

С. ЛУКЬЯНОВ,
кандидат экономических наук,
экономический факультет
Уральского государственного университета
Е. ТИССЕН,
кандидат экономических наук,
экономический факультет
Уральского государственного университета
Н. КИСЛЯК,
магистр математики,
экономический факультет
Уральского государственного университета

РЫНОК АВИАЦИОННЫХ ПАССАЖИРСКИХ ПЕРЕВОЗОК РОССИИ: КВАЗИКОНКУРЕНЦИЯ ИЛИ...?

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 институциональной политики государства. Эти аспекты, безусловно, определяют 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 использования 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 затрат, но фирмы не могут позволить себе поднять цены выше

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 *Уильям Дж. Баумоль.* Состязательные рынки: мятеж в теории структуры отрасли. Вехи экономической мысли. Теория отраслевых рынков. Т.5. – СПб.: Экономическая школа. 2003. – с. 118.

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 невозвратных 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 высококонцентрированным, 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 авиакомпания, осуществляя свои чартерные рейсы, могут 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, т. к. 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».

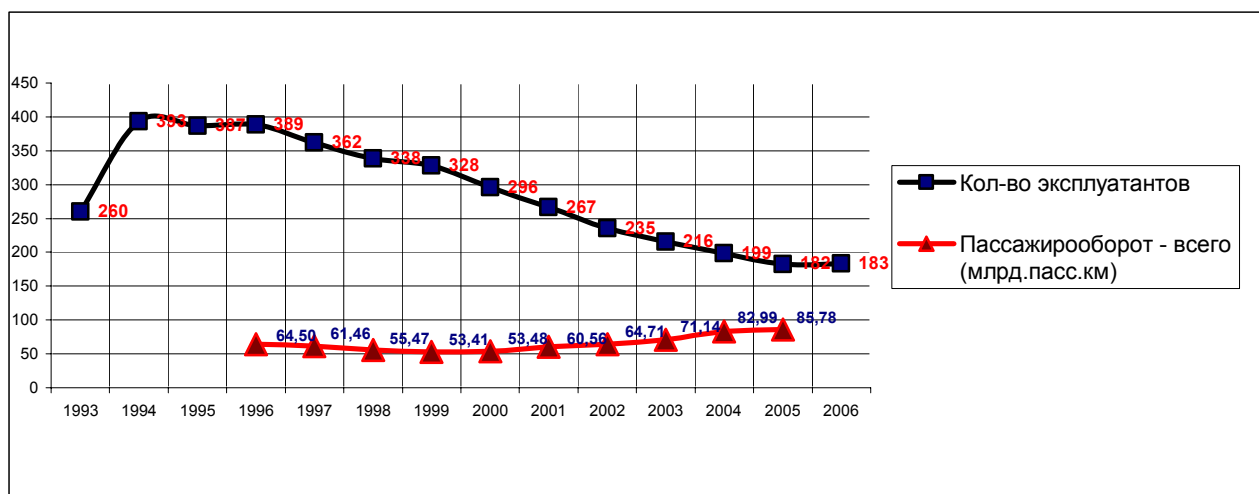
Представленный выше предварительный анализ базовых теоретических положений концепции квазиконкуренции позволяет усомниться в выполнимости необходимых условий состоятельности рынка АПП России. Проверим данный вывод, описав структуру российского рынка АПП на основе дескриптивной статистики и оценив эконометрически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

Структура рынка авиационных пассажирских перевозок России характеризуется следующими положениями:

Во-первых, практически все игроки рынка авиационных пассажирских перевозок - и лидеры, и аутсайдеры - "вышли" из "Аэрофлота - Советских авиалиний", во времена СССР единственной авиакомпании страны. После распада единственного государственного авиаперевозчика образовались 393 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.

Во-вторых, рынок АПП России чрезвычайно динамичен. Начиная с 2000 года, 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 (см. рисунок 1 и таблицу 1).

