

**ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ**  
**20—22 июня 2013**

**Россия в глобальной повестке**  
**АВИАЦИЯ РОССИИ: ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ**  
**Панельная сессия**

**21 июня 2013**  
**11:45—13:00, Павильон 5, Конференц-зал 5.2**

**Санкт-Петербург, Россия**  
**2013**

**Модератор:**

**Алексей Пивоваров**, Телеведущий, ОАО «Телекомпания НТВ»

**Выступающие:**

**Андрей Елинсон**, Заместитель генерального директора, «Базовый Элемент»;  
председатель совета директоров, «Базэл Аэро»

**Алексей Исайкин**, Президент, Группа компаний «Волга-Днепр»

**Сергей Кравченко**, Региональный президент по России и СНГ, Boeing  
Company

**Майкл Макаду**, Вице-президент по стратегии и развитию международного  
бизнеса, Bombardier Aerospace Inc

**Валерий Окулов**, Заместитель Министра транспорта Российской Федерации

**Юрий Слюсарь**, Заместитель Министра промышленности и торговли  
Российской Федерации

**Юрий Спекторов**, Партнер, Bain & Company CIS

**Участник дискуссии:**

**Владимир Кульчицкий**, Президент, ГК «Прогрестех»

### **А. Пивоваров:**

Главная проблема — это, конечно, Московский авиаузел, самый загруженный в России. Я предложил бы начать обсуждение с этой темы и задать вопрос уважаемому заместителю министра транспорта. Мы много слышим о необходимости принятия какого-то решения, потому что столичный авиаузел загружен по максимуму, и ни третья полоса в Шереметьево, ни новый терминал в Домодедово проблемы не решат. Какие решения собирается принимать Минтранс, как вообще ему видится эта ситуация?

### **В. Окулов:**

Спасибо, Алексей.

Действительно, для любой воздушной зоны, для любого аэродромного узла есть физическое ограничение — пропускная способность воздушного пространства над тем или иным аэродромом. Она выражается в определенном количестве взлетов и посадок, определенном количестве рейсов, которые может обслужить эта зона. Не буду приводить все цифры, скажу лишь, что при сегодняшних технических возможностях пропускная способность соответствует 170—180 миллионам пассажиров в год. Мы пока не подошли к этому пределу.

Сегодня объемы перевозок через Московский авиаузел сдерживаются состоянием наземной инфраструктуры. Речь идет о слишком близких друг к другу полосах в Шереметьево — по существу, это одна полоса, — о необходимости реконструкции полосы в Домодедово, об увеличении терминальных мощностей в этом аэропорту и так далее. Но можно ли считать большой бедой такую концентрацию авиаперевозок? Наши авиакомпании, по существу, сделали из Московского авиационного узла мощный и конкурентоспособный транспортный хаб, который по объемам перевозок, а также по географии и частоте полетов не уступает ни Франкфуртскому, ни Парижскому. Это действительно success story нашей авиации.

Логика авиационного бизнеса требует постоянного тестирования рынка: не линий, а рынка. К примеру, мы возим пассажиров из Санкт-Петербурга в Астрахань через Москву, В майские праздники на этом направлении наблюдается значительный пассажиропоток, и есть смысл вводить прямой рейс. Необходимо выяснить, в какое время есть значительный пассажиропоток, какова его величина — и если он достаточен для прямого рейса, вводить такой рейс. Это касается любого направления. Кто первым откроет рейс, тот и получит этих пассажиров. Главное — не промахнуться, не ввести рейс, если нет спроса.

Московский хаб позволяет постоянно отслеживать объем, эластичность и временные параметры спроса, на основании чего принимаются решения об открытии прямых рейсов. Сегодня из Екатеринбурга и Перми в Франкфурт и Анталию существуют прямые рейсы, потому что есть спрос. При наличии спроса появятся прямые рейсы из Нижневартовска и Барнаула. Они обязательно появятся, так как темпы роста у нас — самые высокие в мире: в прошлом году — 17%, за первые пять месяцев этого года — 16,2%. За нами идет Китай — 9,8%. Мировой рост — 5,3%.

