



РАБОЧИЙ ДОКУМЕНТ

ВСЕМИРНАЯ АВИАТРАНСПОРТНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ (ATCONF)

ШЕСТОЕ СОВЕЩАНИЕ

Монреаль, 18-22 марта 2013 года

Пункт повестки дня 1: Глобальный обзор тенденций и событий

1.1: События в отрасли и в сфере регулирования

СТОИМОСТНАЯ ЦЕПОЧКА ВОЗДУШНОГО ТРАНСПОРТА: ХАРАКТЕРИСТИКА ОТРАСЛИ В ПРОШЛОМ ДЕСЯТИЛЕТИИ

(Представлено Секретариатом)

АННОТАЦИЯ

Настоящий документ рассматривает события, имевшие место в отрасли воздушного транспорта за последнее десятилетие. В нем делается особый упор на каждом участнике стоимостной цепочки воздушного транспорта. Стоимостная цепочка воздушного транспорта определяется как полная гамма видов деятельности, направленных на предоставление пользователю авиатранспортного обслуживания – от начала до конца. В настоящем документе также приводится географическая разбивка сервисной деятельности воздушного транспорта.

Действия: Конференции предлагается:

- a) рассмотреть информацию и оценки, представленные в настоящем документе;
- b) одобрить выводы, представленные в п. 3; и
- c) принять рекомендации, представленные в п.4.

Справочный материал:

Справочные материалы Конференции ATConf/6 доступны на сайте www.icao.int/meetings/atconf6.

1. ВВЕДЕНИЕ

1.1 Настоящий документ дает глобальный обзор обстоятельств и событий, имевших место в отрасли международного воздушного транспорта за прошлое десятилетие. В нем делается особый упор на стоимостной цепочке воздушного транспорта и на реакции участников отрасли на постоянно эволюционирующий и все более конкурентный рынок.

2. СОБЫТИЯ В ОТРАСЛИ

2.1 **Авиакомпании.** В связи с тенденцией к либерализации авиационная отрасль претерпела серьезные структурные изменения и продолжает адаптироваться к быстро меняющейся ситуации на рынке. С одной стороны, стремясь воспользоваться крупномасштабной сетевой экономикой, авиакомпании в своей стратегии и планировании больше делали упор на альянсах, консолидации и на трансграничных инвестициях. Сейчас в мире насчитывается свыше 650 отдельных соглашений об альянсах с участием одного или двух авиаперевозчиков. Эти соглашения предусматривают ограниченное сотрудничество по таким аспектам, как, например, совместное использование кодов, блокирование мест, сотрудничество в сфере маркетинга, ценообразование, управление товарно-материальными запасами и программа поощрения частых клиентов компании (FFPs), координация расписания полетов, совместное использование офисов и помещений в аэропортах, совместные предприятия и разделение доходов, равно как франшиза. В добавление к этому, возникли три всемирных альянса, частности – “Стар Алайнс”, “Уан Уорлд” и “Скай Тим”, на которые приходится свыше 60 процентов мировых пассажирских перевозок. Наконец, во второй половине десятилетия количество слияний авиакомпаний возросло, но, поскольку ограничения на право владения иностранцами по-прежнему сдерживают международные слияния, большинство слияний или приобретений происходят в рамках одной и той же страны.

2.2 С другой стороны, в условиях все более возрастающей конкуренции, традиционная модель авиакомпании, предоставляющей полное обслуживание, стала предметом тщательного анализа. В некоторых регионах успешные низкобюджетные перевозчики (LCCs) в последние годы бросают вызов крупным авиакомпаниям, использующим традиционную модель полного обслуживания, равно как чартерным авиакомпаниям, предоставляющим праздничные пакеты туров. В условиях растущих затрат и конкурентного давления, крупным сетевым и чартерным авиакомпаниям приходится пересматривать свои деловые приоритеты с тем, чтобы изменить концепцию ведения бизнеса и разработать альтернативные модели своих операций. Одна из моделей, выбранных крупными сетевыми компаниями, заключается в создании отдельных организаций или дочерних предприятий для обслуживания коротких маршрутов, с целью конкурировать с LCCs и избежать потенциальной угрозы появления на рынке новых перевозчиков. Несмотря на первоначальный ограниченный успех, эта стратегия низко бюджетных “авикомпаний внутри авиакомпаний”, ставит себе целью сочетать ключевые элементы LCCs с репутацией и качеством бренда.

2.3 Одним из наиболее примечательных изменений в области воздушного транспорта стала приватизация авиакомпаний, принадлежащих правительству. Согласно сообщениям, за последние три десятилетия свыше 135 государств объявили о планах приватизации или заявили о своих намерениях приватизировать свыше 200 принадлежащих правительству авиакомпаний. В течение этого периода почти все такие авиакомпании были в той или иной степени приватизированы. В 2010 году государство участвовало в акционерном капитале примерно 29 процентов всех авиакомпаний, включая прямых держателей акций в лице национальных, местных или муниципальных органов власти, равно как косвенных акционеров в виде агентств или принадлежащих правительству компаний. Однако степень участия правительства в авиациях сильно варьируется от региона к региону – примерно от 6 процентов в авиакомпаниях Северной Америки до примерно 56 процентов в авиациях Ближнего Востока. Наконец, некоторые государства создали новые национальные авиации, которые заменили своих погрязших в долгах правительственных предшественников, зачастую в партнерстве с иностранными инвесторами.