Динамика количества авиаперевозчиков и пассажирооборота авиакомпаний Российской Федерации



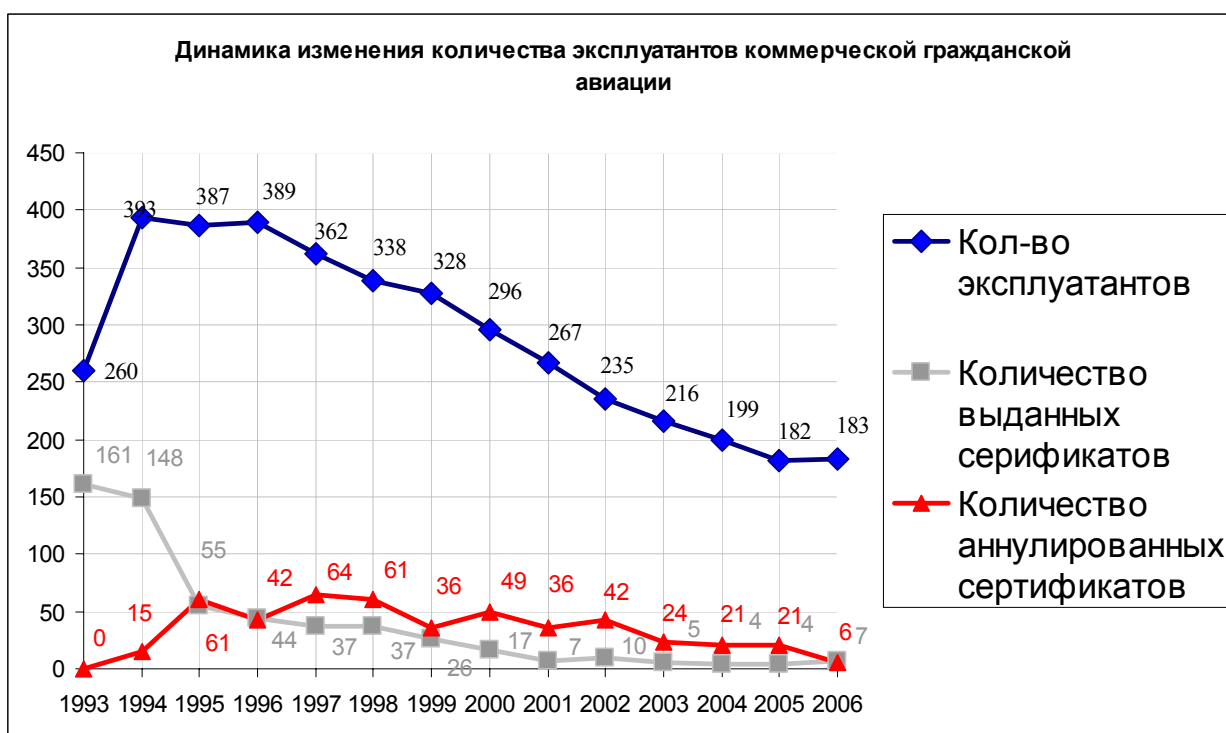
Источник: данные Росавиации.

Рис. 1

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 полётов 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 года в России было зарегистрировано 355 авиакомпаний⁴. Только в период с 31 октября 2006 года по 31 декабря 2006 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 год было выдано 7 и аннулировано 6 сертификатов эксплуатантов коммерческой гражданской авиации РФ (см. рисунок 2).

Динамика количества эксплуатантов коммерческой гражданской авиации Российской Федерации

⁴ Из 355 авиакомпаний, учтенных ФГУП «Государственная корпорация по организации воздушного движения в Российской Федерации» на конец декабря 2006 года только 183 являются эксплуатантами коммерческой гражданской авиации РФ, сертифицированными Росавиацией.