Этот рост превзошел наши самые оптимистичные прогнозы — и, конечно, возникли узкие места. Наблюдается дефицит летного состава, дефицит самолетов, дефицит пропускной способности, дефицит аэродромной инфраструктуры. Но это отдельная тема.

#### **А. Пивоваров:**

Я Вам еще предоставлю слово.

Мы договорились с Валерием Михайловичем, что он, как представитель Минтранса, в конце сессии ответит на вопросы и замечания, если они прозвучат.

Очевидно, что прямой рейс возникает там, где есть спрос. Понятно, что Екатеринбург — Франкфурт или Санкт-Петербург — Сочи — это «вкусные» направления, они интересны авиакомпаниям, которые могут вводить прямые

рейсы. Но я, например, недавно узнал, что люди из Томска в Якутск вынуждены лететь через Москву, и таких примеров много. В нашей большой стране есть направления, которые неинтересны для авиакомпаний. Соответствующие рейсы — по крайней мере, круглогодичные, — не окупаются. Если государство заинтересовано в том, чтобы люди не летали через Москву, чтобы вводились прямые рейсы, чтобы развивалась региональная авиация, оно должно в этом участвовать. Речь идет не только о том, чтобы поддерживать авиакомпании, побуждать их к открытию рейсов. Аэропорт Томска — небольшой, Якутска — еще меньше: встает вопрос об обслуживании аэропортов, об аэронавигации, и так далее.

Я бы хотел спросить Юрия Слюсаря: как государство собирается поддерживать авиакомпании, работающие на региональном уровне, и региональные аэропорты? В первую очередь было бы интересно узнать о направлениях, менее выгодных, чем Екатеринбург — Франкфурт.

#### **Ю. Слюсарь:**

Добрый день, уважаемые коллеги!

Поддержка авиакомпаний, занимающихся региональными перевозками, уже осуществляется: есть постановление №1212, согласно которому государство субсидирует значительную часть стоимости воздушного судна, используемого для таких перевозок. Предполагается, что государственной субсидии будет достаточно для первоначального взноса. Итоги, наверное, подводить еще рано, но уже ясно, что этот механизм станет достаточно востребованным. Постановление дает возможность субсидировать покупку отечественных самолетов — АН-148 и SuperJet. Правда, есть ограничения по сумме, но все же при реализации этой схемы российская авиационная промышленность получает определенную поддержку.

Наши планы реализуются в нескольких областях. Прежде всего, мы предпринимаем усилия по налаживанию в России производства зарубежных машин. В одной только Ульяновской особой экономической зоне

предполагается осуществить как минимум два таких проекта. Во-первых, это создание производства канадского Twin Otter, достаточно удачной машины, которая подходит нам по всем параметрам, поскольку разработана в стране со схожим климатом. Правда, стоимость ее высока — около 6 миллионов долларов. Во-вторых, это сборка разработанного чехами самолета EVektor. На наш взгляд, самым правильным решением было бы начать производство знаменитого самолета L-410: российские эксплуатанты сейчас покупают через ГТЛК 12—15 таких самолетов в год. Если бы акционеры и руководители особой экономической зоны решили перенести его производство сюда, это дало бы мощный импульс всем сборочным проектам. Не буду перечислять остальные проекты такого рода: их достаточно много.

Кроме того, в этом году мы начинаем разработку отечественного воздушного судна вместимостью до 19 мест. Мы считаем, что нашей стране необходимо иметь собственный самолет в этом классе, современный, с первоклассными эксплуатационными показателями. Как мы надеемся, такой самолет будет создан в 2017—2018 годах. Правильнее всего было бы сделать это в кооперации с зарубежным партнером, имеющим опыт постройки воздушных судов в сегменте региональной авиации. К сожалению, наш опыт в этой сфере недостаточен.

И наконец, мы начали переоснащение новыми двигателями старых воздушных судов — в основном самолетов Ан-2 и вертолетов Ми-2. На них устанавливаются американские двигатели. Самолеты Ан-2 переводятся тем самым с бензина на керосин: расход топлива падает на 30%, дальность полета увеличивается в два раза. Для вертолетов цифры примерно такие же. За 500—900 тысяч долларов мы получаем машины с ресурсом в 10 лет, необходимой дальностью полета и прочими характеристиками, устраивающими эксплуатантов.

