в таких городах (Череповец с населением 350 тысяч и рядом Вологда – порядка 320 тысяч) сегодня не принесет большого дохода. Но в то же время, в результате совмещения этих видов деятельности авиапредприятие живет практически самостоятельно. Акционер у нас стопроцентный, это крупный металлургический холдинг. Три года назад, когда наш бизнес выделялся в самостоятельный, главная задача была поставлена очень четко – не допустить убытков. Если работать «в ноль» – ничего страшного; если зарабатываем прибыль, то нам ее всю отдают в инвестиции.

Что касается приобретения новых ВС (т.к. ситуация по Як-40 подходит к критической). Мы сделали для себя расчеты по самолетам западного производства, в частности, по АТР-42 и другим. Окупаемость проекта 7-8 лет, это нормальная окупаемость для ГА. Где взять деньги? У нас акционер, в принципе, готов вложиться, но под очень четкую программу, то есть помочь с кредитованием под хорошие проценты. **Там, где нет сильного акционера, видимо, государство должно осознать, нужны воздушные перевозки, аэропорты в этом регионе или нет?**

Мы прорабатывали вопросы альянса, объединения с кем-то. Остановились на том, что **экономика расставит все по своим местам**: пока есть возможность, мы зарабатываем деньги и будем развиваться самостоятельно. Здесь и возникает **проблема частно-государственного партнерства. Чтобы государство, по крайней мере, не мешало изданием тех законов, которые нас просто уничтожат**. В качестве примера: у нас пять «ЯКов», два летают за границу, причем регулярными рейсами. Мы оборудовали их всеми необходимыми приборами, которые требует Евросоюз. Естественно, это значительно понизило нашу маржу и прибыль, но, по крайней мере, на этот переходный период по освоению новой техники мы несколько защитились.

Здесь присутствуют коллеги из небольших аэропортов. И **мнение наше однозначно: авиапредприятия, имеющие в структуре аэропорты (именно местные аэропорты, которые обслуживают свою область или регион), имеют право на жизнь**. Основная трудность в том, что наше маленькое предприятие живет по тем же законам, что и крупная компания. Фактически, это мини-«Аэрофлот», только у «Аэрофлота» нет своего аэродрома, а у нас он есть. По долям доходов: 62% мы





зарабатываем на регулярных рейсах, около 25% – на чартерных и остальное – разные доходы плюс аэропортовая деятельность. Поэтому в целом это развивающийся бизнес, который не дает больших доходов, но и убытков не приносит.



БАХМЕТЬЕВ АЛЕКСАНДР МИХАЙЛОВИЧ генеральный директор ФГУП «Авиапредприятие «Черемшанка», председатель Красноярского РО МАРАП

– Хочу сказать о нашей авиации как еще летающий директор. У нас 5 компаний, которые занимаются региональными перевозками. Это «КАТЭК», «Заполярье», «Эвенкия», «Сибавиатранс» и «Турухан». Все эти компании, кроме «Эвенкии», теперь частные. И вот что **мы видим: деревни у нас остались без авиатранспорта, без выполнения соцзадания.**

Сложилась парадоксальная ситуация. Я сейчас команду северными аэропортами, начиная с Игарки, и **у нас получилось, что возить** даже через протоку, через, например, Ангару в период распутицы, **нечем стало.** Наш губернатор Александр Хлопонин поставил задачу объединить ту технику, что не в частных руках, и создать региональную компанию. Этим мы и занимаемся. Поскольку нет пока ни одного самолета, который мог бы работать по Красноярскому краю, рассматривается возможность приобретения тех же «Цессна-Караван» или еще какой-то аналогичной техники. Мы предлагаем технику иностранного производства, потому что Ан-24 и Як-40 уходят, а край остается без авиации. Наш губернатор сказал: «Деньги на приобретение самолетов будут. Дайте мне хорошую программу».

Не скажу, что положение критическое (все эти расходы пока еще дотируются Краем), но во всяком случае, тяжелое положение наступает. Как будет на следующий год – трудно сказать.



