

УДК 339.137.24

Лукьянов С. А., к.э.н., доцент**Тиссен Е. В.**, к.э.н., старший преподаватель**Кисляк Н. В.**, магистр математики

Экономический факультет Уральского государственного университета, г. Екатеринбург

О КВАЗИКОНКУРЕНЦИИ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ АВИАЦИОННЫХ ПАССАЖИРСКИХ ПЕРЕВОЗОК И О ВОЗМОЖНОСТИ ВХОДА В ОТРАСЛЬ НОВЫХ АВИАКОМПАНИЙ

На основе результатов сплошного обследования авиакомпаний Российской Федерации, проведенного зимой 2006–2007 гг., в статье анализируются основные барьеры входа в данную отрасль. Мы делаем вывод о существовании значительных структурно-технологических и поведенческих отраслевых барьеров входа в данной отрасли, что ставит под вопрос представление о ней как отрасли с квазиконкуренцией в условиях современной российской экономики. Проведенная нами эмпирическая оценка высоты входных барьеров позволяет заключить, что для анализируемой отрасли группа административных барьеров рассматривается респондентами как наиболее значимая с точки зрения ограничения конкуренции. В ряде регионов имеет место единая структура собственности либо аффилированность «аэропорт-авиакомпания», что создает предпосылки к высокой концентрации и наличию искусственных монополий. Наш анализ показал, что между вертикально интегрированными структурами подобного рода и общественным благосостоянием существует противоречивая взаимосвязь. В статье также исследуются способы преодоления входных барьеров. Используя методы эконометрического анализа, мы обнаруживаем, что франчайзинг выступает эффективным способом преодоления входных барьеров в отрасль авиационных пассажирских перевозок России.

Введение

Рынок авиационных пассажирских перевозок в любой экономике служит специфическим индикатором развитости экономики в целом. По уровню предложения услуг в этой отрасли можно судить о развитости инфраструктуры всей экономики, уровне научно-технического потенциала отрасли и экономики в целом,

рыночной власти оперирующих в отрасли компаний; по уровню спроса на авиаперевозки — об уровне благосостояния населения в целом, степени его мобильности. С точки зрения экономической политики, можно говорить о наличии корреляции между степенью развитости авиации и рынка авиаперевозок в стране, с одной стороны, и эффективностью экономической, промышленной, социальной и ин-

ституциональной политики государства. Эти аспекты, безусловно, предопределяют особый интерес к анализу рынка авиационных пассажирских перевозок.

В данной работе мы намерены:

- во-первых, опираясь на базу данных по всем оперирующим авиакомпаниям России эмпирически оценить уровень конкуренции в данной отрасли и доказать, что рыночная структура в отрасли авиационных пассажирских перевозок (далее — АПП) России не носит характер квазиконкуренции, присущей соответствующим отраслям Западной Европы и США;

- во-вторых, показать негативное влияние единой собственности (аффилированности) «аэропорт-авиакомпания» на степень конкуренции в отрасли, с одной стороны; и проанализировать положительные эффекты от вертикальной интеграции подобного рода на уровень общественного благосостояния, с другой;

- в-третьих, выявить наиболее эффективные способы преодоления барьеров входа в рассматриваемой отрасли.

База данных и методика эмпирического исследования

В качестве основного источника информации для нашего исследования мы используем базу данных Федерального государственного унитарного предприятия «Государственная корпорация по организации воздушного движения в Российской Федерации». В работе используются данные по 355 компаниям-авиаперевозчикам Российской Федерации, вошедшим в отрасль в период 1991–2006 гг. включительно. Кроме того, в работе нами использовались статистические и отчетные материалы Росавиации, Транспортной клиринговой палаты, Федерального агентства воздушных сообщений РФ, Министерства транспорта РФ.

Помимо информации из официальных источников мы использовали результаты собственных исследований. Нами были опрошены 156 эксперта авиакомпаний Российской Федерации посредством анкеты (опросного листа) и интервьюирования экспертов авиакомпаний.

Опросный лист состоит из шести вопросов. Первый вопрос анкеты позволяет оценить структуру исследуемой отрасли, параметры и особенности оперирующих авиакомпаний. Во втором вопросе мы просим экспертов оценить доступность сегментов отрасли авиационных пассажирских перевозок с точки зрения возможностей роста укоренившихся в данном сегменте компаний и прихода новых игроков. Третий вопрос делает возможным выявить наличие каких-либо обстоятельств, препятствующих входу потенциальных новичков в данную отрасль. В его развитие, в четвертом вопросе, мы просим экспертов разделить выявленные барьеры входа на структурно-технологические и поведенческие. Пятый вопрос нацелен на выявление видов барьеров, препятствующих входу фирм в рассматриваемую нами отрасль. Ответы экспертов на шестой вопрос делают реальным протестировать гипотезу о возможности преодоления указанных в предыдущем вопросе барьеров посредством различных институциональных форм роста компании. В качестве таких форм респондентам предлагается оценить «франчайзинг», «совместное использование кода», «соглашения о блокировании мест», «совместно обслуживаемый полет».

Все вопросы анкеты можно разделить на три группы. Первая группа вопросов позволяет эксперту проанализировать структуру рынка авиационных пассажирских перевозок РФ и оперирующих компаний; вторая группа предлагает выбрать наиболее значимые барьеры входа из предложенных; третья группа делает возможным выявить те формы роста компании, которые наиболее перспективны для преодоления отмеченных выше барьеров.

О состязательности рынка авиаперевозок России

Рынки пассажирских авиаперевозок Западной Европы и США зачастую анализируются как пример состязательного (квазиконкурентного) рынка, концепция которого представлена в работах Баумоля, Панзара, Уиллига и Кейвза¹. В какой же степени характеристики состязательного рынка могут быть присвоены российскому рынку авиаперевозок? Согласно Баумолю, «состязательный рынок — это рынок, вход на который абсолютно свободный и выход абсолютно бесплатный»². Это предполагает, что новичок не находится в невыгодном положении в отношении техники, качества продукта по отношению к укоренившейся фирме. Существенной чертой состязательного рынка, является то, что на таких рынках любое равновесие должно характеризоваться нулевой прибылью, и в долгосрочном периоде равновесные цены должны быть равны предельным затратам, что напоминает рынок совершенной конкуренции. Рынок совершенной конкуренции — это обязательно состязательный рынок, но не наоборот. Состязательный рынок не зависит от отраслевой структуры³. Эффект масштаба и эффект разнообразия могут ограничивать число фирм, образующих небольшую группу действующих фирм и занимающихся минимизацией за-

трат, но фирмы не могут позволить себе поднять цены выше предельных издержек, что обещало бы новичку прибыль выше нормальной и создавало бы стимулы для входа. Такой подход подразумевает ряд условий, невыполнение которых ставит под сомнение существование состязательного рынка.

Авторы концепции состязательных рынков считают обязательным выполнение следующих условий: свободный доступ к технологиям для укоренившихся и новых фирм; наличие реальной угрозы потенциальной конкуренции; незначительные необратимые издержки входа; реализация стратегии «ударить и убежать» для новых фирм.

Условие свободного доступа к технологиям, которыми владеют действующие фирмы, является реально выполнимым на множестве рынков, в том числе и на рынке пассажирских авиаперевозок. Под доступными технологиями при наличии парка самолетов в первую очередь подразумеваются услуги основных и гостевых аэропортов. В то же время в авиационной отрасли встречается ситуация, когда аэропорт объединен в одно юридическое лицо с местной авиакомпанией, что зачастую затрудняет открытие новых маршрутов через этот аэропорт для других авиакомпаний.

Наличие реальной угрозы потенциальной конкуренции реализуется на практике через незамедлительное проникновение конкурентов на существующие маршруты компаний, как только имеет место существенное повышение цен на авиаперевозки. Это обусловлено тем, что авиакомпании постоянно вынуждены искать приложение своих капиталов в целях повышения рентабельности своего бизнеса.

Условие низких необратимых издержек входа выполнимо для рынка АПП лишь с некоторыми оговорками. Необратимые затраты — это постоянные затраты, возникающие вследствие осуществления не-

¹ Baumol W.J., Panzar J.C., Willig R.D. Contestable Markets and the Theory of Industry Structure. — New York, 1982; Baumol W.J. Contestable markets: An Uprising in the theory of industry Structure. — American Economic Review, vol. 72, march 1982; Caves R. Air Transport and its regulators. — Cambridge: Harvard University Press, 1962.

² Баумоль Уильям Дж. Состязательные рынки: мятеж в теории структуры отрасли. Вехи экономической мысли. Теория отраслевых рынков. Т. 5. — СПб.: Экономическая школа. 2003. С. 116.

³ Там же. С. 118.

возвратных инвестиций. Состязательность рынка предполагает, что необратимые издержки на проникновение в отрасль должны быть низкими, несущественными. Баумоль рассматривал рынок пассажирских авиаперевозок именно как рынок с незначительными необратимыми издержками. И действительно, имея в наличии парк самолетов и дискретное расписание авиаперевозок, компания, на первый взгляд, не несет дополнительных издержек на освоение еще одного маршрута, используя тот же парк самолетов. Более детальный анализ показывает, что при освоении новых маршрутов возникают необратимые затраты на ведение переговоров о праве посадки в том или ином аэропорту, взносы за стоянку самолетов, затраты на рекламу и прочее, что носит характер необратимых затрат и занимает весьма существенный удельный вес в издержках компаний.

Еще в меньшей степени на рынке авиационных пассажирских перевозок выполняется условие относительной легкости входа новичка, использующего стратегию «ударить и убежать». Предполагается, что потенциальный конкурент может использовать любую — даже краткосрочную — возможность получения прибыли, поскольку он может войти, получить прибыль до того как цены изменятся, и затем выйти из отрасли без всяких затрат. А укоренившиеся в отрасли фирмы, опасаясь в любой момент такого вторжения конкурентов, будут держать цены на уровне предельных затрат, и рынок, будучи даже высокочконцентрированным, будет показывать «конкурентные результаты».

В качестве доказательства принадлежности рынка авиаперевозок к состязательным рынкам Баумоль приводил пример с чартерными рейсами. Чартерные маршруты, в которых цены на билеты устанавливаются на основе заполнения самолета, позволяют субъекту вторжения осуществлять свой бизнес, не затрачивая значительные ресурсы. Укоренившиеся авиакомпании, осуществляя свои чартерные рейсы, мо-

гут в своей ценовой политике не обращать внимания на появление новичка, который оттягивает часть рынка. А новичок, реализуя свои интересы, успевает осуществить авиарейсы до того момента, когда укоренившаяся компания начинает менять тарифы, нацеленные на вытеснение новичка. Необходимо, однако, заметить, что, в целом, для коммерческого авиасервиса характерна относительно быстрая реакция действующих в нем фирм на новые ценовые инициативы вторгающихся компаний.