Вместе с Минтрансом мы создали межведомственную рабочую группу, на которой все эти вопросы активно обсуждались. Мы опрашивали эксплуатантов, какие характеристики им требуются, и выявили две наиболее

важные. Во-первых, нужны самолеты вместимостью до 19, а не 9 или 35 мест: 19—50 мест — это вообще «мертвая зона». Именно 19-местные самолеты наиболее востребованы. Во-вторых, чем дешевле, тем лучше — по той причине, о которой Вы уже упоминали: такие самолеты нужны прежде всего в Сибири и на Дальнем Востоке, где, условно говоря, бабушки летают в райцентр лечить зубы. Мы должны дать потребителям дешевые машины. Другого способа дать их, кроме ремоторизации, у нас нет: в этом случае обеспечиваются необходимый уровень безопасности и требуемые характеристики.

В заключение скажу, что отечественные предприятия продолжают серийно выпускать воздушные суда. Мы надеемся, что они будут делать это и в дальнейшем, что появятся новые разработки. Наша главная задача — дать российским авиакомпаниям возможность приобретать и эксплуатировать воздушные суда российского производства на приемлемых условиях. Мы всегда должны учитывать требования рынка. Мы не можем продавать суда, стоимость которых гораздо выше среднерыночной — или даже ненамного выше. В каждой отрасли работает своя бизнес-модель. Средняя рентабельность авиаперевозок составляет 3—5%. Те воздушные суда, которые мы разрабатываем и предоставляем авиакомпаниям, по всем экономическим, и техническим характеристикам должны быть сопоставимы с зарубежными аналогами. Над этим мы и работаем.

**А. Пивоваров:**

А можно рассказать подробнее про этот самолет? Он появится в 2017 году? На базе чего он производится?

**Ю. Слюсарь:**

Наши коллеги, присутствовавшие на последнем Парижском авиасалоне в Ле-Бурже, утверждают, что одним из самых ярких событий стало подписание корпорацией «Ростехнологии» соглашения с канадско-австрийской компанией

Diamond о производстве в России ее легкомоторных самолетов и разработки на их базе целой линейки машин, в том числе вместимостью до 19 мест. Пока проект осуществляется без государственной поддержки, но мы создаем комфортные условия для его реализации — это то, что в наших силах.

В этом году мы объявим конкурс, в котором смогут участвовать все желающие производители. Проект должен соответствовать техническому заданию, сформулированному нашей рабочей группой. Победитель конкурса получит государственную поддержку в размере полутора миллиардов рублей сроком на три года. К счастью, в сегменте региональной авиации требуются не такие большие деньги, как в магистральном секторе. В 2017—2018 годах мы должны получить новую машину, созданную из современных материалов, с современными двигателями и авионикой. Она будет иметь характеристики, которых не имеют находящиеся в эксплуатации машины, разработанные 20, 30, 40, 60 лет назад. Новых машин у нас нет, если не считать чешского EVektor и французского Skylander, которые не совершали даже сертификационных полетов. Мы должны разработать такую машину. Нашей стране она очень нужна.

#### **А. Пивоваров:**

Получается, что Ан-2 — самолет-долгожитель. Он будет, видимо, сто лет жить, надо лишь заменять ему двигатель и продлевать его ресурс.

Продолжим разговор про региональную авиацию. Интересно было бы узнать мнение экспертов относительно того, что на сегодняшний день представляет из себя региональная авиация России, где у нее находятся болевые точки, за счет чего можно обеспечить ее развитие. Я попрошу рассказать об этом Юрия Спекторова.

#### **Ю. Спекторов:**

Для меня российская гражданская авиация — это две разные отрасли. Первая — та, которую мы все знаем, где представлены «Аэрофлот», «Трансаэро»,



успешно работающие компании, которые обеспечивают высокий уровень безопасности. За последние десять лет по уровню безопасности и сервиса они догнали, а многие — и перегнали своих европейских конкурентов, что очень приятно. Безусловно, у этих компаний есть свои проблемы, о которых мы сегодня поговорим, но они даже рядом не стоят с проблемами региональной авиации России.

