

Соколова Я. Ю.

**ОБЗОР ТЕКУЩЕГО ПОЛОЖЕНИЯ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ САМОЛЕТОВ И
АВИАПЕРЕВОЗЧИКОВ**

Адрес статьи: www.gramota.net/materials/1/2008/3/64.html

Статья опубликована в авторской редакции и отражает точку зрения автора(ов) по рассматриваемому вопросу.

Источник

Альманах современной науки и образования

Тамбов: Грамота, 2008. № 3 (10). С. 163-166. ISSN 1993-5552.

Адрес журнала: www.gramota.net/editions/1.html

Содержание данного номера журнала: www.gramota.net/materials/1/2008/3/

© Издательство "Грамота"

Информация о возможности публикации статей в журнале размещена на Интернет сайте издательства: www.gramota.net

Вопросы, связанные с публикациями научных материалов, редакция просит направлять на адрес: almanac@gramota.net

Выбор вариантов обеспечения наиболее полной экономической безопасности достигается при сопоставлении в каждом конкретном случае мер предупредительного и компенсационного характера по критерию «минимум ущерба» или «минимум совокупных потерь и затрат». К сожалению, отсутствие в настоящее время целостной концепции экономической безопасности России, и составляющих ее регионов, равно как и чрезвычайная ограниченность фактического и статистического материала по данной теме, не позволяют провести целостный количественный и качественный анализ располагаемого потенциала компенсации и предупреждения ущерба. Поэтому, необходимо разработать эффективный механизм интегральной оценки экономической безопасности региона, базирующийся на существующем фактическом материале.

Список литературы

- Алаев Э. Б.** Социально-экономическая география: Понятийно-терминологический словарь. - М.: Дело, 1998.
Гранберг А. Г. Статистическое моделирование и прогнозирование. - М.: Париж, 1996.
Калиникова И. О. Экономический потенциал региона и его оценка. - М.: Изд-во ИЦ ГОУ ВПО Гос. ун-та управления, 2005.
Сикотский В. А. Теоретические вопросы исследования экономического потенциала региона. - СПб.: ИНРОМК, 2005.
Чейметова В. А. Социально-экономический потенциал региона: Оценка и сбалансированность развития. – Тюмень: Изд-во ООП, 2003.
www.gks.ru - Сайт Государственного комитета статистики Российской Федерации.

ОБЗОР ТЕКУЩЕГО ПОЛОЖЕНИЯ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ САМОЛЕТОВ И АВИАПЕРЕВОЗЧИКОВ

Соколова Я. Ю.

Государственный университет – Высшая школа экономики, г. Москва

Исторически СССР имел ряд конкурентных преимуществ в некоторых наукоемких отраслях, среди которых традиционно было и самолетостроение. В период переходной экономики Россия торговала в основном сырьем. Заработав большие деньги на выгодных для нас нефтяных ценах, выплатив значительную часть кредитов, создав большие золотовалютные резервы, Стабилизационный фонд, укрепив курс рубля по отношению к доллару и евро (по некоторым оценкам даже чересчур укрепив), Россия все таки решила переходить к не сырьевой модели экономического роста, в результате чего целый ряд отраслей народного хозяйства, и отрасль производства авиационной техники в том числе, получили некоторые приоритеты в развитии. В 2005 году Министерство промышленности и энергетики во главе с В.Христенко приняло Стратегию развития авиационной отрасли на период до 2015 года. Достижение конкурентоспособности отрасли на глобальных рынках было выделено как важнейший шаг в рамках перехода к не сырьевой модели экономического роста. Министр, в частности, выразил уверенность, что в среднесрочный период авиапромышленность, как одна из ведущих отраслей ОПК, станет в авангарде инновационного развития российской экономики. В связи с этим было намечено увеличить объемы производства российской авиапромышленности в 2.8 раза.