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

Рис. 2

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

Т а б л и ц а 1

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

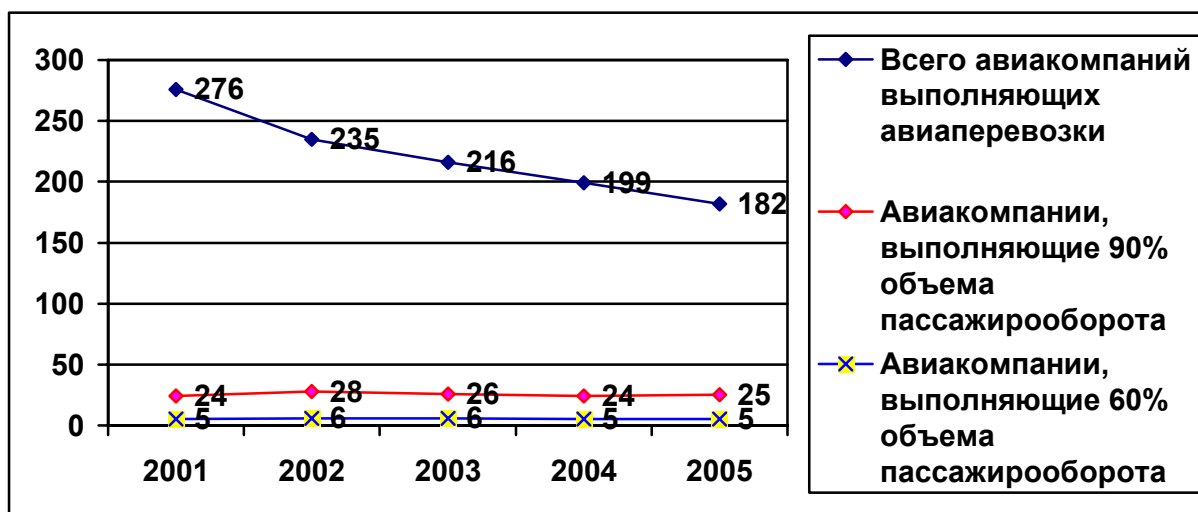
Год	Кол-во эксплуатантов	Кол-во выданных сертификатов (входов)	Кол-во аннулированных сертификатов (выходов)	Кол-во перевезенных пассажиров, млн. чел.	
				Всего	В том числе на международных воздушных линиях
1993	260	161	0		
1994	393	148	15		
1995	387	55	61		
1996	389	44	42	26,96	9,38
1997	362	37	64	25,10	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.

В-третьих, рынок авиационных пассажирских перевозок характеризуется довольно высоким уровнем концентрации. Так, при общем количестве функционирующих авиакомпаний около 180, 90% всех перевозок выполняются всего лишь 25 авиакомпаниями, а ведущие 5 авиакомпаний выполняют около 60% объемов работ (см. рисунок 3).

Динамика распределения объема пассажирских перевозок между авиакомпаниями Российской Федерации



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

Рис. 3

При этом распределение объема пассажирских перевозок между авиакомпаниями России (на примере 2005 года) выглядит следующим образом (см. рисунок 4).

Распределение объема пассажирских перевозок между авиакомпаниями в 2005 году

1	«Аэрофлот - Российские авиалинии» 24,1%		
2	«Сибирь» 12,8%		
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	«Ютэйр» 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	ГТК «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%**

* Авиакомпании с годовым объемом пассажирооборота более 1 млрд. пасс.км.

** Авиакомпании с годовым объемом пассажирооборота более 500 млн. пасс.км.

Источник: Доклад руководителя Федерального агентства воздушного транспорта А.А. Юрчика «Итоги производственно-хозяйственной деятельности гражданской авиации за 2005 год».

Рис. 4

Мы рассчитали отраслевой индекс Херфиндаля-Хиршмана (уравнение 1), который дает оценку уровня концентрации в отрасли с учетом степени равномерности (неравномерности) распределения рыночных 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 соответствие с критериями У.Шепарда рынок авиационных пассажирских перевозок России представляет собой нормальную олигополию без доминирования какой-либо из авиакомпаний.

В-четвертых, рынок авиационных 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) является затрудненным 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. рисунок 4). Между тем на оперируемых ею маршрутах данная авиакомпания имеет доминирующее либо монопольное 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).

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

Y_i - наличие (1) или отсутствие (0) квазиконкуренции на рынке АПП;

$F(\cdot)$ - 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)). Результаты оценки уравнения (2) представлены в таблице 2.

Т а б л и ц а 2

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

<i>Независимые переменные</i>	<i>Коэффициенты</i>	
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 R ²	0,726	
Количество наблюдений	156	

Примечание. В скобках приведены значения Z – статистик, ** - коэффициент значим на 5%-м уровне значимости, *** - коэффициент значим на 1% уровне значимости.