Условие относительно низких необратимых затрат тесно связано с условием реализации стратегии новичка «ударить и убежать». Когда инвестиции обратимы, фирме не надо беспокоиться о том, как долго она сможет пробыть в данном бизнесе, так как она всегда сможет продать свои основные фонды по цене не ниже их рыночной оценки. Но когда присутствуют необратимые затраты, срок жизни основных фондов становится решающим фактором. Чем больше необратимые затраты, тем более длительным является период функционирования в отрасли, необходимый для возмещения затрат, тем менее успешна реализация стратегии «ударить и убежать».

Представленный выше предварительный анализ базовых теоретических положений концепции квазиконкуренции позволяет усомниться в выполнимости необходимых условий состязательности рынка АПП России. Проверим данный вывод, описав структуру российского рынка АПП на основе дескриптивной статистики и оценив эконометрически на основе данных опроса авиакомпаний РФ.

Сравнительный анализ структуры рынка АПП России, СНГ

Структура рынка авиационных пассажирских перевозок России, СНГ, ряда стран Западной Европы характеризуется следующими положениями:

Во-первых, практически все игроки рынка авиационных пассажирских перевозок России и СНГ — и лидеры, и аутсайдеры — «вышли» из «Аэрофлота — Советских авиалиний», во времена СССР единственной авиакомпании страны. После распада единственного государственного авиаперевозчика в РФ образовались 393⁴ авиакомпании, формирование которых происходило, как правило, по территориальному признаку, — на базе бывших территориальных управлений гражданской авиации, либо объединенных авиационных отрядов, что предопределило соответственно и их позиции в структуре рынка АПП, — маршрутные сети, аэропорты базирования, авиапарк. По данным Федерального государственного унитарного предприятия «Государственная корпорация по организации воздушного движения в Российской Федерации» на 8 декабря 2006 г., в Российской Федерации зарегистрировано 355 авиакомпаний. Из них только 183 являются эксплуатантами коммерческой гражданской авиации РФ, сертифицированными Росавиацией. Аналогичные принципы развития рынка авиационных пассажирских перевозок касаются и стран СНГ. Во времена СССР формирование авиационного парка, аэропортовой сети, систем наземного обслуживания и управления воздушным движением происходило посредством государственного распределения Министерства Гражданской Авиации СССР среди территориальных управлений гражданской авиации бывших республик СССР. Крупнейшими в тот период территориальными управлениями гражданской авиации бывших республик СССР являлись Казах-

ское управление гражданской авиации (ГА), Украинское управление ГА, Армянское управление ГА, Белорусское управление ГА. Данные территориальные управления гражданской авиации имели более мелкие структурные подразделения, — объединенные авиационные отряды (ОАО). Крупнейшими ОАО на тот период времени являлись Алма-атинский ОАО, Бориспольский ОАО (Украина, Киев), Минский ОАО, Ереванский ОАО и др. Такая сложная структурная иерархическая цепочка имела ряд последствий, касающихся, например, распределения нового парка самолетов между территориальными управлениями ГА, а затем, внутри, между объединенными авиационными отрядами. По данным Федерального государственного унитарного предприятия «Государственная корпорация по организации воздушного движения в Российской Федерации» на 21 августа 2007 г. в странах СНГ было зарегистрировано 320 авиакомпаний, из них на Грузию приходится 11 авиакомпаний, Казахстан — 90, Кыргызстан — 24, Молдове — 21, Таджикистан — 6, Туркменистан — 4, Узбекистан — 12, Украину — 152. Из 320 авиакомпаний лишь 118 являются эксплуатантами коммерческой гражданской авиации соответствующих государств СНГ и сертифицированными соответствующими министерствами и ведомствами данных государств. В отличие от рынка авиационных пассажирских перевозок России и СНГ, в основу формирования европейского рынка АПП были заложены иные принципы. Как правило, каждое европейское государство имеет национального перевозчика, в котором у государства есть значимая доля акций. Государство осуществляет поддержку данных национальных перевозчиков посредством различных субсидий, предоставления различного рода льгот, координирует отношения с профсоюзами авиакомпаний — национальных перевозчиков. Остальные частные авиакомпании развиваются согласно традици-

⁴ Имеется в виду количество эксплуатантов коммерческой гражданской авиации РФ, сертифицированными Росавиацией. Общее количество авиакомпаний зарегистрированных Федеральным государственным унитарным предприятием «Государственная корпорация по организации воздушного движения в Российской Федерации» на тот период было в два с половиной раза выше.

онным механизмам рыночной экономики. Так, например, в Испании государственным национальным авиаперевозчиком является авиакомпания Иберия (*Iberia AL*), но при этом у данной авиакомпании нет аффилированности с крупнейшими аэропортами Испании, что не ухудшает положение других игроков рынка АПП данной страны. Общее число авиакомпаний, зарегистрированных в Испании, составляет 35, из них имеют современный парк магистральных самолетов и значительный объем перевозок порядка десяти авиакомпаний. Рынок АПП Германии характеризуется сходными с Испанией параметрами. Существует государственный национальный авиаперевозчик — авиакомпания Люфтганза (*Deutsche Lufthansa AG*), при этом общее число зарегистрированных авиакомпаний составляет 20, из них выполняющих пассажирские авиаперевозки и обладающих значительными ресурсами (авиационный парк, лицензии на выполнение авиаперевозок, лицензии на осуществление самостоятельного предполетного и иного обслуживания авиационной техники) только 8. При этом, как и в Испании, не наблюдается какого-либо смещения в сторону распределения авиакомпаний по определенным аэропортам, что облегчает доступ любого игрока данного рынка к широко развитой аэродромной сети Германии и создает конкурентную среду между авиаперевозчиками.

Таким образом, мы видим существенное различие между структурой рынка АПП России и СНГ со структурой рынка АПП стран Западной Европы, и объясняется данное различие прежде всего механизмами изначального формирования структур данных рынков. Различия в организации и управлении экономическими структурами двух разных систем — плановой (РФ и СНГ) и рыночной (страны западной Европы) — как нигде сказались в виде последствий для рынков АПП, анализируемых в данном исследовании.

Во-вторых, рынки АПП России, СНГ и стран Западной Европы чрезвычайно динамичны. Так, например, в РФ начиная с 2000 г. после более чем 10-летнего спада объемов пассажирских перевозок наступил период роста их объема, в среднем до 9–10% в год при ежегодном росте ВВП России в среднем на 5–6%. За последние 5 лет объем перевозок вырос на 60%, при этом количество перевозчиков постоянно сокращалось (рис. 1 и табл. 1). Рынок АПП стран СНГ имеет сходную картину в динамике, но темпы роста объемов авиационных перевозок (перевозка пассажиров, перевозка грузов, использовании авиации особого назначения) намного отстают от российских. Это объясняется прежде всего спецификой территорий бывших республик СССР, их общей географической протяженностью, а также нарушенными связями с бывшими республиками СССР (особенно это касается рынка АПП Грузии, Туркменистана, Таджикистана, Кыргызстана, Молдовы). Основной поток пассажирских перевозок во времена СССР у данных республик приходился на РСФСР. Этот факт и предопределил коллапс данных рынков после распада СССР. Объемы авиационных пассажирских перевозок во многих бывших республиках сократились более чем на 90%, многие авиакомпании, а также и аэропорты полностью прекратили выполнение воздушных пассажирских перевозок.

Совсем иная картина динамики развития рынков АПП характерна для стран Западной Европы. Ежегодный прирост объемов авиационных пассажирских перевозок в среднем по авиакомпаниям стран Западной Европы составляет 15–25%, что является нормальным значением роста объемов пассажирских перевозок в общемировом масштабе. При этом в странах Западной Европы высок показатель субституции с иными видами транспорта (железнодорожные, автобусные и прочие перевозки), что усиливают так называемую межвидовую (по видам транспорта) конкурен-

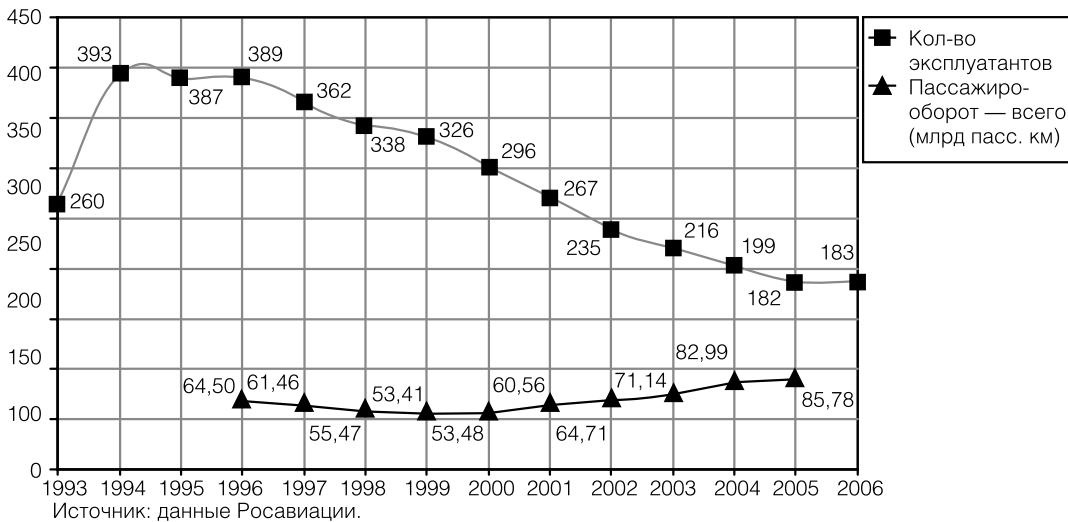


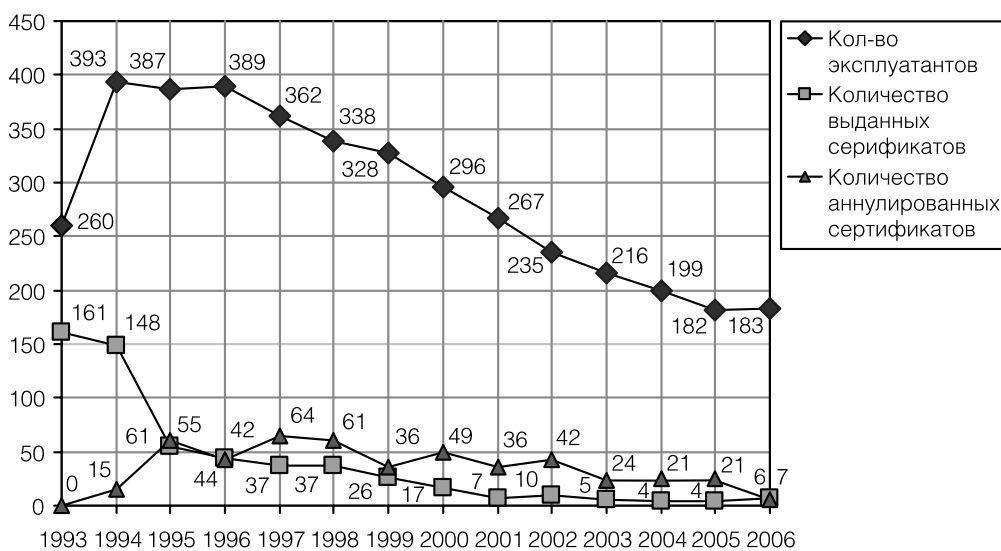
Рис. 1. Динамика количества авиаперевозчиков и пассажирооборота авиакомпаний Российской Федерации