Целью данной статьи является описание положения дел в отрасли и анализ обоснованности таких стратегических планов, исходя из имеющихся для этого ресурсов, а так же потребностей глобального рынка в таком объеме производства со стороны РФ. Обращая внимания на прошлое отрасли, можно увидеть следующие важные факты. На мировом рынке производства авиатехники СССР был солидным игроком с долей в 25% от общего производства. В СССР производилось порядка 80 самолетов различных моделей в год. В тоже время два ведущих игрока – Boeing и Aegobus производили, по разным оценкам суммарно от 300 до 500 самолетов в год. Пассажиропоток в СССР составлял 140 млн. пассажиров в год. (Речь идет о периоде конца 80х годов прошлого века). В настоящее время, при самом оптимистичном прогнозе, пассажиропоток в РФ должен достигнуть цифры в 45 млн. лишь к 2015 году. Средний срок службы современного самолета 20-25 лет, из чего можно сделать вывод, что большинство «советских» самолетов и сейчас еще обслуживают пассажиров и если не вводить неких искусственных ограничений по эксплуатации, таких как уровень шума и загрязнения окружающей среды, они прослужат еще довольно долгое время. Даже не принимая во внимания, что количество самолетов, необходимых для ныне действующих в России авиаперевозчиков, избыточное, как уже упоминалось выше, просто анализируя соотношение прибыли и издержек, вся российская отрасль авиаперевозчиков в состоянии предъявить спрос максимально на 6 новых самолетов в год. Таким образом, внутренне производство полностью удовлетворяет внутренние потребности и даже дает 6 избыточных самолетов, которые можно продавать за границу. Очевидно, что такое количество не может составлять никакой серьезной конкуренции таким серьезным игрокам рынка как Boeing и Aegobus. Даже если к 2015 году производство вырастет в запланированные 2.8 раза, это все равно не даст возможность отвоевать сколько-нибудь существенную долю глобального рынка.

Попробуем оценить, сколько же самолетов нужно выпускать. В настоящее время Airbus и Boeing вместе производят в год более 800 самолетов. Появился так же новый крупный игрок рынка в лице Китая. Чтобы успешно конкурировать, Россия должна обладать финансовой и производственной мощью, сопоставимой с лидерами. То есть если мы хотим состязаться с лидерами, то должны производить мы должны никак поряд-

ка 150 самолетов в год. В противном случае нам не выиграть ценовой борьбы (мелкосерийное производство всегда дороже), не обеспечить соответствующей эксплуатационной поддержки самолетов, не выдержать конкуренции в сервисе, не отстоять брэнд и т. д. В настоящее время, с учетом разработок всех КБ, на всех существующих производственных мощностях в РФ производится, как уже упоминалось выше, 12 самолетов в год – то есть 1 самолет в месяц. То есть Россия производит избыточное количество самолетов для внутреннего рынка, но недостаточное, причем на порядок меньшее, для успешной конкуренции на рынке глобальном.