Представленные в таблице 2 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

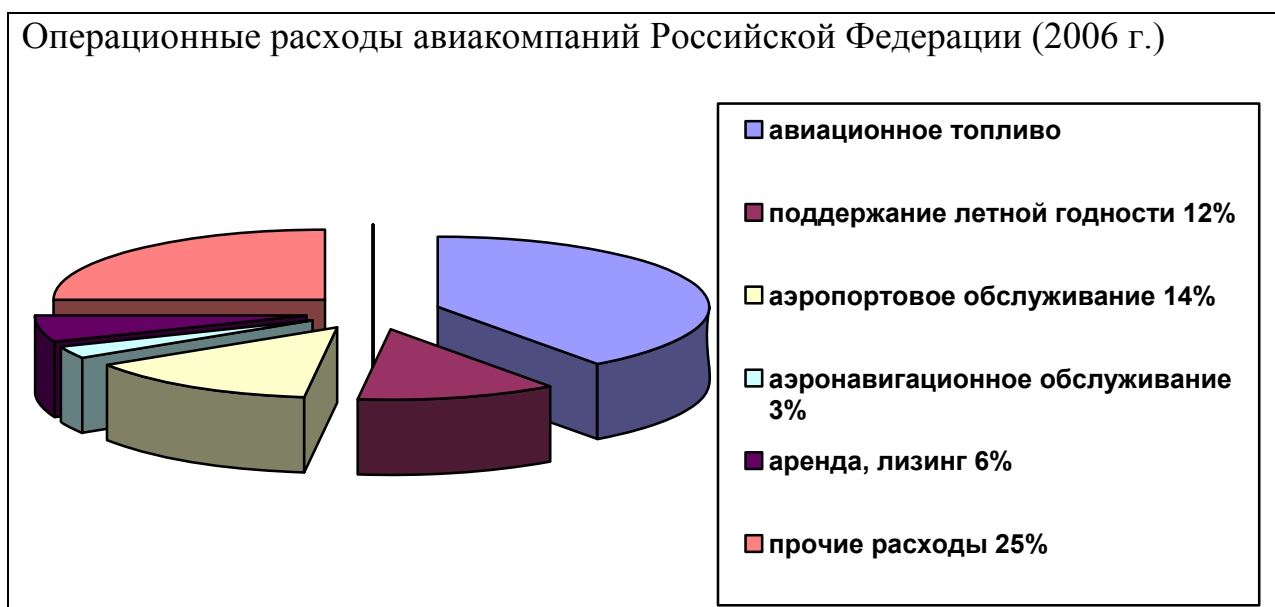
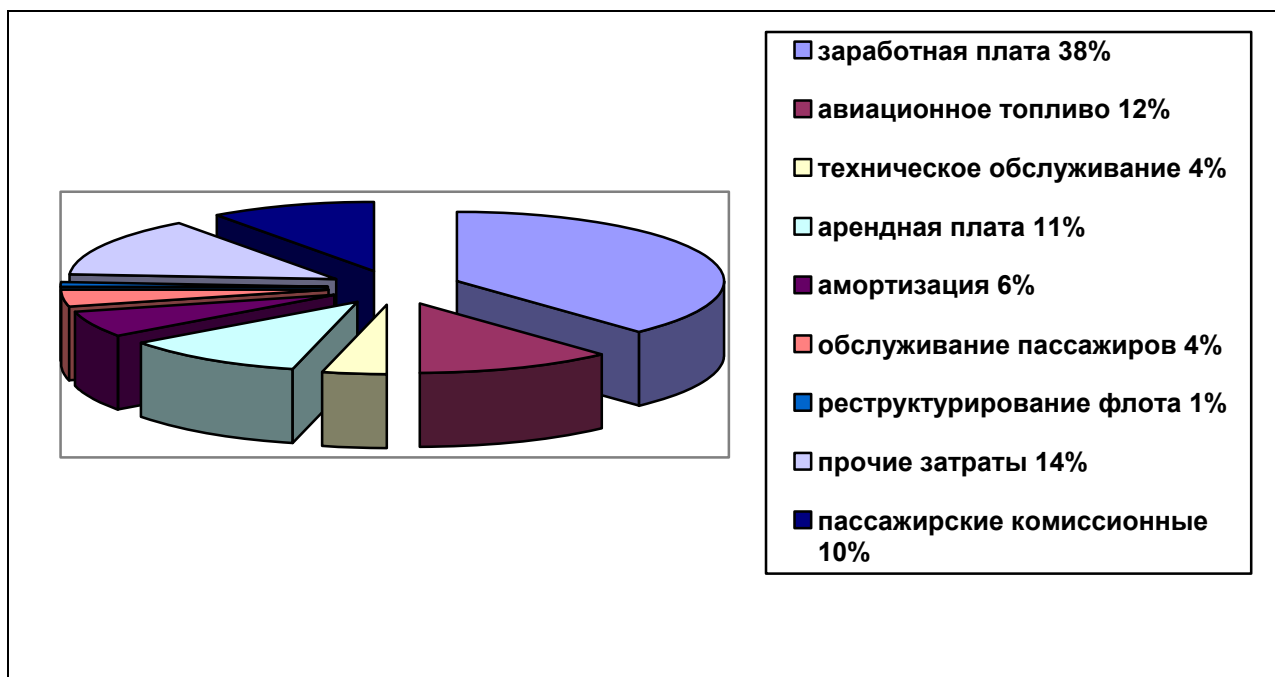
рассматривать отрасль авиационных пассажирских перевозок как отрасль со значительными структурно-технологическими барьерами входа, что, в свою очередь, существенно снижает возможности доступа новичков отрасли к технологиям, которыми обладают укоренившиеся в отрасли авиакомпании.

