Своё дело

Нехватка лётного персонала - проблема не только в России

Сергей Стариков

История становления литовской компании Avia Solutions Group (ASG) дезавуирует опасения лоббистов российской авиаиндустрии, что после вступления России в ВТО им не останется места на отечественном рынке. Компания сполна пользуется преимуществами открытой европейской экономики и старается использовать слабые места своих именитых конкурентов. О том, как основанный в Литве бизнес дошел до Лондона и Ульяновска, рассказывает председатель правления Avia Solutions Group Гядиминас Жемялис.

- Авиационный бизнес сложный, откуда у вас появился интерес к авиации, ведь в Литве даже нет национального авиаперевозчика, а пассажиров перевозит латвийский airBaltic?

- Это интересный вопрос. В 21 год я основал коллекторскую компанию vilgsnis i ar iau, за четыре года ее раскрутил и продал сети агентств Creditinfo Group. Это был стартап с небольшими инвестициями, но позже проект вырос и сейчас активно действует на рынке. Позднее я занимался консолидацией советских колхозов и вывел на биржу группу из более 50 отдельных компаний под брендом Agrowill Group. Мы занимались тем, что казалось на тот момент перспективным. Сейчас стратегия развития ASG в какой-то мере также направлена на стартапы. Литва имеет качественную дешевую рабочую силу, а по количеству сертифицированного персонала на одну душу населения, который признается во всем мире, она занимает лидирующие позиции в Евросоюзе. Вполне возможно, что именно по этой причине некоторые британские банки перенесли сюда головные офисы своих IT-подразделений. Показателем нашей работы является то, что из четырех успешных литовских IPO два были нашими. В марте этого года на Варшавской фондовой бирже мы провели IPO ASG - разместили 25% акций и привлекли 20 млн евро. Эти деньги вновь вложили в развитие.

- Откуда вы знаете, что будет востребовано рынком?

- Наш основной бизнес - ремонт авиационной техники. Однако первостепенную роль при выходе на новые рынки у нас играет чартерная авиакомпания - она является так называемым двигателем, который тянет за собой остальной бизнес. Наша чартерная авиакомпания Small Planet Airlines имеет сертификаты эксплуатанта Литвы, Польши, Эстонии и Италии. Это прибыльный, но не ключевой бизнес - он позволяет нам базировать и эксплуатировать наши самолеты в европейских аэропортах и создавать под них базу по наземному обслуживанию. Мы регистрируем авиакомпанию в каждой стране, где есть спрос на чартерные перевозки. Это дает нам право осуществлять полеты из конкретной страны Евросоюза в страны, не входящие в еврозону, с использованием 5-й свободы воздуха. Чартерная компания становится первым клиентом нашей компании наземного обслуживания - Baltic Ground Services. Никто из местных авиакомпаний на новых рынках не подпишет с нами контракт до тех пор, пока не увидит качество нашей работы. Получается замкнутый круг. Но как только наша компания Baltic Ground Services начинает обслуживать наши самолеты, присоединяются другие авиакомпании. Мы приходим только на те рынки, где либо небольшая конкуренция, либо местные компании из-за профсоюзов, дорогой местной рабочей силы не так гибки и не могут конкурировать с нами наравне. Также стоит отметить, что мы не ставим целью сделать Small Planet и Baltic Ground Services лидирующими игроками на конкретном рынке - это позволяет нам удерживать наши качества.

ГЯДИМИНАС ЖЕМЯЛИС родился в 1977 году. Окончил факультет бизнес-менеджмента Вильнюсского технического университета им. Гядиминаса и юридический факультет университета им. Миколаса. Занимал должности гендиректора компании vilgsnis i ar iau, инвестиционной группы IA VALDA (входит 46% акций ASG, а также другие авиационные, туристические, строительные и сельскохозяйственные активы), компании Finhil. С 2009 года является председателем правления и директором по развитию бизнеса ASG.