ЗАКАРЖАЕВ МАГОМЕД БАХУЛАЕВИЧ генеральный директор ОАО «Авиакомпания «Татарстан»

– Основной задачей менеджмента нашей авиакомпании было сохранить ее привлекательность. Пока нам это удастся. Я считаю, что **Правительство и Минтранс должны создать максимально четкие условия для привлечения в ГА крупных инвесторов.** Пока что у нас постоянно меняются условия игры.

Очень долго идет процесс объединения в холдинги в Минавиапроме. Непонятно, будут ли наши RRJ или нет? Сколько будет стоить Ан-148 в сравнении с тем же RRJ? **Минтранс** хотя бы уж в виде ориентировочных бизнес-планов **должен обозначить авиакомпаниям их перспективы.** Без большого бизнеса, без больших денег сами авиакомпании, объединяясь – не объединяясь, многого не достигнут.

Сейчас уже реально то, что в Россию пришли иномарки. **Купив «Челленджер-604», мы первыми в России внесли его в российский реестр, зарегистрировали и эксплуатируем.** Весь мир признает состоятельность американских учебных центров, их систем и центров техобслуживания, но оказывается, в России их обязательно нужно сертифицировать.

Не пора ли признать, что факт эксплуатации этих самолетов состоялся, и нам надо максимально упростить, оставив (я даже не касаюсь пошлин) чисто экономические заградительные меры. Человек принял решение, заплатил деньги, дальше-то зачем держать по полгода ему эти самолеты и ходить вокруг них? Это-то мы можем сделать самостоятельно у себя?!

Возвращаясь к проблеме первоначального обучения самолетовождению, я как пилот говорю: оно обязательно должно быть пилотажным. Были сложные ситуации, когда **на режим сваливания выходили даже Ту-154, и пилоты не знали, что делать.** А мы сейчас в первоначальное обучение даем самолет, который не делает даже сложного пилотажа. Есть испытанные самолеты чешского производства (двухместные, четырехместные), которые крутят и высший, и сложный пилотаж. Они дешевые, бензиновые, стоят очень недорого, и почему бы их производство, выкупив лицензию, не наладить в России – на тех же ремонтных заводах, которые изнывают без работы и придумывают по 150 бюллетеней за несколько лет.

Ситуация с эксплуатацией Ту-134, Ту-154Б и М, Як-42 с каждым годом усугубляется, чуть ли не весь парк наших самолетов находится на продлении, и мы платим непонятно за что. Плюс к этому КБ «проснулись» и начали выпускать множество бюллетеней на эти старые самолеты и двигатели. Если бюллетень не предназначен для экономии топлива, он уже не нужен – эти самолеты доживают свое. И по Ту-134 я не разделяю оптимизма – на пять лет. Считаю, что продержатся они года 2-3. Я свои буду вынужден остановить года через два. Хотя по Ту-154 я согласен – пятилетний срок.

По авиации общего назначения. Я десять лет проработал директором в малой авиации. **Есть совершенно простые и понятные, уже опробованные всем миром правила. Что изобретать?!** Неужели вы думаете, что в Америке не пекутся о государственной безопасности? Но там летают маленькие самолеты, там 12 тысяч только маленьких аэродромов. Я считаю, эта ситуация совершенно позорная для нашей ГА: мы, купив 6 вертолетов «Робинсон-44», все их зарегистрировали под РОС-ТО. Летают мои летчики, мы обслуживаем вертолеты полуподпольно, потому что под гражданскую



авиацию зарегистрировать их не можем. Эта ситуация совершенно абсурдна! А надо всего лишь съездить в технический центр в Англии, обучиться, сертифицироваться... Вся Восточная Европа перешла на эти правила, и ничего сверхъестественного не произошло.

ШИШКИН ЖОРЖ КОНСТАНТИНОВИЧ

генеральный представитель компании «De Ster Belgium» по России, странам СНГ и Монголии, начальник Управления летной службы МГА СССР в 1980-х гг.



– С первого июля 2005 г. я назначен на эту должность, поэтому хотел бы выступить с соответствующей информацией. Компания «De Ster» сама производит и продает поставщикам все оборудование, необходимое для обеспечения комфорта и уюта пассажиров на транспортных средствах. Причем, я уточняю и конкретизирую – именно производит и продает.