цию. Конкуренция с иными видами транспорта вызвала появление и высокий темп развития низкобюджетных авиакомпаний (так называемых *low-cost airliners*), оперирующих унифицированный парк воздушных судов (что существенно минимизирует операционные издержки данных авиакомпаний), предоставляющих минимальные сервисные услуги пассажирам. Ежегодный прирост объемов авиационных пассажирских перевозок в среднем по авиакомпаниям стран Западной Европы на уровне 15–25% объясняется как раз фактом бурного развития низкобюджетных авиаперевозчиков, а также обостряющейся конкуренцией между данными авиакомпаниями и так называемыми классическими авиакомпаниями. Появлению низкобюджетных авиаперевозчиков в частности и развитию конкуренции между авиакомпаниями в целом способствовала и значительная субституция между аэропортами стран Западной Европы, выражающаяся конкуренцией между аэропортами за привлечение дополнительных авиакомпаний и пассажиров, пользующихся услугами именно данного аэропорта. Данный факт существенно отличает рынок АПП стран Западной Европы от рынков АПП РФ и СНГ, где су-

ществует менее развитая сеть гражданских аэропортов и низкая степень субституции между ними, что является одним из наиболее значимых факторов в динамике рынков АПП.

Если говорить о «входе–выходе» на российском рынке АПП в количественных показателях, то наблюдается достаточная динамика. Однако анализ производственных активов, маршрутных сетей, числа и качества авиапарка «входящих» авиакомпаний говорит о том, что наблюдается в основном вход небольших компаний, имеющих в парке всего несколько самолетов, предназначенных для частных деловых полетов либо обслуживающих соответствующие отрасли народного хозяйства. Так, по данным Федерального государственного унитарного предприятия «Государственная корпорация по организации воздушного движения в Российской Федерации», на конец декабря 2006 г. в России было зарегистрировано 355 авиакомпаний⁵. Толь-

⁵ Из 355 авиакомпаний, учтенных ФГУП «Государственная корпорация по организации воздушного движения в Российской Федерации» на конец декабря 2006 г. только 183 являются эксплуатантами коммерческой гражданской авиации РФ, сертифицированными Росавиацией.



1993 1994 1995 1996 1997 1998 1999 2000 2001 2002 2003 2004 2005 2006

Источник: составлено авторами по данным Федерального государственного унитарного предприятия «Государственная корпорация по организации воздушного движения в Российской Федерации».

Рис. 2. Динамика количества эксплуатантов коммерческой гражданской авиации Российской Федерации

ко в период с 31 октября по 31 декабря 2006 г. были зарегистрированы пять авиакомпаний, — ЗАО «Небесный экспресс (*Sky-Express*)» (аэропорт базирования Москва, Внуково); ОАО авиакомпания «Озерновский рыбоконсервный завод 55»; авиакомпания «Полет» (аэропорт базирования Благовещенск); ЗАО авиакомпания «Скайтест» (аэропорт базирования Москва, Быково); ЗАО «Совхоз им. Кирова» (Ставропольский край). Из пяти авиакомпаний четыре имеют на балансе авиационную технику (исключение составляет авиакомпания «Полет», г. Благовещенск). Авиакомпании «Озерновский рыбоконсервный завод 55», «Скайтест», «Совхоз им. Кирова» в своем парке имеют по одному самолету либо вертолету (Ан-2, Ми-2). И, кроме того, лишь одна авиакомпания — «Небесный экспресс (*Sky-Express*)» — имеет сертификат эксплуатанта гражданской авиационной техники. Всего за 2006 г. было выдано 7 и аннулировано 6 сертификатов эксплуатантов коммерческой гражданской авиации РФ (рис. 2).

Анализ количественных показателей «входа-выхода» авиакомпаний стран СНГ акцентирует внимание именно на последнем слове цепочки «вход-выход». Только в период с 1 июня по 21 августа 2007 г. осуществили «вход» в отрасль АПП соответствующих государств СНГ 6 авиакомпаний (Казахстан — 3 авиакомпании, Республика Молдова, Кыргызстан и Узбекистан по одной авиакомпании), а исключены из базы данных ФГУП «Государственная корпорация по организации воздушного движения в Российской Федерации» (т. е. «осуществили выход» из отрасли АПП соответствующих государств) 24 авиакомпании (Армения — 6 авиакомпаний, Казахстан — 11 авиакомпаний, Кыргызстан — 5 авиакомпаний, Украина — 2 авиакомпании).

В Германии большинство авиакомпаний, включая национального авиаперевозчика, — «Люфтганзу», образованы в 1950–1960 гг. XX в. тем не менее из 20 оперирующих авиакомпаний по состоянию на лето 2007 г. после 2000 г. было образовано — 4 (из них две авиакомпании обладают большим парком магистральных воздушных судов и

Таблица 1

**Обобщенные показатели развития рынка авиационных пассажирских перевозок
Российской Федерации (1993–2006 гг.)**

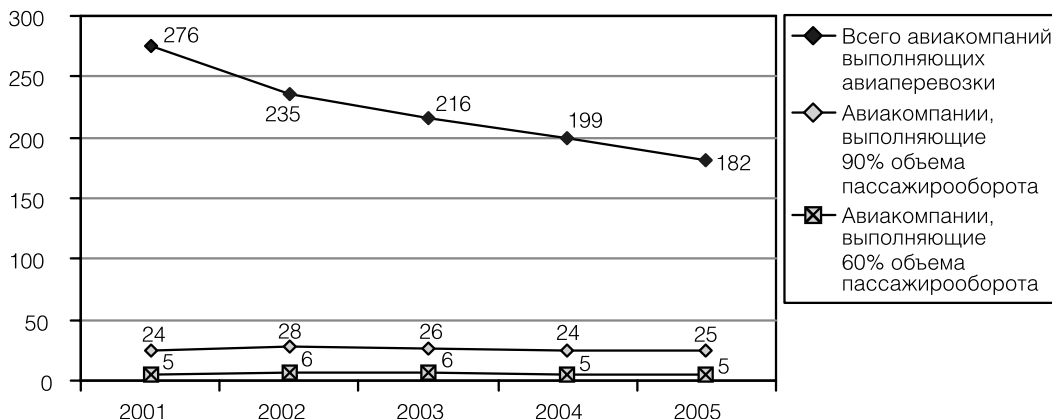
Год	Кол-во эксплуатантов	Кол-во выданных сертификатов (входов)	Кол-во аннулированных сертификатов (выходов)	Кол-во перевезенных пассажиров (млн чел.)	
				всего	в том числе на международных воздушных линиях
1993	260	161	0		
1994	393	148	15		
1995	387	55	61		
1996	389	44	42	26,96	9,38
1997	362	37	64	25,10	9,12
1998	338	37	61	22,33	8,41
1999	328	26	36	21,47	7,14
2000	296	17	49	21,83	8,14
2001	267	7	36	25,07	10,04
2002	235	10	42	26,52	11,08
2003	216	5	24	29,42	12,31
2004	199	4	21	33,78	14,90
2005	182	4	21	35,09	15,89
2006	183	7	6	38,00	17,20

Источник: составлено авторами по данным Федерального государственного унитарного предприятия «Государственная корпорация по организации воздушного движения в Российской Федерации», Росавиации, Транспортной Клиринговой Палаты.

осуществляющих значительный объем перевозок, — авиакомпания *Germanwings*, обладающая парком из 27 магистральных воздушных судов и авиакомпания *Tuffly*, вошедшая на рынок АПП Германии в 2007 г. и оперирующая парком воздушных судов в количестве 54 единицы), что свидетельствует о достаточной возможности входа в данную отрасль новых авиакомпаний. В Испании по состоянию на лето 2007 г. оперировало 35 авиакомпаний, из них в отрасль АПП Испании после 2000 г. осуществили вход 15 авиакомпаний (из которых три являются крупнейшими авиаперевозчиками Испании, — авиакомпания *Vueling Airlines*, осуществила вход на рынок АПП

Испании в 2004 г. и обладает парком магистральных самолетов в количестве 23 единицы, авиакомпания *Clickair*, образована в 2006 г., парк магистральных воздушных судов насчитывает 24 единицы, авиакомпания *Air Comet* образована в 2007 г. и насчитывает парк воздушных судов в количестве 26 единиц, включая широкофюзеляжные дальнемагистральные самолеты *Boeing-747*), что коррелирует с выводами о возможности входа на рынок АПП Германии.

Обобщенные показатели развития рынка АПП РФ с 1993 по 2006 г., свидетельствующие о достаточной количественной динамике его развития приведены в табл. 1.



Источник: составлено авторами по данным Федерального государственного унитарного предприятия «Государственная корпорация по организации воздушного движения в Российской Федерации», Росавиации.