Тем не менее, принимая во внимание, что авиастроение – высокотехнологичная отрасль, существует возможность занять определенную нишу на рынке не за счет количества самолетов, а за счет уникальных качеств. Какие же у России существуют конкурентные преимущества в этой области? Одним из явных конкурентных преимуществ российской авиационной техники является то обстоятельство, что наши самолеты дешевле западных аналогов по производственным затратам и в дальнейшей эксплуатации. Несмотря на серьезное отставание в двигателях и авионике, наша страна в 80-х делала вполне конкурентоспособные по соотношению: цена-качество гражданские самолеты. Но к началу 90-х потребовалось серьезное обновление модельного ряда. Едва ли не самым перспективным считается рынок ближнемагистральных самолетов Его емкость на ближайшие два десятилетия оценивается примерно в 100-150 млрд. долларов. Шанс обогнать конкурентов в сегменте ближнемагистральных самолетов (на сто с небольшим мест с дальностью полета до 2-3 тысяч километров) появился с разработкой принципиально нового лайнера Ту-334, который должен был заменить на внутренних авиалиниях устаревшие Як-42 и Ту-134. В 1995 году АНТК имени Туполева впервые представил новинку на международном авиасалоне. В это время мировых аналогов новой машине туполевцев просто не существовало: Boeing только проектировал стоместную модель лайнера Boeing-717, а у Airbus создание подобного самолета даже не стояло в ближайших планах. Туполевцы могли рассчитывать на фантастические прибыли и гарантированные заказы. Однако туполевцев опередил Boeing. Осенью 1998 года американский ближнемагистральный лайнер совершил свой первый полет, тогда как наш самолет начал проходить летные испытания только в феврале 1999 года. Через несколько дней после презентации Boeing-717 на авиасалоне в Фарнборо Airbus заявил о намерении создать самолет А-318 на 107 мест, который вскоре тоже начал производиться серийно. По заявлениям представителей Airbus, их компания уже получила пакет заказов более чем на 100 самолетов. У Boeing дела обстояли чуть похуже - их портфель на Boeing-717 насчитывал чуть меньше 100 самолетов. Заказов же на Ту-334, который стоит почти вдвое дешевле западных аналогов (около 20 млн. долларов), как не было, так и нет - новый лайнер до сих пор не сертифицирован и существует пока в единственном экземпляре. У российских авиазаводов до сих пор так и нет денег даже на завершение летных испытаний и постановку лайнера в серию, затраты на которые оцениваются в 70 млн. долларов. В другом перспективном сегменте мирового авиарынка - производстве среднемагистральных лайнеров - наши позиции не намного прочнее. Туполевцы, разработавшие три новых среднемагистральных модели, могут претендовать на контракты с международными авиакомпаниями. Их новый самолет Ту-204, рассчитанный на перевозку 175 пассажиров на расстояния до 8 тысяч километров, стоит 30-35 млн. долларов, это на треть дешевле конкурирующих Boeing-757 и А-320. В конце 1998 года три новых Ту-204 были проданы международной лизинговой компании Sirocco Aerospace и поступили в парк египетского авиаперевозчика Cairo Air. Соглашение на поставку 30 новых лайнеров в Египет уже достигнуто, всего же Sirocco Aerospace планирует закупить у ульяновского "Авиастара" (производитель самолетов) около двухсот лайнеров на общую сумму примерно 3,5 млрд. долларов. Sirocco Aerospace вложила в производство Ту-204 около 100 млн долларов и намерена вложить еще 200 млн. долларов. Что касается российского рынка то здесь пока продано чуть больше 10 самолетов этой модели. Столь низкий уровень продаж связан, прежде всего, с бедственным положением наших авиакомпаний и отсутствием эффективных лизинговых схем. В настоящее время практически ни одна отечественная авиакомпания не в состоянии заплатить единовременно 30 млн. долларов за новый самолет, но многие готовы оплачивать его в рассрочку на пять-десять лет. Другие новые разработки среднемагистральных лайнеров туполевского КБ - Ту-214 и Ту-234 – тоже не пользуются большой популярностью. Ту-234 по своим летным характеристикам является универсальным и может быть использован для перевозки 166 пассажиров как на региональных, так и на межконтинентальных линиях. Дальность полета этого самолета с дополнительным топливным баком превышает 9 тысяч километров. По мнению главного конструктора АНТК имени Туполева Льва Лановского, Ту-234 имеет высокую коммерческую эффективность - прямые эксплуатационные расходы нового лайнера на 15-20% ниже, чем у конкурирующих западных моделей, а по сравнению с устаревшим Ту-154 - в два раза. Это и является основными конкурентными преимуществами данного самолета. Ориентировочная цена Ту-234 составляет 25-30 млн. долларов. Но летные испытания этого самолета еще не начались. Еще один отечественный самолет - Ту-214 это - модификация Ту-204 с усиленными конструкциями фюзеляжа и шасси. Этот самолет может перевозить 214 пассажиров на расстояние до 6 тысяч километров. Сертификационные испытания этот лайнер прошел, но пока продано только два таких самолета. В прочем, несмотря на потенциально высокий спрос на туполевские машины со стороны азиатских стран, успехи отечественного авиапрома в секторе среднемагистральных лайнеров меркнут на фоне последних достижений Airbus и Boeing. Они уже получили заказы более чем на 300 самолетов такого типа. Если в сегментах средне - и ближнемагистральных самолетов у российских авиастроителей есть весьма определенные позиции на рынке, то в сегменте широкофюзеляжных магистральных лайнеров положение значительно сложнее. Разработки в этих сегментах в последние

годы ведет только КБ имени Ильюшина, однако у их новые пассажирских самолетов практически нет будущего. Новейший лайнер Ил-96-300, способный принять до 235 пассажиров, сейчас эксплуатируется нашим президентом, "Аэрофлотом" и компанией "Домодедовские авиалинии". Причем "Аэрофлот", который первоначально хотел закупить двадцать новых самолетов у Воронежского авиастроительного объединения, подсчитав расходы, от этих планов быстро отказался. По словам представителей этой авиакомпании, такие самолеты им практически не нужны: в летнее время, когда пассажиропоток увеличивается, они более или менее успешно могут летать, а зимой будут простаивать в ангарах.

Таким образом, получается, что Россия очень медленно внедряет новые самолеты в производство. При этом большинство из них имеет очень узкий рынок сбыта.

Одной из причин такого положения, безусловно, является то, что Российские конструкторские бюро конкурируют между собой, вместо того, что бы конкурировать с аналогичными западными структурами. Исторически сложилось так, что в России количество конструкторских бюро, проектирующих гражданские самолеты, не намного меньше, чем во всем остальном мире: Основные «бренды» это -"Ил", "Ту", "Як", "Бе", "Су", "МиГ". И существует еще целый ряд более мелких компаний. Конкуренцию среди конструкторских бюро необходима только на стадии формирования конструкторской идеи, эскиза проекта будущего лайнера. Когда проект утвержден и начинается его реализация, любая конкуренция между КБ и между их серийными заводами не только нежелательна, но вредна. Однако, СССР, обладая грандиозными финансовыми ресурсами и плановым их распределением, мог долгое время поддерживать такое положение дел в отрасли, а потому похожие по характеристикам самолеты создавали сразу два, а то и три КБ, а потом все разработки запускались в серию. Яркий пример Ту-154 и Як-42, которые параллельно были созданы для обслуживания средних магистралей, здесь мог быть более эффективен один тип лайнера, выпущенный большей серией.