Приведу несколько фактов, касающихся региональной авиации. Сегодня региональные компании у нас перевозят только 5% пассажиров. Средний возраст самолетов — 33 года. Из полутора сотен самолетов 80 — это советские воздушные суда, производство которых было завершено более 20 лет назад. Еще 10% — древние иномарки. Уровень аварийности в 15 раз выше, чем у крупных российских компаний, что постоянно приводит к катастрофам со смертельным исходом.

Ситуация с безопасностью полетов вертолетов еще хуже. С начала этого года произошло шесть катастроф вертолетов Ми-8, в которых погибло больше 20 человек. Самые способные российские пилоты переучиваются на «Аэробусы» и «Боинги», чтобы зарабатывать по 10—15 тысяч долларов в месяц, и спрос на этих пилотов велик. Большинство региональных компаний еле сводит концы с концами, чаще всего они существуют только благодаря поддержке властей регионов. Сегодня российская региональная авиация — одна из самых депрессивных отраслей экономики.

Что же делать? Наверное, все согласятся с тем, что ее нельзя просто взять и ликвидировать: в результате часть населенных пунктов останется без нормального сообщения с внешним миром. Не нужно думать, что ситуация в России абсолютно уникальна: во всем мире нет единой точки зрения на то, как правильно развивать региональную авиацию. Есть места, куда невозможно или очень сложно добраться без самолета: Аляска в США, некоторые острова в Южной Европе, города за Северным полярным кругом в Скандинавии. Как вы понимаете, осуществлять туда рейсы на чисто коммерческой основе невозможно.

Почему же в этих странах самолеты летают и не разбиваются? Одна из главных причин заключается в том, что и страны Европейского Союза, и США поддерживают региональную авиацию. Это касается не только сообщения с труднодоступными районами, но и тех случаев, когда необходимо стимулировать развитие экономики отдельных регионов или городов. Например, во Франции государство субсидирует рейсы с Корсики в Марсель, а также рейсы Лимож — Париж, Гавр — Лион. По расстоянию это соответствует нашим маршрутам Рязань — Москва или Иркутск — Красноярск.

Сразу хочу отметить, что поддержка выражается не в каких-то баснословных суммах, не в миллиардах долларов. Например, США тратят всего 240 миллионов долларов в год на рейсы между 163 городами, Норвегия — 23 миллиона на рейсы между 40 городами. Если даже вначале наша система будет вдвое менее эффективной, чем западные, это посильная нагрузка для консолидированного российского бюджета. В России существует программа поддержки региональной авиации: вопрос в том, почему она не всегда работает. Мне кажется, причина заключается в том, что на Западе поддерживают авиакомпании, у нас же помощь выделяется в основном пассажирам. Может быть, с социальной точки зрения это и правильно, но программы поддержки пассажиров не работают.

**Из зала:**

Где на Западе поддерживают авиакомпании?

**Ю. Спекторов:**

В Америке — там субсидируют сообщение с Аляской, в Скандинавии, во Франции. Список длинный.

**Из зала:**

Мне кажется, поддержка авиакомпаний — не массовое явление. Пассажиров действительно поддерживают.

## **Ю. Спекторов:**

Я приводил примеры поддержки авиакомпаний. С нашей точки зрения, если не поддерживать авиакомпании, они просто не будут совершать полеты на тех маршрутах, которые необходимы государству. Государство должно определить ключевые маршруты, важные для обеспечения связи между регионами страны, экономического развития и мобильности населения. Следует четко определиться с количеством маршрутов: их может быть сто или меньше. Государство должно проводить тендеры с участием компаний, гарантировать им пятипроцентную прибыльность перевозок, и тогда они будут совершать рейсы.

Одновременно государство должно выдавать субсидии на закупки новых самолетов. На сегодняшний день у нас нет современных аналогов Ан-24, Як-40, Ан-28: мы только знаем, что они разрабатываются. Прекрасно, что такие разработки существуют, хорошо, что самолеты будут выпускаться. Нужны три-четыре региональных самолета различной вместимости, которые будут попадать под действие программы субсидирования. Если это будут самолеты отечественного производства, отлично. Но главное — унифицировать региональный флот. За счет этого мы сможем снизить расходы авиакомпаний, создать единые центры технического обслуживания, подготовить квалифицированных инженеров, повысить уровень безопасности перевозок. Только тогда на региональных линиях люди смогут летать без страха и не переживать по поводу того, как пройдет следующий полет.