Рис. 3. Динамика распределения объема пассажирских перевозок между авиакомпаниями Российской Федерации

В-третьих, рынки авиационных пассажирских перевозок России и стран СНГ в отличие от рынков АПП Западной Европы характеризуются довольно высоким уровнем концентрации. Так, например, в Российской Федерации при общем количестве функционирующих авиакомпаний около 180 90% всех перевозок выполняются всего лишь 25 авиакомпаниями, а ведущие 5 авиакомпаний выполняют около 60% объемов работ (рис. 3). Рынки АПП стран СНГ являются еще более концентрированными. Так, в Республике Беларусь, Туркменистане, Таджикистане и Узбекистане весь объем пассажирских авиационных перевозок приходится на определенного национального перевозчика. Лишь незначительная доля (до 2% от общего объема авиационных пассажирских перевозок в каждой из соответствующих стран СНГ) приходится на малые региональные авиакомпании. Одним из важнейших показателей «действенности» авиакомпании является ее членство в ИАТА (Международная ассоциация воздушного транспорта), что предполагает прохождение определенных сертификаций на соответствие общемировым требованиям, предъявля-

емым к авиакомпаниям. Статистика по численности авиакомпаний стран СНГ на соответствие требованиям ИАТА выглядит следующим образом (табл. 2). В Грузии из 11 авиакомпаний лишь 3 авиакомпании обладают соответствующими лицензиями, парком магистральных воздушных судов, удовлетворяющих требованиям ИАТА, в Казахстане из 90 авиакомпаний — 6, в Кыргызстане из 24 — 6, в Республике Молдова из 21 — 3, в Таджикистане из 6 — 1, в Туркменистане из 4 — 1, в Узбекистане из 12 — 2, в Украине из 152 авиакомпаний только 23 являются членами международной ассоциации воздушного транспорта. Такие показатели и определяют высокую концентрацию рынка АПП стран СНГ.

Распределение объема пассажирских перевозок между авиакомпаниями России (на примере 2005 г.) иллюстрирует рис. 4.

Исходя из имеющихся данных, был рассчитан отраслевой индекс Херфиндаля-Хиршмана для рынка АПП Российской Федерации (уравнение 1), который дает оценку уровня концентрации в отрасли с учетом степени равномерности (неравномерности) распределения рыноч-

Таблица 2

Численность авиакомпаний по странам СНГ по состоянию на август 2008 г.

№	Государство	Общее число авиакомпаний	Общее число эксплуатантов коммерческой гражданской авиации	Общее количество авиакомпаний, членов ИАТА
1	Грузия	11	6	3
2	Казахстан	90	28	6
3	Кыргызстан	24	9	6
4	Молдова	21	4	3
5	Таджикистан	6	2	1
6	Туркменистан	4	3	1
7	Узбекистан	12	3	2
8	Украина	152	63	23

Источник: составлено авторами по данным Федерального государственного унитарного предприятия «Государственная корпорация по организации воздушного движения в Российской Федерации».

ных долей между отдельными авиакомпаниями.

$$HHI = \sum S_i^2, \quad (1)$$

где S_i — доля i -го предприятия (в процентах) в общем выпуске отрасли.

Значение индекса составило 960,17. Выявленная величина индекса показывает, что в соответствии с критериями У. Шепарда рынок авиационных пассажирских перевозок России представляет собой нормальную олигополию без доминирования какой-либо из авиакомпаний.

Совсем иная картина с точки зрения уровня концентрации рынка АПП выглядит для стран Западной Европы. Несмотря на наличие, как правило, во всех европейских государствах национальных авиаперевозчиков, субсидируемых государством и имеющих соответственно более выгодное положение относительно других авиакомпаний, не наблюдается значимого сдвига

плотности распределения объема пассажирских перевозок между национальными и иными авиакомпаниями стран Западной Европы. Объяснением этому служит эффективность действия рыночных механизмов, высокая развитая конкурентная среда авиаперевозчиков и достаточно высокая степень субституции между авиакомпаниями, с точки зрения авиапассажиров, и между аэропортами, с точки зрения, как пассажиров, так и авиакомпаний, что позволяет более рационально перемещать ресурсы авиакомпаний между различными секторами рынка АПП, а соответственно, более гибко реагировать на потребительские предпочтения, что и поддерживает высокую степень конкуренции между авиакомпаниями и позволяет говорить о незначительной концентрации рынков АПП стран Западной Европы, что полностью соотносится со статистическими данными.

В-четвертых, в отличие от рынка АПП стран Западной Европы рынок авиаци-

**Распределение объема пассажирских перевозок
между авиакомпаниями в 2005 г. (в %)**

1. «Аэрофлот — Российские авиалинии»	24,1			
2. «Сибирь»	12,5			
3. «Пулково»	6,7			
4. «Красноярские авиалинии»	6,4			
5. «Трансаэро»	6,2	56,2		
6. «ВИМ-АВИА»	5,3			
7. «Авиакомпания Домодедовские авиалинии»	3,7			
8. «Ютайр»	3,5			
9. «Уральские авиалинии»	2,7			
10. «ДАЛЬАВИА»	2,4			
11. «Владивостокавиа»	2,2			
12. «Русское небо»	1,6			
13. «ВАСО»	1,3			
14. «Атлант-Союз»	1,3			
15. «Кавминводьявиа»	1,3	81,4		
16. «Когалымавиа»	1,1			
17. «АЭРОФЛОТ-ДОН»	1,1			
18. «АЭРОФЛОТ-НОРТ»	1,1			
19. ГК «Россия»	1,0			
20. «Башкирские авиалинии»	0,9			
21. «Авиалинии Кубани»	0,9			
22. «ГАЗПРОМАВИА»	0,9			
23. «Континентальные авиалинии»	0,9			
24. «Якутия»	0,9			
25. «Алроса»	0,8			
26. «Самара»	0,8			
27. «Карат»	0,8			
28. «Оренбургские авиалинии»	0,6			
29. «ТАТАРСТАН»	0,6			
30. «Пермские авиалинии»	0,6			94,4

Годовой объем пассажирооборота (пассажирокилометры):

более 5 млрд
 более 1 млрд
 более 1 млн

Источник: Юрчик А. А. Итоги производственно-хозяйственной деятельности гражданской авиации за 2005 год: доклад / Федеральное агентство воздушного транспорта. М., 2006. (http://www.favt.ru/zip/rep_yurchik_sl_06.ppt).

Рис. 4. Распределение объема пассажирских перевозок между авиакомпаниями в 2005 г.

онных пассажирских перевозок России можно охарактеризовать как рынок с *дискретной* конкуренцией. Под дискретной конкуренцией мы понимаем рыночную структуру, характеризующуюся, во-первых, относительно большим числом участников для всего продуктового пространства рынка, но, однако, во-вторых, относительно малым количеством участников для отдельных пространственных сегментов рынка, которые, в-третьих, отличаются высокой локализацией с достаточно высокими барьерами входа (на отдельный пространственный сегмент рынка). Российский рынок АПП

является хорошим примером рынка с дискретной конкуренцией, поскольку вход на отдельные маршрутные сети авиаперевозок (пространственные сегменты рынка) затруднен в силу достаточно низкого уровня субституции между аэропортами для авиакомпаний и потребителей. Так, например, авиакомпания «Ижавиа» (аэропорт базирования Ижевск) имеет долю в объеме пассажирских авиаперевозок России менее 0,6% и не входит в число 30 крупнейших перевозчиков (см. рис. 4). Между тем на оперируемых ею маршрутах данная авиакомпания имеет доминирующее либо мо-

нопольное положение. Доля авиакомпании на маршрутах Ижевск–Москва, Москва–Ижевск, Ижевск–Санкт-Петербург, Санкт-Петербург–Ижевск, Ижевск–Екатеринбург, Екатеринбург–Ижевск и ряде других составляет 100%. Несмотря на «хорошие» количественные показатели уровня конкуренции в отрасли в целом (опираясь, например, на индекс Херфиндаля-Хиршмана), в силу ее дискретности общая картина степени конкуренции в отрасли выглядит не так оптимистично.

Представленный на основе дескриптивной статистики и отраслевого индекса Херфиндаля-Хиршмана анализ структуры российского рынка АПП позволяет заключить, что в современной российской экономике необходимые условия состязательности рынка авиационных пассажирских перевозок пока отсутствуют. Проверим данный вывод с помощью эконометрических инструментов, используя данные опроса авиакомпаний РФ.

Состязательность рынков как зависимая переменная в эконометрической спецификации модели может определяться, как было описано выше, четырьмя независимыми переменными: свободный доступ к технологиям для укоренившихся и новых фирм; наличие реальной угрозы потенциальной конкуренции; незначительные необратимые издержки входа; реализация стратегии «ударить и убежать» для новых фирм.

Наше эмпирическое исследование нацелено на решение двух основных вопросов. Во-первых, мы хотели бы эконометрически проверить, являются ли выявленные четыре независимые переменные существенными для оценки российского рынка АПП как квазиконкурентного или состязательного. Во-вторых, посредством дескриптивной статистики нам необходимо оценить каждую из данных независимых переменных на предмет ее реализуемости в условиях российского рынка АПП.

Оценка значимости условий наличия квазиконкуренции на рынке АПП выполняется посредством следующей эконометрической модели (2).

$$\Pr(Y_i = 1) = F(\beta_0 + \beta_1 \text{FreeEntry}_i + \beta_2 \text{Competition}_i + \beta_3 \text{EntryCosts}_i + \beta_4 \text{Strategy}_i) \quad (2)$$

- Y_i — наличие (1) или отсутствие (0) квазиконкуренции на рынке АПП;
- $F(\dots)$ — функция стандартного нормального распределения;
- *FreeEntry* — экспертная оценка свободного доступа к технологиям (от 0 до 10; 0 — доступ к технологиям отсутствует, 10 — отсутствуют какие-либо ограничения на доступ к технологиям);
- *Competition* — экспертная оценка наличия реальной угрозы потенциальной конкуренции (от 0 до 10; 0 — угроза потенциальной конкуренции отсутствует, 10 — угроза потенциальной конкуренции максимальна);
- *EntryCosts* — экспертная оценка уровня необратимых издержек входа (от 0 до 10; 0 — необратимые издержки входа отсутствуют, 10 — необратимые издержки входа непреодолимы);
- *Strategy* — экспертная оценка возможности реализации стратегии «ударить и убежать» на рынке авиаперевозок (от 0 до 10; 0 — стратегия «ударить и убежать» может быть реализована любой авиакомпанией, 10 — стратегия «Ударить и убежать» не может быть реализована ни одной компанией»).