Оценивая наличие реальной угрозы потенциальной конкуренции, следует отметить, что в период с 1990 года 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 году 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 транзакционные 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 транзакционные 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 транзакционных издержек в отрасли АПП РФ в целом.

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

Операционные расходы авиакомпании Delta Air Lines (2005 г.)



Источник: составлено авторами по данным Росавиации.

Рис. 5

Оценивая возможности реализации стратегии «ударить и убежать» для новых фирм на российском рынке авиаперевозок, все эксперты отметили невозможность быстрого «перемещения капитала⁵» 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

⁵ Речь идет о производственных активах авиакомпаний.

и пр.). Помимо отсутствия субституции между 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 условия квазиконкуренции (уравнение 2) говорит о корректности применения такой оценки для характеристики отрасли АПП с точки зрения наличия квазиконкуренции, а дескриптивная оценка четырех независимых переменных уравнения (2) свидетельствует об однозначной оценке экспертов о невыполнении условий состязательности 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 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, 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 авиаперевозчиками, 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 монополии.⁶ 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

⁶ 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.

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 функционирование единой фирмы является более эффективным. Предоставление множества услуг аэропортом позволят охарактеризовать его как многопродуктовую компанию. Баумодем было использовано понятие глобальной субаддитивности издержек, позволяющее описать ситуацию как однопродуктовой, так и многопродуктовой естественной монополии.⁷ 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 выделения.⁸ 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,

⁷ 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.

⁸ Jamison Mark A. A Further Look at Proper Tests for Natural monopoly. – University of Florida. – PURC. – 1997.

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 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. Уильямсоном⁹ и Р. Коузом¹⁰ в рамках теории трансакционных издержек. При применении этого подхода анализ естественной монополии смещается от рассмотрения технологических факторов к организационным. Основным постулатом теории трансакционных издержек является предположение, что чем выше уровень специфичности используемых активов, тем больше стимулов возникает у экономических агентов организовывать трансакции 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

⁹ Уильямсон О. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция. – С-Пб.: Лениндат, 1996. – С. 231.

¹⁰ Coase R. The Nature of the Firm // *Economica*, n.s. – 1937. – Vol. 4. – P.386-405.

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 нерешенными проблемами, такими 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 рентабельность 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 авиакомпаний, 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.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, утверждённым Председателем Правительства Российской Федерации (№ МК-П17-08328 от 12.05.01), 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 24.06.98 № 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.