2.4 **Поставщики аэропортового и аэронавигационного обслуживания (ANSPs).** Вплоть до конца 1970 -х годов изменения в структуре владения и управления аэропортовым обслуживанием происходили медленно. Дальнейшие изменения в пользу частного участия и приватизации аэропортов начались в 80 -е годы, однако и этот процесс проходил медленными темпами. Он набрал скорость в конце 1990 -х и в начале 2000 -х годов, однако вновь замедлился в конце 2000 -х. Недавно участие частного сектора в капитале аэропортов и приватизация их услуг опять ускорилась по всему миру. Что касается предоставления аэронавигационных услуг, то здесь изменения в правах владения и в управлении происходили в основном за счет создания автономных ANSPs; и сейчас в мире насчитывается 60 автономных ANSP. В большинстве других государств аэронавигационное обслуживание по-прежнему принадлежит государству и напрямую предоставляется правительствами.

2.5 Хотя создание автономного предприятия не обязательно означает наличие убыточного аэропорта или прибыльных ANSP , отзывы по всему миру на эти события говорят о том, что создание автономных предприятий имело положительное влияние, среди прочего, на генерацию дохода, инвестиции, развитие деловой активности и доступ к частным рынкам капитала. Дополнительная информация по этому вопросу содержится в ATConf/6 -WP/6 .

2.6 **Арендодатели.** За последнее десятилетие наблюдался непрерывный рост лизинга воздушных судов, то-есть практики, при которой авиаперевозчик арендует воздушные суда у другого авиаперевозчика или предприятия отрасли, не являющегося авиакомпанией. Практика лизинга воздушных судов играет значительную роль в предоставлении авиапредприятиями международных воздушных услуг, что отражает, в частности, экономические преимущества и гибкость аренды по сравнению с приобретением воздушных судов (например, сокращение стоимости приобретения или уровня задолженности, налоговые льготы и удовлетворение сезонного спроса на дополнительную пассажирскую загрузку). В условиях либерализованного нормативного окружения, аренда воздушного судна облегчает выход на рынок новых перевозчиков.

2.7 Авиакомпании все чаще полагаются на эксплуатационный лизинг. Согласно сообщениям, поступающим от отрасли, в 1980 году арендованные воздушные суда составляли примерно 1 процент от совокупного парка авиакомпаний, тогда как в 2011 оду это число возросло до 38 процентов. Кроме этого, в 2011 оду из четырех ведущих владельцев воздушных судов двое являлись арендодателями: “Дженерал электрик” (GECAS), владеющая 1 732 воздушными судами, и “Интернэшнл лиз файнэс корпорейшн” (ILFC), имеющая 1 031 воздушное судно, что в совокупности превышает парк двух крупных грузовых воздушных перевозчиков – “Дельта эр лайнз”, (800) и “Американ эрлайнз (775) .

2.8 **Изготовители воздушных судов.** Со времени ухода со сцены в 1997 году компании “Макдональд Дуглас”, в отрасли изготовителей воздушных судов доминируют “Эрбас” и “Боинг” (в сегменте коммерческих воздушных судов, с количеством посадочных мест более чем на 100 человек). За прошлое десятилетие каждый из этих двух изготовителей получил примерно 6000 заказов, при этом каждый поставил примерно 3900 воздушных судов. Как ожидается, в 2012 году “Эрбас” и “Боинг” совместно поставят заказчикам свыше 940 новых воздушных судов; в дополнение к этому они собрали внушительное число заказов – около 1500 новых воздушных судов, подлежащих поставке в предстоящие годы. Что касается региональных изготовителей, то здесь на нижнем конце сегмента небольших реактивных воздушных судов доминировали “Эмбраер”, “Бомбардир” и “АТР” . Однако в секторе, где главенствуют “Эрбас” и “Боинг”, ожидается рост конкуренции в результате выхода на рынок новых участников, таких как “Бомбардир” со своими Сериями С, равно как другие участники, например “Комак” или “Сухой” .