Эмпирическую базу исследования составляют результаты опроса 156 экспертов ведущих авиакомпании Российской Федерации и СНГ (помимо российских авиакомпаний в опросе принимали участие эксперты авиакомпании *Air Astana* (Республика Казахстан), *Armavia* (Республика Армения), *Air Moldova* (Республика Молдова), *AeroSvit* (Украина)). Результа-

Таблица 3

**Оценка значимости условий наличия квазиконкуренции на рынке АПП
в рамках теоретической модели**

Независимые переменные	Коэффициенты	
Const	-0.018195	(0.624518)
FreeEntry	0.013628***	(5.768325)
Competition	0.103686***	(4,587693)
EntryCosts	0,000318***	(4.800122)
Strategy	-0.018195**	(-2.255429)
Pseudo R2	0,726	
Количество наблюдений	156	

Примечание. В скобках приведены значения Z — статистик, ** — коэффициент значим на 5-процентном уровне значимости, *** — коэффициент значим на однопроцентном уровне значимости.

ты оценки уравнения (2) представлены в табл. 3.

Представленные в табл. 3 результаты показывают, что все выделенные переменные эксперты рассматривают как существенные при оценке российского рынка АПП как квазиконкурентного или состязательного. Таким образом, можно сделать вывод, что выполнение/невыполнение четырех условий состязательности рынков, — свободный доступ к технологиям для укоренившихся и новых фирм; наличие реальной угрозы потенциальной конкуренции; незначительные необратимые издержки входа; реализация стратегии «ударить и убежать» для новых фирм, — являются необходимыми условиями для оценки уровня квазиконкуренции рынка АПП.

Дескриптивная статистика позволяет оценить эти четыре независимые переменные применительно к современному состоянию российского рынка авиаперевозок.

Оценивая *свободу доступа новичков к технологиям, которыми владеют укоренившиеся авиакомпании*, мы опирались на результаты анкетного опроса ведущих авиакомпаний России и можем отметить наличие значительного технологического разрыва между новичками и укоренившимися

компаниями. Данный разрыв обусловлен в первую очередь сложностью доступа новичков к технологиям, которыми владеют укоренившиеся фирмы. Так, практически все респонденты (94%) отметили сложность получения сертификата на выполнение оперативного и периодического обслуживания авиационной техники, а также на самостоятельное проведение «тяжелых» форм обслуживания (так называемых *C-check*-форм), что является необходимым элементом оперирования перевозчика в отрасли. Имеют место и специфические «технологии», такие как технологии обработки и анализа полетной информации. Согласно Росавиации, доля расшифрованных полетов должна составлять не менее 90%. Например, до недавнего времени соответствующей лицензией от *Airbus* располагали лишь две авиакомпании РФ, — «Аэрофлот — российские авиалинии» и «S7 — Сибирь». Таким образом, мы можем рассматривать отрасль авиационных пассажирских перевозок как отрасль со значительными структурно-технологическими барьерами входа, что, в свою очередь, существенно снижает возможности доступа новичков отрасли к технологиям, которыми обладают укоренившиеся в отрасли авиакомпании.

Оценивая наличие реальной угрозы потенциальной конкуренции, следует отметить, что в период с 1990 г. наблюдалось большое количество «входов» новых игроков на данный рынок. Так, например, согласно данным ФГУП «Государственная корпорация по организации воздушного движения в Российской Федерации», в 2006 г. было осуществлено 33 входа в отрасль авиационных перевозок. Из них лишь 7 игроков получили сертификат эксплуатанта авиационной техники. Более детальный анализ структуры активов входящих компаний, численности их сотрудников, развитости маршрутной сети авиакомпаний, а также их членства в IATA и ICAO позволяет говорить о том, что только одна авиакомпания (*Sky-Express*) из 33 обладает парком магистральных самолетов и может рассматриваться как «серьезный» игрок в данной отрасли. Практически все респонденты (97%) утвердительно ответили на вопрос о существовании значительных административных барьеров входа в отрасль АПП. В качестве барьеров, ограничивающих конкуренцию в отрасли, был назван, в частности, такой параметр рынка, как высокие трансакционные издержки оперирования в отрасли, в частности неофициальные выплаты чиновникам за возможность оперировать на конкретном рынке, за предоставление слотов (время вылета/прилета) и т. д. Таким образом, можно сделать вывод о наличии в отрасли значительных поведенческих (административных) барьеров входа, что существенно снижает угрозу потенциальной конкуренции.

Анализируя проблему уровня необратимых издержек входа, мы опирались на то, что доминирующее число экспертов (98%) охарактеризовали отрасль АПП как отрасль с очень высокой капиталоемкостью. Необратимые издержки при этом составляют значимую часть отмеченной «капиталоемкости» и определяются высокой степенью специфичности ресурсов рынка АПП. В качестве важнейшего компонента

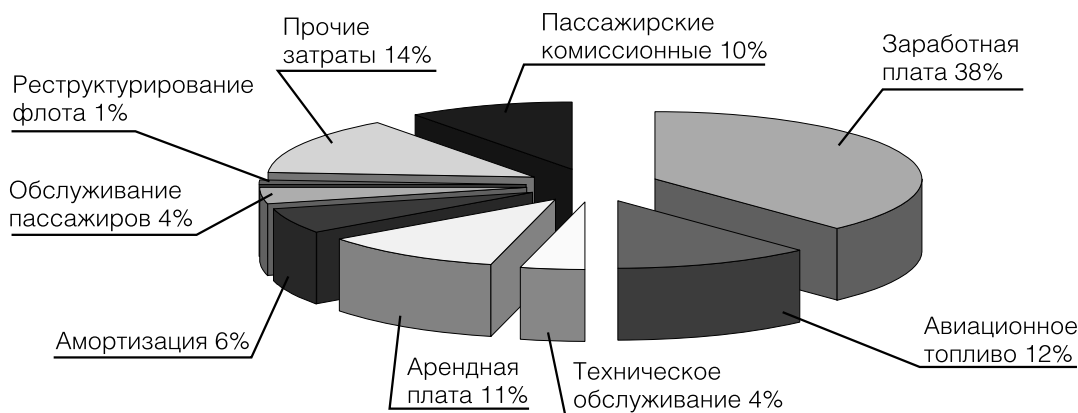
необратимых издержек выступают трансакционные издержки (например, неофициальные выплаты чиновникам вряд ли можно рассматривать как возвратные издержки). Интервьюирование экспертов показало, что рынок АПП РФ характеризуется крайне высоким их уровнем, что объясняется необходимостью сдерживать вход в отрасль новых участников, либо, наоборот, осуществить попытку входа. При этом в качестве инструмента достижения данной цели используются в подавляющем случае не экономические механизмы конкуренции, а административные меры. Как раз они и определяют высокий уровень трансакционных издержек в отрасли АПП РФ в целом.

Сравнительный анализ структуры расходов российских и иностранных авиакомпаний (рис. 5) также позволяет говорить о наличии значительных необратимых издержек в отрасли АПП России.

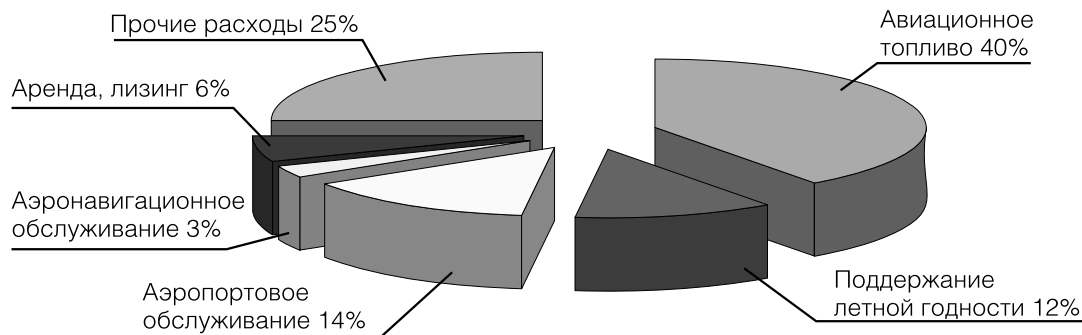
Оценивая возможности реализации стратегии «ударить и убежать» для новых фирм на российском рынке авиаперевозок, все эксперты отметили невозможность быстрого «перемещения капитала»⁶ из одного рыночного сектора в другой. Например, отрасль АПП РФ характеризуется отсутствием субституции аэропортов как для авиакомпаний, так и для пассажиров. Условием субституции аэропортов является наличие их равной доступности (например, связок между аэропортами с точки зрения пассажиров) и возможностью базирования для авиакомпании (определяется классом аэропорта, наличием сертификата на прием и обслуживание различных типов авиационной техники, наличием соответствующих лицензий на выполнение полетов по определенным маршрутам, лицензиями на соответствующее аэропортовое обслуживание летной техники и пр.). Помимо отсутствия субституции меж-

⁶ Речь идет о производственных активах авиакомпаний.

Операционные расходы авиакомпании Delta Air Lines (2005 г.)



Операционные расходы авиакомпаний Российской Федерации (2006 г.)



Источник: составлено авторами по данным Росавиации.

Рис. 5. Сравнительный анализ структуры расходов российских и иностранных авиакомпаний

ду аэропортами, важнейшим ограничением на возможности использовать стратегию «ударить и убежать» является наличие в отрасли высоких необратимых издержек, что предопределяет длительность функционирования в отрасли. Таким образом, можно констатировать, что возможности реализации стратегии «ударить и убежать» для отрасли авиационных пассажирских перевозок России являются крайне ограниченными.

Эконометрический анализ выполнения четырех условий квазиконкуренции (уравнение 2) говорит о корректности применения такой оценки для характеристики отрасли АПП с точки зрения наличия квази-

конкуренции, а дескриптивная оценка четырех независимых переменных уравнения (2) свидетельствует об однозначной оценке экспертов о невыполнении условий состоятельности отрасли АПП РФ.

Теоретический и эмпирический анализ рынка авиационных пассажирских перевозок России позволяет однозначно говорить о нем как о рынке со значительными барьерами входа, причем с доминированием административных барьеров. Для описания рыночной структуры в отрасли АПП России мы вводим понятие «дискретная конкуренция». Это понятие отражает смещенную плотность рыночной концентрации в сторону небольших ре-

гиональных авиакомпаний, как правило, состоящих в связке единой собственности или аффилированности «аэропорт-авиакомпания», обладающих значительной рыночной властью на оперируемых ими маршрутах, но при этом обладающих незначительной долей рынка в общероссийском объеме перевозок, что, безусловно, усложняет картину истинной конкуренции в отрасли в целом.

