

Доступность перевозок обернулась коллапсом

Алексей Сеницкий, главный редактор журнала «Авиатранспортное обозрение», директор по исследованиям и разработкам компании Infomost Consulting в интервью «Платформе» о проблемах «ВИМ-авиа» и ситуации в российской гражданской авиации.

Кризис «ВИМ-авиа» во многом отражает общую ситуацию в российской гражданской авиации. С января по август авиаперевозки в России выросли на 22% – и об этом бурном росте неоднократно говорили с высоких трибун как о восстановлении авиации после кризиса. Однако выручка авиакомпаний, по данным Ассоциации эксплуатантов воздушного транспорта (АЭВТ), за тот же период выросла только на 11%. То есть рост объемов был стимулирован не повышением платежеспособного спроса, которого не было, а избыточным увеличением провозных емкостей и ценовыми войнами. В такой ситуации коллапс какого-нибудь перевозчика почти неизбежен, проигрывает тот, кому не хватает финансовых ресурсов.



Алексей Сеницкий

Было понятно, что у «ВИМ-авиа» высокие риски. С весны прошлого года авиакомпания увеличила свой парк на 18 широкофюзеляжных самолетов и двинулась осваивать привлекательный, но сложный сегмент дальнемагистральных перевозок, который после ухода с рынка «Трансаэро» почти полностью оказался под контролем группы компаний «Аэрофлота». У «ВИМ-авиа» была, в частности, надежда на то, что получится подхватить растущий поток китайских туристов. В Китае действуют существенные программы субсидирования туристических перевозок, которые распространяются и на зарубежные авиакомпании. Однако подключиться к этим программам тяжело и, видимо, процесс пошел медленнее, чем предполагали в «ВИМ-авиа». Другой причиной ухудшения финансового состояния стала проблема с российской чартерной программой «ВИМ-авиа» – предложив привлекательные цены, компания замахнулась на большие объемы перевозок, но по ряду причин не смогла их адекватно выполнить, что привело к многочисленным задержкам рейсов и отказу ряда туроператоров от сотрудничества с «ВИМ-авиа». В результате большой парк самолетов значительное время простаивал, а платить за них надо в любом случае. «ВИМ-авиа» постепенно наращивала свои долги перед контрагентами, что и привело к коллапсу.

Результатом подобных ценовых войн станет дальнейшая консолидация рынка и неизбежное повышение цен на билеты. Об этом говорит пример американского рынка. Его долго лихорадило после 11 сентября 2001 года, и за последующее десятилетие практически все крупнейшие авиакомпании прошли через банкротство, и не по одному разу. Но при этом они не останавливали производственную деятельность, потому что в США есть глава 11 в законодательстве о банкротстве – глава о защите от кредиторов. В ней предусмотрен ряд эффективных мер, который позволяет пройти финансовое оздоровление без прекращения работы, то есть без ущерба для пассажиров.

Мы еще с 2008 года, после краха AirUnion, говорим о необходимости внедрить аналогичное законодательство в России, это помогло бы не только авиакомпаниям, но и вообще любым предприятиям с непрерывным циклом производства, например, металлургическим заводам. Но вместо этого внимание политиков и регуляторов сосредоточено на создание всевозможных резервных фондов, которые дают временное решение сиюминутной проблемы, причем либо за счет остальных участников рынка, что только ухудшает их финансовое состояние, либо вообще за счет бюджета.

Шансы расплатиться по долгам имеет только работающая авиакомпания. Если авиакомпания прекращает продажу билетов и перевозки, то шансов нет, поскольку в силу специфики бизнеса текущая задолженность авиакомпании всегда в разы превышает ее активы.