Спасибо.

## **А. Пивоваров:**

Валерий Михайлович, Вы коснулись нескольких проблем, которые должно решать государство. В конце сессии я предоставляю Вам слово, потому что наверняка последуют предложения и пожелания. В зале есть два

представителя государства. Юрий, будет хорошо, если Вы тоже что-то захотите добавить в конце.

Поскольку мы затронули тему региональной авиации, интересно было бы узнать, что думают об этом представители авиастроительной отрасли. Обращаюсь к Вам, Майкл: насколько компании Bombardier интересен российский рынок, как вы оцениваете уровень конкуренции на нем, намерены ли вступить в эту конкурентную борьбу?

**М. Макаду:**

Я буду говорить по-английски. Большое спасибо за вопрос. Если бы нам не был интересен российский рынок, я бы здесь не присутствовал. Мы следим за изменениями на мировом рынке и ежегодно выпускаем прогноз на 20 лет, как это делает компания Boeing и другие производители.

Сейчас наблюдается повышенный спрос на воздушный транспорт. В нашем случае речь идет о небольших самолетах, чуть крупнее тех, о которых говорил Юрий, — вместимостью от 20 до 149 мест. Это нижняя граница того рынка, на котором с нами весьма активно соперничают наши партнеры из Boeing и Airbus. Этот сектор рынка достаточно интересен. В ближайшие 20 лет планируется построить от 400 до 650 самолетов такого класса. Однако особенности России, о которых уже шла речь, таковы, что в ближайшее время здесь нужно будет заменить обширный парк отслуживших свое самолетов.

В первую очередь необходимо решать именно этот вопрос, что представляется весьма интересным с рыночной точки зрения.

**Вопрос из зала:**

Как Вы оцениваете конкуренцию в этом секторе? Могут ли новые российские самолеты — например, Superjet — конкурировать с вашими?

**М. Макаду:**

Разумеется. Если речь идет о коммерческом воздушном транспорте, то, безусловно, конкуренция присутствует. Пятнадцать лет назад, примерно в середине девяностых, в этом сегменте рынка было множество производителей. Помимо нас и бразильской компании Embraer, активно работала германская фирма Dornier, производившая ближнемагистральные самолеты. Можно вспомнить также голландскую компанию Fokker, шведскую Saab и британскую British Aerospace — всего на рынке у нас было пять очень сильных конкурентов. Но к началу двухтысячных годов трое из них вышли из игры: они либо перестали производить гражданские самолеты, как это произошло с British Aerospace и Saab, либо обанкротились, как Fokker и Dornier.

Сегодня на рынке появился Sukhoi Superjet. Он был введен в эксплуатацию, и на этой неделе на авиасалоне в Париже его передали первому зарубежному заказчику — мексиканской авиакомпания Interjet. Кроме того, недавно появился китайский региональный самолет ARJ21. Его еще не ввели в эксплуатацию, но он существует. В Японии есть компания Mitsubishi, которая создала Mitsubishi Regional Jet — региональный самолет, оснащенный по последнему слову техники. Некоторые из этих новых технологий мы также используем в своих самолетах.

У нас множество достойных конкурентов по всему миру. Изучив опыт развития российской авиапромышленности, мы увидели, что наша линейка самолетов дополняет продукцию российской «Объединенной авиастроительной корпорации». Сразу за ее самолетами идут наши Bombardier C-Series. Количество пассажирских мест в них варьируется от 100 до 150. Затем идет самолет MC-21 корпорации «Иркут» — над этим проектом мы работаем совместно. В Великобритании мы конструируем для него гондолы двигателей и, будучи единственным поставщиком таких деталей, ежедневно трудимся ради успеха этого проекта. Помимо региональных самолетов, у нас есть Q400, двухмоторный турбовинтовой самолет с пассажироместимостью до 100 человек. Он почти такого же размера, как и Sukhoi Superjet. Мы уже говорили о

малодоходных маршрутах: думаю, они подходят для небольших турбовинтовых самолетов. Пассажировместимость такого самолета — от 70 до 78 человек, однако дальность полета у него гораздо выше, чем у воздушных судов других типов.