О неоднозначности влияния вертикальной интеграции на общественное благосостояние

Анализ российской авиационной отрасли показывает, что в ряде регионов распространена единая структура собственности «аэропорт-авиакомпания», либо аффилированность данных структур, что создает предпосылки к рассмотрению характеристик естественной монополии, в качестве которой представлено ядро данной структуры — аэропорт.

Аэропорты могут быть отнесены к предприятиям инфраструктурной отрасли по многим признакам. Аэропорт концентрирует относительную монопольную власть на определенной территории. В лучшем случае два аэропорта могут быть доступны жителям большой урбанизированной территории. Часто из-за ограничений, связанных с наличием свободных территорий и воздушным движением, доступным становится единственный аэропорт. Деятельность аэропортов приносит внешние сетевые эффекты и зависит от них: аэропорты являются центральными узлами сети, в которых могут происходить пересадки на другие рейсы. Еще одна характеристика относит аэропорты к естественным монополиям: их стратегическое положение с военной точки зрения — результат большой роли военно-воздушных операций во второй мировой войне.

Традиционный *технологический* подход определял естественную монополию как

фирму, у которой производственная функция демонстрирует положительную отдачу от масштаба при любом объеме выпуска. То есть критерием существования естественной монополии являлись убывающие средние издержки, характерные для всех инфраструктурных предприятий. Технология посадки современных самолетов делает обеспечение воздушного движения и содержание взлетно-посадочных полос близкими дополнителями. Использование некоторых технологий предусматривает экономию от масштаба или разнообразия. Это справедливо, в частности, для аэропортов. Размер каждого нового терминала и определяемое им количество входных слотов, доступных авиакомпаниям, определяют издержки на обслуживание одного пассажира. Таким образом, при строительстве больших терминалов возникает экономия от масштаба до того момента, когда доходы начинают снижаться в связи с увеличением пассажиропотока. Если один такой терминал может удовлетворить весь объем спроса, для конкурентов не остается места. Также можно говорить об экономии от разнообразия: одни и те же взлетно-посадочные полосы могут быть использованы авиоперевозчиками как для транспортировки пассажиров, так и для доставки грузов. Становится возможным распределять взлетно-посадочные полосы аэропорта более рационально, в зависимости от времени суток. В этих ситуациях крупные фирмы (тем более, если они занимают доминирующее положение) могут предлагать услуги по более низким ценам, чем их мелкие конкуренты, выигрывая борьбу за клиентов. Тем не менее в условиях возрастающей экономии от масштаба может понадобиться регулирование в целях недопущения использования фирмами преимуществ, ведущих к усилению рыночной власти, используемой для установления завешенных цен, приводящих к субоптимальному распределению ресурсов. Данные преимущества основаны на

асимметричном распределении информации в условиях неопределенности.

Современное понятие естественной монополии было выделено в рамках второго, подхода, частично включавшего в себя технологическую точку зрения. Данный подход условно можно назвать *технологически-организационным*. Он акцентировал внимание на изучении условий, при которых можно свести к минимуму регулирование фирм, обладающих рыночной властью. Теория состязательных рынков, представленная Баумолем В., Панзаром Дж., Уиллигом Р. и др., оказала значительное влияние на процесс дерегулирования различных отраслей и выделения сущности естественной монополии⁷. Данный подход определяет ситуацию, при которой субаддитивность функции издержек делает более выгодным существование единой фирмы. Его приверженцы считают, что отрасль представляет собой естественную монополию, если при всех уровнях выпуска функция издержек является субаддитивной. Субаддитивность издержек означает: если n фирм производят в сумме выпуск Q , то их суммарные издержки по производству всего выпуска всегда будут выше, чем издержки одной фирмы, производящей весь выпуск Q .

Субаддитивность может возникнуть под влиянием технологических факторов, а также, что и рассматривается в теории состязательных рынков, под влиянием организационных причин. В условиях существования субаддитивности издержек функционирование единой фирмы является более эффективным. Предоставление множества услуг аэропортом позволят охарактеризовать его как многопродуктовую компанию. Баумолем было использовано понятие глобальной субаддитивности из-

держек, позволяющее описать ситуацию как однопродуктовой, так и многопродуктовой естественной монополии⁸. Субаддитивность функции издержек для многопродуктовой фирмы означает следующее:

$$TC(q_1, \dots, q_m) \leq TC_1(q_1) + \dots + TC_m(q_m), \quad (3)$$

- где $TC(q_1, \dots, q_m)$ — функция издержек на производство комбинации продуктов;
- $TC_i(q_i)$ — функция издержек на производство каждого продукта в отдельности.

Однако, продолжая разработку понятия естественной монополии, М. Джемисон показал, что глобальная субаддитивность оказывается не достаточным, а только необходимым условием ее выделения⁹. С его точки зрения, фирма может быть признана естественной монополией при выполнении двух условий:

- 1) фирма является частью эффективной рыночной структуры;
- 2) фирма удовлетворяет весь рыночный спрос на свои продукты.

Согласно этому подходу, необходимо отделение естественно-монопольного ядра в собственное производство, а все виды деятельности, не обладающие фундаментальными характеристиками естественной монополии, должны развиваться на условиях конкурентных отношений. Применительно к отрасли авиаперевозок, даже если многие сегменты естественной монополии могут быть выделены и реструктурированы с целью создания конкурентной среды, все еще остается ряд секторов, в которых основные виды деятельности не могут быть реализованы в условиях конкуренции. Совершенствование технологии может позволить конкурирующим предприятиям предоставлять клиентам

⁷ Baumol W.J., Panzar J.C., Willig R.D. Contestable Markets and the Theory of Industry Structure. New York, 1982. Ch. 7. P. 169–303.

⁸ Baumol W.J. On the Proper Cost Tests for Natural Monopoly in a Multiproduct Industry. // American Economic Review. Vol. 67. Issue 5. Dec., 1977. P. 809–822.

⁹ Jamison Mark A. A Further Look at Proper Tests for Natural monopoly. University of Florida. PURC. 1997.

альтернативные услуги, поэтому конкуренция может быть распространена среди авиакомпаний при определенных условиях. Намного сложнее создать несколько конкурирующих аэропортов на перенаселенной территории. Более того, в силу возможной специализации даже существование нескольких аэропортов еще не гарантирует конкурентности соответствующего рынка услуг.

Еще одним современным теоретическим подходом, стал организационный подход, представленный О. Уильямсоном¹⁰ и Р. Коузом¹¹ в рамках теории транзакционных издержек. При применении этого подхода анализ естественной монополии смещается от рассмотрения технологических факторов к организационным. Основным постулатом теории транзакционных издержек является предположение, что, чем выше уровень специфичности используемых активов, тем больше стимулов возникает у экономических агентов организовывать транзакции внутри единой организации (фирмы), а не на рынке. Элементы сетевых структур в естественных монополиях характеризуются высокой специфичностью активов, означающей, что эти активы практически невозможно применить в другой сфере деятельности. Затраты в подобные активы необратимы: их нельзя использовать в другом виде деятельности и они ничем не компенсируются при выходе фирмы из отрасли. Эта теория широко используется для объяснения вертикальной интеграции. С точки зрения данного подхода, отличительной чертой естественной монополии является вертикальная интеграция деятельности, включающая наличие сетевых структур. Таким образом, согласно данному подходу, понятие естественной

монополии стали применять к вертикально интегрированным структурам.

В случае с аэропортами высокая специфичность активов и крупные специфические инвестиции в инфраструктуру является фактором, объясняющим, почему основные виды услуг предоставляются интегрированной монополией.

И если на Западе до 80% прибыли аэропортов формирует неавиационная деятельность (гостиницы, рестораны, торговля, парковки и т. д.), то в России этот показатель по стране составляет 20%. Основная доля средств авиакомпаний вкладывается в текущий авиатранспортный бизнес, и на восстановление и развитие принадлежащей компании инфраструктуры средств не хватает. Попытки привлечь инвесторов для развития наземной инфраструктуры сталкиваются с такими нерешенными проблемами, как риск нецелевого использования средств, отсутствия прозрачности деятельности объединенного авиапредприятия, смешение двух бизнесов, в то время как инвестора в качестве объекта инвестиций интересует либо аэропорт, либо авиакомпания.

Таким образом, в целях повышения эффективности деятельности авиаотрасли необходимо рассмотреть вопрос о разделении аэропортов и перевозочного бизнеса. Можно выделить следующие аргументы «за»:

1) возрастет прозрачность деятельности аэропорта и авиакомпании, что является обязательным условием для привлечения инвестиций;

2) исчезнет противоречие целей аэропортов и авиаперевозчиков, когда затраты авиакомпании сокращаются за счет прибыли аэропорта. При раздельном существовании руководство компаний будет вынуждено искать другие возможности для сокращения издержек и другие доходы.

Противники разделения деятельности приводят следующие аргументы «против»:

1) единство компаний позволяет добиться рентабельности. Однако когда рен-

¹⁰ Уильямсон О. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция. СПб.: Лениндат, 1996. С. 231.

¹¹ Coase R. The Nature of the Firm // *Economica*, n.s. 1937. Vol. 4. P. 386–405.

табельность достигается за счет перераспределения финансовых потоков, теряется контроль над эффективностью каждого вида деятельности, который сам по себе должен обладать достаточной рентабельностью;

2) возможность устанавливать цены ниже, чем у конкурентов. Да, на многих направлениях авиакомпании, у которых есть «свой» аэропорт, держат цены ниже, чем у конкурентов, за счет низкой себестоимости. Но необходимо учесть, что данное преимущество имеет двойственную природу. Аэропорт субсидирует авиаперевозочный бизнес и не получает средств для развития и покрытия своих затрат. То есть то, что является преимуществом для перевозчика, может оказаться тормозящим развитие фактором для аэропорта;

3) возможность быстро разрешать спорные моменты между участниками авиаперевозочного процесса. Но наличие четких регламентов взаимодействия аэропорта с перевозчиками позволит решить проблемы наиболее эффективным способом. Практика показывает, что именно рыночные механизмы позволяют решать проблемы взаимодействия наиболее эффективным способом.

Эмпирические наблюдения позволяют говорить о следующем.

Каждый год антимонопольные органы возбуждают порядка 50 дел по признакам ограничения конкуренции в сфере воздушного транспорта и деятельности аэропортов. Наибольшее количество дел связано с нарушением ст. 5, 17 Закона «О конкуренции». По мнению антимонопольщиков, специфической проблемой рынка воздушных перевозок является наличие «псевдоконкуренции», не дающей эффективного результата. Ее существование обусловлено наличием многих мелких перевозчиков, не способных конкурировать из-за малого объема перевозок, а также наличием структуры единой собственности, либо аффилированности

«аэропорт-авиакомпания». Исходя из этого, антимонопольные органы рассматривают два базовых направления развития рыночной структуры в отрасли АПП России.