2.9 **Техническое обслуживание, ремонт и капитальный ремонт (ТОиР).** ТОиР включает контрольно-восстановительные работы по авиационному двигателю, техническое обслуживание на стоянке, замену и ремонт узлов, трудоемкие виды обслуживания планера ВС и модификации. Наиболее крупный сегмент работ приходится на долю ТОиР двигателя – около 40 процентов всего глобального объема ТОиР. Хотя многие авиакомпании производят техобслуживание на стоянке своими силами, около 60 процентов авиаперевозчиков отдают на сторону хотя бы некоторые компоненты ТОиР. По предварительным оценкам, от 30 до 50 процентов работ по ТОиР выполняется за счет аутсорсинга. К числу внешних поставщиков относятся головные изготовители оборудования (OEMs), которые производят планеры воздушных судов и авиационные двигатели. В прошлом десятилетии наметилась тенденция более активного участия OEMs на рынке ТОиР и сейчас они занимают прочную нишу в этом секторе. Например, применительно к двигателям коммерческой авиации, их производители контролируют примерно 50 процентов послепродажного рынка. Среди эксплуатантов техобслуживания и независимых поставщиков услуг наиболее крупными поставщиками ТОиР являются ведущие авиакомпании - такие, как “Эр франс индастриз/KLM E&M”, “Дельта текопс”, “Люфтганза техник”, “СИА инжиниринг ко.”, “СР техник” и “СТ аэроспейс”; за ними идут 20-30 от средних до крупных поставщиков услуг по всему миру .

2.10 **Поставщики топлива.** Реактивное топливо является товаром, стоимость которого привязана к глобальной цене на нефть. Этот товар поставляется как глобальными, так и местными поставщиками аэропортов по всему миру. В прошлом десятилетии цены на реактивное топливо носили неустойчивый характер и имели тенденцию к повышению. По состоянию на сегодняшний день на долю реактивного топлива приходится свыше 25 процентов от общего объема эксплуатационных расходов авиакомпаний по сравнению с менее чем с 15 процентами в 2000 году. Возросла и стоимость перегонки сырой нефти до уровня реактивного топлива. Следует отметить, что, стремясь в перспективе сблизить ценовой разрыв между стоимостью нефти и ценой на реактивное топливо и тем самым покончить с волатильностью цен на топливо, “Дельта эрлайнз”, которая является крупнейшей в мире по объему пассажирских перевозок, в 2012 году приобрела нефтеперерабатывающий завод.

2.11 **Поставщики наземного обслуживания.** Операторы наземного обслуживания соединяют аэропортовую инфраструктуру со службой перемещения авиакомпании. Они предоставляют широкий круг услуг, начиная с обслуживания аэропортовых залов ожидания до уборки салона и борtpитания. Существуют три основных вида наземного обслуживания: а) самообслуживание, которым занимаются сами авиакомпании (собственными силами или за счет частичного аутсорсинга); б) централизованное обслуживание, когда администрация аэропорта берет на себя все хлопоты по хэндлингу; и с) независимое наземное обслуживание, означающее, что эти услуги в аэропорту выполняет персонал третьей стороны.

2.12 В последнее десятилетие государства, либерализовавшие сектор воздушного транспорта, отдавали предпочтение независимой модели наземного обслуживания. К числу ведущих компаний по наземному обслуживанию относятся “Мензис авиэйшн груп ; “Сервисэр”; “Суисспорт интернэшнл” и “Уорлдвайд флайт сервисиз” .

2.13 **Распределение продукции.** Отрасль автоматизированных систем (АСБ) пережила периоды концентрации, расширения, изменений в структуре владения, технологических новаций и конкуренции со стороны онлайн-продаж услуг воздушного транспорта и совершения коммерческих сделок по интернету. Три основных глобальных продавца АСБ, в частности, “Амадеус”, “Сабр” и “Травелпорт” (включая “Галилео” и “Уорлдспен”) сами стали глобальными дистрибьюторскими системами (ГДС) и активно приобретали доли участия в региональных продавцах АСБ, создавая совместные предприятия и подписывая соглашения о

партнерстве с местными компаниями с целью расширения своей заграничной деятельности. Более того, продавцы АСБ активно продолжали использовать электронную торговлю, скупая онлайн-туры, в то время как на рынок вышло большое число поставщиков обслуживания третьей стороны. Тем не менее объемы продаж через онлайн-веб-сайты и онлайн-турагентства, такие как “Экспедиа”, “Прайслайн”, “Травелосити” и “Орбитц” значительно возросли. Наконец, следует отметить, что авиакомпании уже не владеют основным пакетом акций какой-либо ГДС.

3. **ВЫВОД**

3.1 В свете состоявшихся дискуссий, приведенных выше, можно сделать следующие выводы:

- a) на протяжении прошлого десятилетия участникам стоимостной цепочки воздушного транспорта приходилось работать в условиях все возрастающей конкуренции; и
- b) участники стоимостной цепочки взаимозависимы; воздействие текущих расходов и операционной среды сказывается на доходности отрасли воздушного транспорта.

4. **РЕКОМЕНДАЦИИ**

4.1 На рассмотрение конференции предлагаются следующие рекомендации:

- a) ИКАО следует продолжать отслеживать события в области воздушного транспорта в целях обеспечения устойчивости стоимостной цепочки в интересах всех участников авиационной деятельности; и
- b) ИКАО следует делиться результатами своего анализа относительно развития отрасли воздушного транспорта с государствами, международными организациями и отраслью.