Вследствие вышерассмотренной «демократии» современные авиаперевозчики вынуждены сейчас эксплуатировать неоправданно большое число типов самолетов. Например, в парк "Аэрофлота", (немногим больше ста машин) входят одиннадцать типов самолетов. Компания "Ист. Лай" эксплуатирует девять типов. Организовать их эффективное обслуживание практически невозможно. Выводы и рекомендации в данном случае могут состоять в том, что бы по возможности объединять конструкторские бюро и централизованно финансировать разработки в рамках одной структуры, что даст возможность, как облегчить условия работы российским авиаперевозчикам, так и повысить конкурентоспособность на мировом рынке. Еще одной специфической, присущей именно в настоящее время РФ чертой, является одновременное существование на рынке практически бесконечного (около 400) числа авиаперевозчиков. Такое же количество авиаперевозчиков работают во всей Африке, Северной и Южной Америке вместе взятых! Обусловлено это явление спецификой прошедшей в России приватизации и крайне низкими на тот момент времени внутренними ценами на самолеты. Среди этих почти 400 официально зарегистрированных компаний только около 8 «бэндов» что называется на слуху и активно работают. И даже это количество авиаперевозчиков по ряду мнений компетентных лиц, чересчур велико, так как у маленьких компаний не хватает финансовых ресурсов обновлять самолетный парк. А, следовательно, предъявлять спрос на новые пассажирские самолеты.

Таким образом, простое почти трехкратное увеличение объема производства пассажирских самолетов, обозначенное как цель в Стратегии развития авиационной отрасли на период до 2015 года, является на наш взгляд не совсем обоснованным, в силу причин указанных выше, шагом. Импульс для развития отрасли мог бы заключаться в: уменьшении количества КБ, с целью концентрации их ресурсов, как интеллектуальных, так и материальных; уменьшение количества авиаперевозчиков (уже постепенно делается путем отбора лицензий) с целью создания 3-4 действительно крупных компаний - авиаперевозчиков с большими финансовыми мощностями, способных увеличить предъявляемый на отечественную продукцию спрос; доведении до стадии серийного производства и эксплуатации уже существующих моделей до момента их окончательного морального устаревания. И, наконец, переоборудование уже существующих, невостребованных гражданской авиацией самолетов в грузовые. Собственно одной из перспективных ниш мирового рынка авиастроения, которую могла бы занять Россия, является ниша производства грузовых самолетов. И, необходимо отметить, что ряд серьезных шагов в этом направлении в последнее время был предпринят. На авиасалоне ILA`2006 в Берлине два ведущих авиастроительных концерна Европы — EADS и Airbus — договорились с РСК МиГ и НПК «Иркут» создать в России СП по переоборудованию пассажирских самолетов в грузовые. По условиям соглашения, СП будет создано на паритетных началах на базе производственной площадки МиГа в подмосковных Луховицах. Новое предприятие сосредоточится на конвертации узкофюзеляжных пассажирских авиалайнеров семейства А320 в грузовой вариант. При этом СП будет проводить весь комплекс конструкторских работ, включая производство отдельных деталей и узлов авиалайнеров, а также доработку их планера. Предполагается, что опытный образец конвертированного самолета появится уже в 2009 году, а на проектную мощность — 10—15 самолетов в год — СП выйдет к 2011 году, что позволит предприятию зарабатывать примерно 300 млн. долларов в год. По словам первого вице-президента «Иркута» Валерия Безверхнего, бизнес по переоборудованию пассажирских самолетов в грузовые — один из самых доходных в авиационной индустрии, норма прибыли здесь зачастую превышает 15%. Но конвертацией узкофюзеляжных лайнеров Airbus пока никто не занимается. Дело в том, что А320 — машина относительно новая: свой первый полет она совершила в 1988 году. А в грузовой вариант, как правило, переоборудуют пассажирские самолеты после двадцати лет эксплуатации на регулярных маршрутах. Создавая новое СП, европейские авиастроители увеличивают срок эксплуатации своих самолетов еще

на пять-десять лет, а российские компании открывают для себя новые горизонты в авиационной индустрии.