Во-первых, требуется более рациональная экономическая концентрация в отрасли, но при условии недопущения раздела рынка между авиаперевозчиками по территориальному (маршрутному) или иным признакам. Комплексным планом по развитию авиационной деятельности в области гражданской авиации, утвержденным Председателем Правительства Российской Федерации (№ МК-П17-08328 от 12.05.2001), предусмотрено совершенствование конкурентных отношений в данном секторе экономики.

Во-вторых, важным направлением улучшения состояния рынка АПП является выделение аэропортов из состава авиапредприятий. Государственными мерами, направленными на реструктуризацию и реформирование гражданской авиации (Постановление Правительства Российской Федерации от 24.06.1998 № 642), также предусмотрено снижение числа авиакомпаний, в том числе за счет их объединения, а также разделения авиапредприятий на самостоятельных участников рынка — авиакомпании и аэропорты.

Предполагается, что достигаемая таким образом рационализация структуры системы авиаперевозок позволит снизить высокий уровень эксплуатационных расходов в отрасли и уровень социальных издержек, повысить эффективность гражданской авиации.

Процесс демополизации рынка авиационных пассажирских перевозок посредством разделения авиапредприятий и выделения аэропортов как самостоятельных предприятий начался в первой половине 1990-х гг., но лишь в последние годы наблюдается увеличение темпов разделения. За последние годы прошло разделение ОАО «Быково-Авиа», ОАО «Братское авиапредприятие», ОАО «Челябинское авиа-

предприятие», ФГУП «Пермские авиалинии», ФГУП «Авиапредприятие Пулково», ФГУП «Комиавиатранс», ФГУП «Калининградвиа» и других, причем ряд из них совершались в ходе процедуры банкротства этих предприятий.

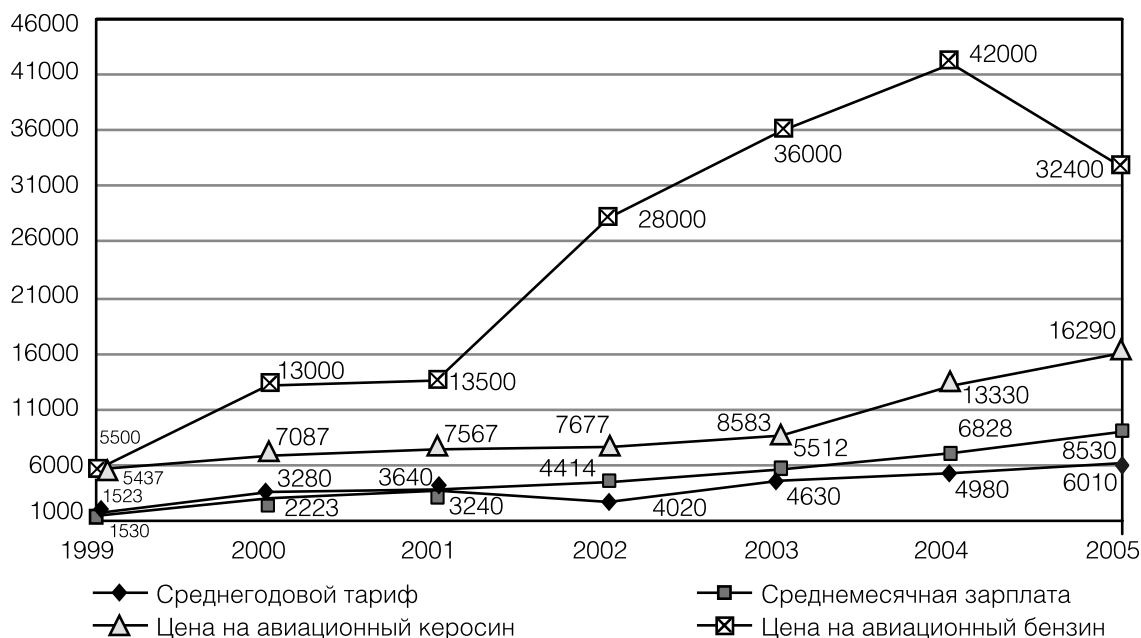
Между тем реальная практика разрушения вертикально интегрированных цепочек «аэропорт-авиакомпания», и замена их на связку «авиакомпания — эффективный собственник» в условиях несостоятельности рынка АПП России приводит к потере значительной доли маршрутной сети, как правило, региональных маршрутов, традиционно убыточных и ранее субсидируемых за счет прибыльных «московских» направлениях и аэропортовой деятельности. Так, разделение ОАО «Челябинское авиапредприятие», состоящее из аэропорта «Баландино» и аффилированной авиакомпании «Энкор» привело к потере 75% маршрутной сети, выполняемой из данного аэропорта. Аналогичный процесс в настоящий момент затрагивает и ФГУП «Пермские авиалинии». Процесс разделения вертикальной цепочки обернулся для аэропорта «Большое Савино» потерей пассажиропотока на 88%. И в том и другой случае в качестве нового базового перевозчика на смену авиакомпаний — участниц бывшей вертикальной цепочки пришла эффективная и конкурентоспособная авиакомпания «S7 — Сибирь», в планы которой и не входило оперирование на местных/региональных убыточных направлениях.

Мы можем оценить последствия процесса дезинтеграции в терминах общественного благосостояния. Если использовать такие специфические критерии общественного благосостояния на уровне конкретного региона, как региональная мобильность трудовых и иных ресурсов, уровень занятости на конкретном отраслевом рынке, то последствия дезинтеграции можно оценить как отрицательные. Действительно, сокращение маршрутной

сети и объемов перевозок приводит к существенному снижению трудовой мобильности, снижению доступности «труднодоступных» регионов, сокращению занятости летного состава авиапредприятий.

Спорным остается и вопрос о якобы снижении уровня пассажирских тарифов вследствие прихода эффективных собственников в результате разделения искусственной монополии «аэропорт — авиакомпания». Один из главных аргументов разделения — плата потребителя монополярной цены при наличии связки «аэропорт — авиакомпания» — как негативный эффект (в терминах общественного благосостояния — проигрыш потребителя) теоретически существует. Однако приход крупных эффективных авиакомпаний на образовавшееся «вакантное место» при разрушении вертикальной цепочки «аэропорт — авиакомпания», как правило, оказывает эффект вытеснения более мелких и менее конкурентоспособных перевозчиков, в результате чего наблюдается рост концентрации и повышение уровня пассажирского тарифа до уровня монополярного. О данном факте свидетельствует и устойчивая динамика роста уровня пассажирского тарифа (рис. 6).

Безусловно, уровень пассажирского тарифа, как зависимая переменная, определяется значительным числом параметров, таких как цена на авиационное топливо, динамика инфляции, заработная плата работников авиакомпании, стоимость аэропортового обслуживания, лизинговых платежей и так далее. Но интервьюирование экспертов авиакомпаний показывает, что в стоимость пассажирского тарифа закладываются и такие специфические параметры, как стоимость получения лицензии на право выполнения полетов, стоимость получения слотов в аэропорту вылета, так называемая монополярная надбавка или надбавка за наличие у авиакомпании значительной рыночной власти и другие. То есть разделение вертикальной цепоч-



Источник: составлено авторами по данным Росавиации.

Рис. 6. Динамика цены на авиационный керосин, среднегодового пассажирского тарифа на внутренних воздушных линиях и среднемесячной заработной платы в Российской Федерации

ки «аэропорт — авиакомпания» не дает однозначного положительного эффекта в самом главном аргументе такого разделения — снижении монопольной власти авиакомпании, выражающегося в потерях потребителей, вынужденных платить монопольную цену. На смену неэффективной авиакомпании из вертикально интегрированной структуры «аэропорт — авиакомпания» приходит эффективная авиакомпания, обладающая значительной рыночной властью, и как результат, занимающая доминирующее, а в ряде случаев, монопольное положение, что, в свою очередь, отражается в «новом» монопольном тарифе. На этом фоне происходит резкое сокращение маршрутной сети, вынужденная безработица среди летного состава «выбывшей из отрасли авиакомпании», снижение социальной доступности авиалиний, рост социального напряжения.

Не менее серьезным аргументом, препятствующим эффективному разделению

вертикально интегрированных структур «аэропорт — авиакомпания» и, собственно, эффективному поведению субъектов отрасли является низкая степень субституции аэропортов, как для авиакомпаний, так и для пассажиров. За последние годы почти в 6 раз сократилась сеть аэродромов, обслуживающих местные воздушные линии, закрылся ряд аэродромов и авиационных линий в субъектах Федерации, обеспечивающих их авиационные связи с центром страны. Как следствие, более 12 млн человек не имеют круглогодичного доступа к основным наземным коммуникациям. По данным Росавиации, количество аэродромов в России сократилось с 1302 в 1992 г. до 383 в 2006 г. Недостаточен технический и технологический уровень наземной аэродромной техники и оборудования. Только 59% аэродромов имеют взлетно-посадочные полосы с искусственными покрытиями. 70% из них были построены более 20 лет назад и боль-

шинству из них требует реконструкции. В Российской Федерации лишь 62 аэропорта имеют федеральное значение и образуют опорную сеть российской гражданской авиации. Для сравнения, в США на конец 2006 г. оперировали 562 аэропорта, из которых 394 являются аэропортами-хабами, крупнейшие из которых перевозят от 20 до 41 млн пассажиров в год (аэропорт *Hartsfield — Jackson Atlanta International (Atlanta)* перевез за 2006 г. более 41 млн пассажиров, аэропорт *Chicago O'Hare International (Chicago)* — почти 37 млн). С учетом примерно равных размеров территорий РФ и США, по плотности аэропортов и по наличию связанности местными воздушными между ними (air connection) можно судить насколько отрасль АПП РФ отстает от США по степени субституции аэропортов. Субституция аэропортов позволяет авиакомпаниям более эффективно перераспределять ресурсы и оптимизировать пассажирские и грузовые потоки и по сути является одной из важнейших предпосылок к выполнению такого условия квазиконкурентности отрасли, как возможность реализации стратегии «ударить и убежать».