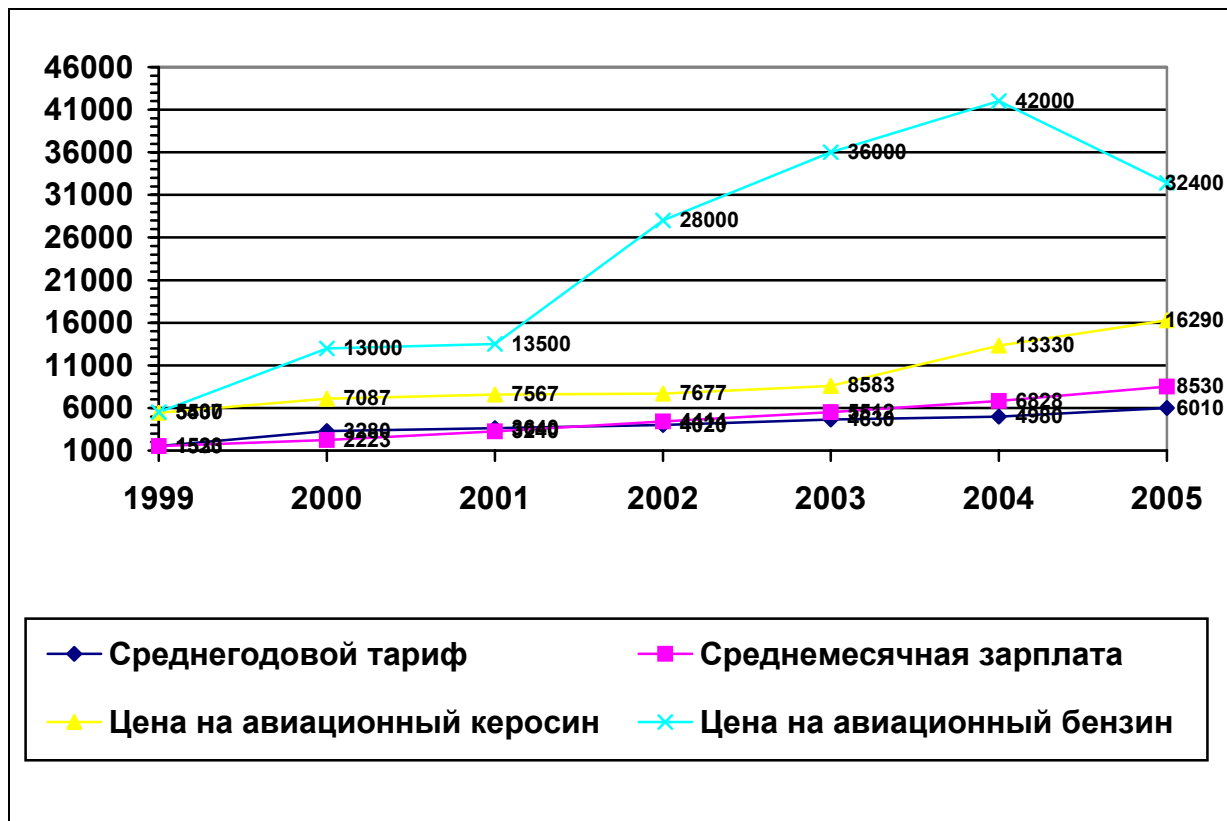
Процесс демонополизации рынка авиационных пассажирских перевозок посредством разделения авиапредприятий и выделения аэропортов как самостоятельных предприятий начался в первой половине 90-х годов, но лишь в последние годы наблюдается увеличение темпов разделения. За последние годы прошло разделение ОАО «Быково-Авиа», ОАО «Братское авиапредприятие», ОАО «Челябинское авиапредприятие», ФГУП «Пермские авиалинии», ФГУП «Авиапредприятие Пулково», ФГУП «Комиавиатранс», ФГУП «Калининградавиа» 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 монопольной 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 монопольного. О данном факте свидетельствует и устойчивая динамика роста уровня пассажирского тарифа (рисунок 6).

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



Источник: составлено авторами по данным Росавиации.

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 «монопольная надбавка» или надбавка за наличие у авиакомпании значительной рыночной власти и другие. То есть разделение вертикальной цепочки «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 миллионов 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 году. 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 большинству 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 года 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 год более 41 млн. пассажиров, аэропорт Chicago O’Hare International (Chicago) – почти 37 миллионов). 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 году Росавиация завершит 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 года № Пр-241, а также «Транспортной стратегии Российской Федерации на период до 2020 года», утвержденной приказом Минтранса России от 12 мая 2005 года № 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 отрасли.¹¹ Международная практика авиационных пассажирских перевозок позволяет говорить, что в качестве таких форм роста фирмы можно рассматривать «франчайзинг»¹², «совместное использования кода»¹³, «соглашения о блокировании мест»¹⁴, «совместно обслуживаемый полет»¹⁵.

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).

$$P(Entry_{nf}=1)=F(\beta_0+\beta_1Franch+\beta_2Block+\beta_3Joint+e) \quad (4)$$

Entry_{nf} - 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

¹¹ Office of Fair Trading (1999), *Assessment of Market Power*, OFT, London

¹² 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.

¹³ 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.

¹⁴ 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.

¹⁵ 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.

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 таблице 3.

Т а б л и ц а 3

**Способы преодоления отраслевых барьеров входа в отрасль
авиационных пассажирских перевозок России**

<i>Независимые переменные</i>	<i>Коэффициенты</i>
Const	-0.0038 (-0.432)
Franch	0.0287 (3.897)**
Contract	-0.0190 (-1.834)*
Joint	0.0193 (2.678)***
Pseudo R ²	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.

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 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 года 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., в статье описывается 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 значительных 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 статье также исследуются 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.