Список литературы

- Лукьянова Е., Хазбиев А. Воздушная тревога // Эксперт. - № 6 (266). - 12 февраля 2001.
Смирнов С. Деревья не растут до небес // Эксперт. - № 1-2 (309). - 14 января 2002.
Хазбиев А. Подрезанные крылья американцев // Эксперт. - № 37 (483). - 3 октября 2005.
Хазбиев А. Авиационное вредительство // Эксперт. - № 22 (235). - 12 июня 2000.
Хазбиев А. Снимите розовые очки // Эксперт. - № 7 (407). - 23 февраля 2004.
Первым делом – самолеты. - <http://expert.ru/news/2006/09/25/avia>
Авиационный нацпроект. - <http://expert.ru/newsmarkets/2006/10/11/aviacprg>
Хазбиев А. Российский авиапром повис в воздухе // Эксперт. - № 29-30 (476). - 15 августа 2005.
Хазбиев А. Экспорт национальной ориентации // Эксперт. - № 35 (341). - 23 сентября 2002.

ПОКАЗАТЕЛИ ПРИБЫЛЬНОСТИ ДЛЯ АКЦИОНЕРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Соловьева Н. А.

*ГОУВПО «Самарский государственный архитектурно-строительный университет»,
филиал в г. Белебее Республики Башкортостан*

Начиная с середины XX в. в экономической науке стали более активно разрабатываться проблемы, связанные с функциями прибыли и прибыльности в экономике. Для фирм прибыль является источником расширения и экспансии. Повышение производительности гарантирует конкурентоспособность предприятия. Для этого необходимо существование некоторой компоненты нормы прибыли, обеспечивающей минимальную конкурентную составляющую, используемую для инвестиций в основные фонды. В идеях Й. Шумпетера прибыльность представляет собой существенное отношение, атрибут экономики, достигшей определенного уровня развития. С помощью показателя нормы прибыли можно охарактеризовать устойчивость прибыли, рассчитывая его в определенные периоды времени. Считается, что основой прибыли является та часть стоимости продукта, чья оценка в принципе невозможна до продажи товара в силу ее высокой неопределенности. Это плата за риск, или остаточная часть стоимости товара, значение которой стремится к нулю при снижении неопределенности. Поэтому, для стабильной деятельности предприятий необходимо, чтобы средние значения нормы прибыли значительно отличались от нуля. Низкие значения нормы прибыли влекут за собой серьезный риск для предпринимателя. Сильные колебания этого показателя объясняются присутствием неопределенности.

Средняя прибыль должна быть достаточной для выплаты дивидендов, сохранения финансовой активности (осуществления инвестиций в уставный капитал других организаций, выдачи и погашения займов), погашения убытков объектов жилищно-коммунальной и социально-культурной сферы, для оказания материальной помощи работникам в приобретении или строительстве жилья, оплаты путевок на лечение или отдых и т. п.. Для этого необходимо существование некоторой компоненты нормы прибыли, обеспечивающей минимальную конкурентную составляющую.

Ульянов И. С. выявил противоречия между показателями прибыльности. В первом случае показатель исчислен как отношение массы прибыли к его текущим затратам на производство продукции. В этом случае прибыль предстает как результат текущей предпринимательской деятельности акционерного предприятия. Во втором случае норма прибыли рассчитывается отношением массы прибыли предприятия к активам (либо капиталу) этого предприятия. Здесь прибыль выступает как порождение прошлых усилий предпринимателя, материализованных в активах (либо капитале) предприятия.

Считается, что прибыль генерируется и тем и другим, причем в неразрывном единстве. Хотя эти два показателя прибыльности изолированы друг от друга. Однако связь есть, так как прибыль присутствует в числителях формул расчета обоих показателей. Но для корректности расчета желательно, чтобы числителем первого показателя была лишь прибыль от текущих усилий акционерного общества, а числителем второго показателя – прибыль, порожденная его прошлой предпринимательской деятельностью. Хотя прибыль невозможно разбить на эти составляющие, поэтому оба показателя прибыльности – далекая от реальности абстракция.

Проведенный Ульяновым И. С. анализ наглядно показал, что на величину прибыльности оказывают влияние такие факторы как:

- инвестиции, порождающие некоторый поток прибыли, который будучи капитализированным приводит к росту рыночной оценки предприятия на величину ΔK ;
- издержки производства (C_{LA}), в состав которых не включаются амортизационные отчисления, так как они являются источником инвестиций;
- скорость оборота средств, затраченных на производство. Когда эта скорость возрастает, то к предпринимателю быстрее возвращаются израсходованные им деньги. В таком случае при прежней величине капитала увеличиваются размеры производства, возрастает прибыль, а в итоге увеличивается эффективность бизнеса;