Таким образом, несмотря на то, что в 2007 г. Росавиация завершила подготовку обоснованных предложений по реализации требований «Основ политики Российской Федерации в области авиационной деятельности на период до 2010 года», утвержденных Президентом Российской Федерации В. В. Путиным 3 февраля 2001 г. № Пр-241, а также «Транспортной стратегии Российской Федерации на период до 2020 года», утвержденной Приказом Минтранса России от 12 мая 2005 г. № 45, в части разделения объединенных авиационных предприятий на самостоятельные хозяйствующие субъекты — авиакомпании и аэропорты, вертикально интегрированные структуры в условиях высоких административных барьеров рынка АПП могут давать положительные эффекты для общественного благосостояния на региональном уровне.

О возможности входа в отрасль авиационных пассажирских перевозок

Британский комитет по конкуренции определяет вход новичка как ситуацию, при которой образуется новое предприятие или новые производственные мощности в отрасли¹². Международная практика авиационных пассажирских перевозок позволяет говорить, что в качестве таких форм роста фирмы можно рассматривать «франчайзинг»¹³, «совместное использование кода»¹⁴, «соглашения о блокировании мест»¹⁵, «совместно обслуживаемый полет»¹⁶.

¹² Office of Fair Trading (1999), *Assessment of Market Power*, OFT, London

¹³ По классификации и определению ИКАО: «франчайзинг» — предоставление авиаперевозчикам привилегий или права использовать различные элементы обозначения его корпорации (к примеру, кодовое обозначение рейса, форма, рыночные символы) другой компании, т. е. юридическому лицу, которое получает привилегию предлагать на рынке или предоставлять услуги в виде воздушных перевозок, но, как правило, при условии соблюдения действующих стандартов и под контролем, обеспечивающим качество предоставляемых услуг согласно требованиям имеющей патент компании, т. е. юридического лица, предоставляющего эти привилегии.

¹⁴ По классификации и определению ИКАО: «совместное использование кода» — использование кодового обозначения рейса одного авиаперевозчика при выполнении перевозки вторым авиаперевозчиком, перевозка которого, как правило, также определяется (или может действовать требование о таком определении) как перевозка, выполняемая вторым авиаперевозчиком.

¹⁵ По классификации и определению ИКАО: «соглашения о блокировании мест» — авиаперевозчик закупает определенное количество пассажирских мест и/или часть грузового отсека для выполнения своих перевозок на воздушном судне другого перевозчика.

¹⁶ По классификации и определению ИКАО: «совместно обслуживаемый полет» — полет, выполняемый с использованием кодовых обозначений двух перевозчиков, которые заключают между собой соглашение о разделении доходов/расходов.

Эмпирическая проверка гипотезы о возможности преодоления отраслевых барьеров входа посредством технологического и институционального роста фирмы, обеспечивающегося различными формами экспансии фирмы, оценивается с помощью модели бинарного выбора (Probit-модель) (уравнение 4).

$$P(\text{Entry}_{it}=1)=F(\beta_0+\beta_1\text{Franch}+\beta_2\text{Block}+\beta_3\text{Joint}+e) \quad (4)$$

• Entry_{it} — вероятность преодоления отраслевых барьеров входа посредством технологического и институционального роста фирмы, обеспечивающегося различными формами экспансии фирмы;

• F — кумулятивная функция нормального распределения;

• Code — фиктивная переменная, принимающая значение «1», если фирма способна осуществить вход в отрасль посредством «совместного использования кода»; «0» — в противном случае;

• Franch — фиктивная переменная, принимающая значение «1», если фирма способна осуществить вход в отрасль посредством франчайзинга; «0» — в противном случае;

• Block — фиктивная переменная, принимающая значение «1», если фирма способна осуществить вход в отрасль посредством «соглашения о блокировании мест»; «0» — в противном случае;

• Joint — фиктивная переменная, принимающая значение «1», если фирма способна осуществить вход в отрасль посредством «совместно обслуживаемого полета»; «0» — в противном случае.

Результаты оценки уравнения (4) представлены в табл. 4.

Эконометрический анализ показал, что франчайзинг и совместное обслуживание полета являются эффективными формами экспансии в отрасль авиационных пассажирских перевозок России. Причем франчайзинг, как форму выхода на рынки, используют и иностранные авиакомпании.

Так, британская авиакомпания *British Mediterranean Airways* осуществляла экспансию на российский рынок под торговой маркой авиакомпании «British Airways», что вполне оправдано, ибо вход под торговой маркой крупной/укоренившейся фирмы позволяет преодолевать не только входные

Таблица 4

Способы преодоления отраслевых барьеров входа в отрасль авиационных пассажирских перевозок России

Независимые переменные	Коэффициенты
Const	-0.0038 (-0.432)
Franch	0.0287 (3.897)**
Contract	-0.0190 (-1.834)*
Joint	0.0193 (2.678)***
Pseudo R2	0.1657
Количество наблюдений	156

Примечание: * — коэффициент значим на 10% уровне значимости; ** — коэффициент значим на 5% уровне значимости; *** — коэффициент значим на 1% уровне значимости; в скобках указаны значения Z-статистики.

барьеры, но и минимизировать издержки, связанные с входом в отрасль.

Совместное обслуживание полета, с точки зрения экспертов авиаперевозок, также является эффективной формой экспансии в отрасль АПП. Так, например, прибыль крупнейшей авиакомпании Европы *Air France — KLM Group* в IV квартале 2006 г. выросла в 6 раз, благодаря выгодам от «совместного обслуживания полетов». Российская практика также показывает выгоды от данной формы экспансии авиакомпаний на новые сегменты рынка АПП РФ.

Согласно результатам эконометрического анализа «совместное использование кода», а также «соглашение о блокировании мест» в наименьшей степени способствуют преодолению барьеров входа на рынок АПП. Мы это связываем с тем, что использование этих институциональных форм, как правило, требует значительных финансовых затрат, а также сопряжено с достаточно высокими рисками авиакомпаний.

Заключение

На основе результатов сплошного обследования авиакомпаний Российской Федерации, проведенного зимой 2006–2007 гг., исследуется структура рынка АПП России, анализируются основные барьеры входа в данную отрасль, оцениваются последствия разделения вертикально интегрированных структур «авиакомпания — аэропорт» на общественное благосостояние на уровне региона, а также эконометрически оцениваются способы преодоления входных барьеров в отрасль АПП России.

Мы делаем вывод о существовании изначительных структурно-технологических и поведенческих отраслевых барьеров входа в отрасли АПП России, что ставит под вопрос представление о

ней как отрасли с квазиконкуренцией в условиях современной российской экономики, — точка зрения, характерная для описания рыночной структуры АПП Европы и США. Проведенная нами эмпирическая оценка высоты входных барьеров позволяет заключить, что для анализируемой отрасли группа административных барьеров рассматривается респондентами как наиболее значимая с точки зрения ограничения конкуренции. Для описания рыночной структуры в отрасли АПП России мы вводим понятие «дискретная конкуренция», отражающее смещенную плотность рыночной концентрации в сторону небольших региональных авиакомпаний, как правило, состоящих в связке единой собственности или аффилированности «аэропорт-авиакомпания», обладающих значительной рыночной властью на оперируемых ими маршрутах, но при этом обладающих незначительной долей рынка в общероссийском объеме перевозок.

В ряде регионов имеет место единая структура собственности либо аффилированность «аэропорт-авиакомпания», что создает предпосылки к высокой концентрации и наличию искусственных монополий. Наш анализ показал, что между вертикально интегрированными структурами подобного рода и общественным благосостоянием существует противоречивая взаимосвязь. Во-первых, разрушение вертикальной цепочки зачастую приводит к закреплению на рынке нового «эффективного» монополиста, использующего в практике монопольное ценообразование. Во-вторых, что дезинтеграция структуры «аэропорт-авиакомпания» приводит к существенному снижению пассажиропотока, трудовой мобильности, росту безработицы на рынке АПП, что можно оценивать как отрицательные эффекты для общественного благосостояния на уровне региона.

В процессе исследования определены способы преодоления входных барьеров в отрасль АПП России. Используя методы эконометрического анализа, мы обнаруживаем, что франчайзинг выступает эффективным способом преодоления входных барьеров в отрасль авиационных пассажирских перевозок России.

Литература

1. *Baumol W.J., Panzar J.C., Willig R.D. (1982) Contestable Markets and the Theory of Industry Structure.* – New York.
2. *Baumol W.J. (1982) Contestable markets: An Uprising in the theory of industry Structure.* – *American Economic Review*, vol. 72, march 1982.
3. *Caves R. (1962) Air Transport and its regulators.* – Cambridge: Harvard University Press.
4. *Church J., Ware (2000) Industrial Organization: A Strategic Approach,* McGraw-Hill.
5. *Shy O. (1995) Industrial Organization,* MIT Press.
6. *Баумоль Уильям Дж. Состязательные рынки: мятеж в теории структуры отрасли. Вехи экономической мысли. Теория отраслевых рынков. Т.5. СПб.: Экономическая школа. 2003.*
7. *Лукьянов С., Тиссен Е., Кисляк Н. Российский рынок авиационных пассажирских перевозок: квазиконкуренция или...? // Вопросы экономики. 2007. №11.*

Статья поступила в редакцию 30.04.2008

S. Lukyanov, PhD (Econ.)

E. Tissen, PhD (Econ.)

N. Kislyak, Master of Mathematics, Urals State University

ON QUASI-COMPETITION ON THE RUSSIAN PASSENGER AIR TRANSPORT SERVICES MARKET AND ON THE NEW TRANSPORTATION COMPANY EMERGENCE OPPORTUNITIES

The authors examine what the main barriers are that are hampering the process of the new companies' entrance into the passenger air transport market. The examination is based on the findings of the comprehensive research conducted during the winter of 2007-2008. All the RF air transport companies' information was analyzed. We have come to a conclusion that there are significant structural, technology and attitudinal barriers that hamper the process of the new companies' entering into the sector market. That means that today there is a quasi-competition in this modern Russian economy. The barriers' height in the sector was examined empirically, and the respondents say that the barriers created by the administrative officials make the most significant contribution to the competition curbing. In some of the Russian regions the only airport and the air transport company available are owned by the same entity or they are managed by the affiliated companies. This leads to the high business concentration and an artificially created monopoly. Our analysis has shown that such vertically integrated structures influence in some complex way the level of the social well-being. The article authors examine the ways that could be used to overcome the barriers. They use the econometric analysis methods to show that concluding a franchise agreement is an efficient way to overcome the barriers that hamper the new companies' emergence in the Russian passenger air transport services sector.