- ASG известна большим количеством стартапов…

- Мы довольно быстро осваиваем разные рынки. При этом каждый рынок нам интересен по-своему: Польша, Италия, Франция - наземным обслуживанием, Италия и Франция - еще и чартерными перевозками, Казахстан - лизингом самолетов. Если говорить о России, то сотрудничество с российскими перевозчиками составляет менее 50% доходов группы. Мы постоянно расширяем перечень услуг - в этом году уже получили сертификаты на обслуживание Boeing 737 NG, Airbus A320 и CRJ-200. Сейчас ищем место для строительства ангара для обслуживания Boeing 787 Dreamliner. С введением в эксплуатацию Dreamliner компания Boeing начнет заниматься технической поддержкой своей техники. Как и канадская Embraer, американская Boeing не хочет упускать этот большой рынок. Уже сегодня Boeing запускает программу GoldCare - своеобразный пакет комплексных решений по техобслуживанию самолетов Boeing 787 Dreamliner и Boeing 737 NG. В конце октября наша FL Technics прошла серьезный аудит и стала партнером Boeing по программе GoldCare - для нас это важное достижение. В следующие пять лет в регион Восточной Европы и СНГ могут быть поставлены 220 самолетов Dreamliner. Сейчас рано говорить, будет ли у нас обслуживаться российский Аэрофлот или польский LOT, первый европейский заказчик Dreamliner. Насколько я понимаю, Аэрофлот хоть и важный покупатель для Boeing, но получить сертификат соответствия для собственного технического центра компания сможет только через несколько лет.

- А разве в Польше нет собственной технической базы?

- Польша - шестая по величине европейская страна. Это перспективный рынок, который будет расти. В кризисный 2008 год Польша была единственной страной в Евросоюзе, чья экономика не имела спада, а прирост ВВП составил 3%. Население этой страны - 40 млн жителей, из которых 20% эмигранты, они дают большой пассажиропоток. В 2010 году авиакомпании Польши перевезли 16,5 млн пассажиров. Страна привлекательна для авиации, так как дороги плохие и много пробок. На территории Польши на расстоянии 300-400 км находится как минимум семь мегаполисов - городов-миллионников с сильной экономикой и потенциально большим пассажиропотоком. Исторически все наземное обслуживание и региональные перевозки были связаны с национальной авиакомпанией LOT, которая занимала 70-75% рынка. С приходом на рынок лоукостеров, Lufthansa и других авиакомпаний доля LOT упала до 40%, и для нас появилась возможность для развития. Сейчас наша компания по наземному обслуживанию Baltic Ground Services представлена в трех из восьми аэропортах Польши, до конца года мы откроем базу в четвертом. Уже выиграли тендеры и можем работать еще в двух. Помимо хэндлинга занимаемся топливозаправочным бизнесом - топливо доставляем с нашей базы в Вильнюсе. Расстояние небольшое, поэтому затраты на логистику минимальные. В наших планах - занять 15-20% местного рынка хэндлинга и топливозаправки. Много общего с польским имеет рынок в Испании, где Iberia контролирует 60-65% всего рынка авиационных перевозок и технического обслуживания. Насчет этого рынка мы тоже думаем. Франция с KLM-Airfrance в какой-то мере тоже похожа.

В Москве все дорого, нам не обязательно предлагать услуги в столице. Ульяновск более выигрышный, в правительстве области много авиационных энтузиастов, а с ними работать проще. Всего планируем вложить в проект порядка 20 млн долларов

- Представительство ASG в России открыто уже более двух лет. Российский рынок имеет некоторые свои черты, которые отличаются от других?

- Авиация напрямую связана с ростом экономики и ее стабильностью. Российская экономика последние три года показывает стабильный рост ВВП, что сказывается на росте пассажиропотока. Это делает российский рынок интересным для таких компаний, как ASG. Также большой толчок для развития дает вывод из эксплуатации советской техники и переориентация регулятора, который ранее был заинтересован в эксплуатации российской техники. Сейчас Росавиация поддерживает развитие баз по техническому обслуживанию самолетов и обучению летного состава. Это создает нишу для нашего развития, так как мы исторически были ориентированы на западную технику. Объем российского авиационного рынка, по нашим прогнозам, будет расти - это зависит как от экономики, которая растет значительно быстрее, чем в других странах этого региона, так и из-за того, что российскому рынку понадобится много всего и сразу.

- 1 января большая часть техники советского производства в России может быть остановлена. Насколько в таком случае российский рынок может вырасти и по каким позициям?

- Философия западной техники связана не с годами производства, а с ресурсом агрегатов, установленных на этой технике. Несмотря на это, в России три года назад были введены ограничения по ввозу лайнеров старше десяти лет, как результат - эта техника подорожала. Пик роста цен пришелся на 2010 год. В итоге многим российским перевозчикам, которые столкнулись с вопросом обновления парка, приобретение западных лайнеров стало не по карману. Значительнее всего цены выросли на Boeing 737-800, это стало причиной того, что многие операторы стали использовать лайнеры Airbus A319 и A320. Сейчас рост цен приостановился. Новая техника требует меньше часов на техобслуживание, поэтому рост рынка ТОиР в ближайшие годы составит не более 15%, однако новые самолеты потребуют увеличения рынка услуг по обучению пилотов на 70-80%.