Возможно, для таких самолетов следует найти применение в тех сегментах рынка, где нет места большим самолетам типа Boeing, Airbus или MC-21. Мы действительно убеждены, что линейка наших самолетов дополняет гамму продукции российских производителей. Уверяю вас, в мире нет стран, где летают только на самолетах собственного производства. И в США, и Евросоюзе, и в Канаде это не так. Например, парк компании Air Canada насчитывает более 70 бразильских самолетов. Разумеется, нашу продукцию они также закупают.

В Бразилии тоже есть иностранные самолеты. Если взглянуть на те сегменты рынка, где идет самая ожесточенная борьба, то, даже принимая во внимание самые амбициозные планы российского авиастроения, я должен сказать, что в одиночку России будет сложно удовлетворить спрос.

#### **А. Пивоваров:**

Мы полагаем, что на рынке достаточно места для всех участников, во всех его ключевых сегментах.

Региональная авиация — это не только самолеты, о которых мы уже говорили, но и наземная инфраструктура. Мы все знаем, в каком состоянии обычно находятся небольшие, не самые коммерчески привлекательные российские аэропорты. В последние годы частный бизнес проявляет интерес к инвестициям в этот сектор. Почему этот интерес появился и каковы планы бизнеса? Вопрос к Андрею Елинсону.

#### **А. Елинсон:**

Прежде чем перейти к региональным аэропортам, скажу пару слов относительно региональной авиации в целом. У нас есть опыт управления

региональной авиакомпанией, которая, к сожалению, по ряду причин была вынуждена прекратить свою деятельность. Во многом это связано с теми проблемами, о которых говорили предыдущие докладчики, и с новыми требованиями к региональным авиакомпаниям. В последние годы, являясь лишь внешним наблюдателем, мы видим, как происходит планомерное уничтожение региональной авиации.

Возможно, в своем сегодняшнем виде она не отвечает современным требованиям и стратегии развития авиационной отрасли в целом. Но при этом каждые несколько месяцев с рынка исчезает какая-нибудь авиакомпания, а новых игроков в этом секторе отрасли, к сожалению, не появляется. Хотелось послушать, что скажут наши коллеги из министерства о стратегии развития региональной авиации. Безусловно, программы поддержки региональной авиации появляются — но, например, до нас эта поддержка не дошла. В этом тоже хотелось бы разобраться.

**А. Пивоваров:**

Мне кажется, Валерию Михайловичу придется дать уже целый час в конце сессии.

**А. Елинсон:**

На поддержку региональной авиации в 2013 году выделено, если не ошибаюсь, полтора миллиарда рублей, и требования к участникам программы выдвинуты очень серьезные. Насколько нам известно, деньги, выделенные по прошлогодней программе, не были освоены полностью. Во всяком случае, до нас, одного из игроков, действующих на рынке региональной авиации, деньги не дошли. Почему? Это вопрос не только и не столько к федеральным, сколько к региональным властям.

Во всем мире развитие региональной авиации является задачей региональных властей. Мы работаем во всей стране и видим, как регионы относятся к этой проблеме. Некоторые регионы — например, в Поволжье, —

пытаются содействовать этому развитию, но такое происходит редко. В большинстве своем региональные руководители предпочитают говорить так: это проблема Москвы, пусть там решают, у них есть средства; вот когда они выделяют нам деньги, тогда мы эти средства и распределим. По сути, у нас возникла олигополия: осталось четыре авиакомпании, а остальные исчезают вследствие планомерной политики государства.