Сегодня компания работает примерно с 25 покупателями, в число которых входят аэропорты, авиакомпании, другие структуры. В качестве примера можно привести такие серьезнейшие компании, как «Аэрофлот», «Трансаэро», «Сибирь» и др.

В чем преимущество работы с компанией «De Ster»? Это абсолютная надежность в связи с тем, что **имеется собственное производство** в четырех странах мира – в Бельгии (Брюссель), Китае, Таиланде, США. Надежность поставки обеспечивается еще и тем, что в московском регионе имеются накопительные склады, где хранится та нейтральная продукция, которая может быть использована без логотипов компании. Второе преимущество – **высокое качество**, признанное во всем мире. И третье, наиболее важное – **гибкая система ценообразования**, скидки и возможность работать без предоплаты.

Немаловажно также, что эту продукцию каждая компания или заказчик может получить не только в Москве или в других городах России. Если компания выполняет полеты в города Западной Европы – то в любом западноевропейском городе. В результате существенно упрощаются проблемы таможенного оформления и документации, цена продукции и транспортные расходы существенно снижаются.

Информация по нашей компании: официальный офис в Москве на ул. Скаковой, 17, в одном доме со страховой компанией. Телефоны, адреса можно получить у руководителей МАРАПА. В московском офисе информация имеется на электронных носителях, в каталогах и в полном наборе демонстрационных изделий.

РУППЕЛЬ К.К.

– **Полагаю, что альянс – не панацея.** Есть небольшие компании, которые заняли свою нишу и выполняют в ней свои задачи. Но **если экономика подсказывает, что решить ту или иную проблему можно только объединившись, необходимо объединение.** Только что закончились переговоры с авиационными властями Китая. России предоставлено дополнительно 93 частоты, расширен рынок полетов из Красноярска, Владивостока, из Москвы на направления Пекин, Шанхай. Эти работы сможет выполнить только крупная компания, способная конкурировать с компаниями Китая, который выделяет огромные средства на переоснащение своего парка ВС. Летать на устаревшей технике и конкурировать с ними, естественно, невозможно. Поэтому **альянс как этап объединения оправдан, но это не означает, что везде и все наши компании должны объединяться.**



Задавался вопрос Минтрансу: что покупать? Покупайте, что выгодно. Все остальное – политика! RRJ обещанный пока только просчитывается, килограмм – 1000 долларов. Вы его видели вживую? Он прошел как региональный самолет с двигателями, расположенными под крылом. Мы на Совбеze подняли вопрос: если Россия говорит о том, что RRJ – единственный **самолет для региональных полетов**, тогда выделите денег на инфраструктуру, которая должна быть доведена под этот самолет. Поэтому я и говорю: **покупайте то, что выгодно.**

МАРТИРОСОВ А.З.

– **Альянсы и укрупнение компаний – не единственный путь развития отрасли.** У компаний, имеющих в своем распоряжении 5-10 самолетов, которые перевозят 50-60 тысяч пассажиров, есть своя ниша в рынке, и они будут работать. Безусловно, на деятельность компаний будет оказывать серьезнейшее влияние проблема флота. Кто раньше начнет инвестировать обновление парка, тот получит ощутимую фору. **Наши проблемы – общие: и больших, и маленьких компаний. Это цена керосина, новая техника, состояние аэропортовой инфраструктуры и состояние рынка,** которое связано, прежде всего, с платежеспособным спросом. Поэтому **главная наша надежда на то, что прогнозы по росту ВВП станут реальностью.** Чем выше ВВП, тем выше реальные доходы населения и тем больше пассажиров летает.

СУЛЕЙМАНОВ Р.Р.

– Эта дискуссия не закрывает наших проблем, мы просто их обсудили. Естественно, мы должны провести наши мысли и идеи через решения Клуба и собрания МАРАПА. Тем более, что можем скоординироваться по этим вопросам с Ассоциацией эксплуатантов, чьи интересы как председатель правления представляет Андрей Зарменович.