- Кстати, вы считаете, что в России не хватает квалифицированных пилотов, насколько это перспективно для Baltic Aviation Academy?

- Это проблема не только в России, и она обусловлена приростом парка новой авиационной техники. Нехватка летного персонала есть в Индии, Северной Азии и на Среднем Востоке. Это краткосрочная проблема, и страны ее решают по-разному. Например, во Вьетнаме, где экономика начала расти два года назад, 90% летного персонала составляют иностранцы. Сейчас страна развивает собственную инфраструктуру и в течение десяти лет планирует заменить иностранных пилотов вьетнамцами. В России иностранному летному персоналу запрещено работать в местных авиакомпаниях, и надо быстро переучивать пилотов с отечественной техники на западную. Инфраструктура к этому не приспособлена. Это приводит к тому, что перевозчики переманивают друг у друга персонал, предлагают большие заработные платы, что в конечном итоге увеличивает их операционные расходы. Наверное, авиационные власти должны задуматься над этой проблемой, разрешив иностранным пилотам временно летать в российских авиакомпаниях или расширив список допущенных к обучению иностранных центров.

- AirBaltic переживает нелучшие времена, при его банкротстве может пострадать транспортная доступность всего региона. В Литве нет базового перевозчика, нет ли планов его создавать?

- У нас открытое воздушное пространство, и для базовых перевозчиков нет никаких преимуществ. AirBaltic был всегда доминирующим на рынке, из-за этого чуть сам себя не убил. Зачем нам заходить на этот убыточный рынок, когда надо будет конкурировать с British Airways, LOT и Lufthansa, которые имеют лобби со стороны государств и евроконтроля? Теоретически любая авиакомпания внутри Европы может летать, но получить хорошие слоты в крупных аэропортах практически невозможно. AirBaltic всегда поддерживали транспортные власти, сейчас они сменились, и компания получила убыток в 48 млн евро. Ежегодно компания получала 10 млн евро на поддержку внутренних маршрутов, скидку 85% в аэропорту Риги и многое другое.

- Какие льготы по сравнению с другими вашими подразделениями дает участие FL Technics Ulyanovsk как резидента Ульяновской ПОЭЗ? Самолеты каких типов будут обслуживаться в Ульяновске?

- Строить ангары в Вильнюсе нет возможности из-за отсутствия места. Потребителю кажется, что ангар - это огромная часть бизнеса, но в нем делается 23-24% всех работ. Нам надо иметь базу на территории России. В Москве все дорого, нам не обязательно предлагать услуги в столице. Ульяновск более выигрышный, в правительстве области много авиационных энтузиастов, а с ними работать проще. Всего планируем вложить в проект порядка 20 млн долларов. Будем здесь обслуживать самолеты российских авиакомпаний.

- Почему так и не состоялась сделка по приобретению «Домодедово-техник»?

- Сейчас думаю: хорошо, что не купили. Рынок оценивает техническое обслуживание как прибыльный бизнес, и Домодедово оценило наше присутствие в аэропорту в достаточно крупную сумму. Нам предлагали платить не только за аренду ангара, который не очень современный, но и за то, что мы присутствуем в этом аэропорту. По нашему мнению, присутствие квалифицированного провайдера услуг по технической поддержке самолетов делает аэропорт привлекательным для других авиакомпаний. Домодедово же думало, что продает эксклюзивное право на бизнес. В этом году мы купили британского провайдера линейного техобслуживания Storm Aviation Limited, который имеет большую сеть линейных станций по всей Европе, в том числе в Гэтвике. Получить доступ к ангарам круглогодично, помесячно, посуточно в Гэтвике можно без проблем, потому что аэропорт таким образом получает дополнительную прибыль и улучшает инфраструктуру по обслуживанию перевозчиков.

РБК daily

Avia Solutions Group - группа предприятий авиационного бизнеса, предоставляющая комплексные решения в области авиационных услуг. В состав группы входят: компании по организации текущего и капитального ремонта воздушных судов FL Technics и FL Technics Jets, провайдер наземного обслуживания Baltic Ground Services (работает в аэропортах Литвы, Польши, Италии), авиационный учебный центр Baltic Aviation Academy, чартерная авиакомпания Small Planet Airlines, работающая на рынках Польши, Италии, Литвы, Эстонии и Англии, онлайн-сток авиационных запчастей Locatory.com и компания по аренде авиационного персонала AviationCV.com.