Перехожу к аэропортам. Думаю, что все, кто следит за событиями в этой области, отметили возрастание интереса к аэропортовой инфраструктуре. Причин для этого несколько. Во-первых, Московский авиаузел, один из крупнейших в мире, испытывает определенные трудности. Полет из Иркутска в Красноярск или из Томска в Якутск через Москву — не самый оптимальный вариант. Существует потребность в развитии региональных хабов. Надо ясно понимать, что региональный хаб — не замена Московскому авиаузлу, авиакомпании не сделают главным транзитным пунктом Екатеринбург, Краснодар или Новосибирск. Но определенный спрос на такие хабы есть. Есть программа поддержки развития аэропортов, но, судя по тому, с какой скоростью идет трансформация региональных аэропортов, эта программа не соответствует имеющемуся спросу и инвестиционному потенциалу. Региональные аэропорты — например, в Иркутске, — находятся в ужасном состоянии, однако регионы не готовы отдать их профессиональным операторам, зарубежным или российским. Власти регионов сидят на золотом сундуке, зная, что в нем хранятся большие ценности; но зачем нужны эти ценности, не понимают.

Во всем мире в подобных ситуациях заключаются концессионные соглашения, проходит приватизация аэропортов. Мы видим, что в регионах, где частным инвесторам дают возможность стать профессиональными операторами, идут такие же процессы: в Сочи мы построили к Олимпиаде прекрасный, как я считаю, аэровокзальный комплекс, возвели новые аэровокзалы в Новосибирске, Екатеринбурге. Я считаю, что процесс передачи управления региональными аэропортами частным операторам у нас идет очень медленно.



Недавно я узнал об опубликовании программы развития железнодорожного транспорта. Насколько я понимаю, планируется строительство скоростной дороги Москва — Казань. Ее стоимость — триллион рублей, или около 30 миллиардов долларов. Строительство одного регионального аэропорта вместе с инфраструктурой обходится в 50—200 миллионов долларов. За 200 миллионов можно построить полноценный терминальный комплекс с плоскостными сооружениями площадью 30 000 квадратных метров. На 30 миллиардов долларов мы можем построить с нуля 50—60 аэропортов, а на оставшуюся половину этой суммы создать десяток нормальных, субсидируемых государством региональных авиакомпаний, самолеты которых летали бы по всей России — между Якутском и Томском, между Геленджиком и Минеральными Водами и так далее. Возникает вопрос, в верном ли направлении развивается наша транспортная система. Но я остановлюсь: на самом деле, на эту тему можно говорить долго.

Спасибо.

**А. Пивоваров:**

Соглашусь с этим. Спасибо, Андрей.

Перед началом нашей панели Алексей Исайкин мне тоже говорил, что с аэропортами у нас большие проблемы. Алексей создал с нуля авиакомпанию — как мы все знаем, прибыльную. Поэтому его мнение особенно интересно.

Что является главной проблемой? Аэропорты, инфраструктура, государственное участие? Вы создали успешную грузовую авиакомпанию: можно ли повторить этот успех в области пассажирских авиаперевозок?

**А. Исайкин:**

Все успехи преходящи. Я вынужден констатировать — мои коллеги, я думаю, это подтвердят, — что индустрия грузовых авиаперевозок во всем мире переживает тяжелый период после почти четвертьвекового роста, темпы которого были выше, чем у пассажирских. В последние два года тенденция

изменилась, пассажирские перевозки растут быстрее. Грузовым авиакомпаниям надо выживать и демонстрировать способность к развитию в условиях сильного падения спроса.

Несколько слов об инфраструктуре. Своими успехами мы в основном обязаны уникальному отечественному самолету Ан-124, который обеспечивает 95% всех перевозок для наших зарубежных клиентов, включая Bombardier, Boeing, Airbus, Embraer. Ан-124 летает более чем в тысячу аэропортов по всему миру. На авиационных выставках представители аэропортов Канады, США, стран Ближнего Востока стоят в очереди с предложением создать для нас условия, чтобы мы делали к ним хотя бы несколько рейсов в год.

С помощью компании Boeing мы стали совершать регулярные перевозки на уникальных машинах — грузовых Boeing 747, соединяя китайские предприятия с европейским и американским рынком. Поскольку наш маршруты на 80% проходят над территорией России, мы стали знакомиться с отечественным рынком авиаперевозок. Что обнаружилось? Валерий Михайлович говорил, что у нас создан стремительно растущий московский хаб, за который можно только порадоваться. Но я хотел бы обратить внимание, что совокупная выручка трех основных аэропортов Московского авиаузла — примерно миллиард долларов — меньше, чем у второразрядного европейского регионального хаба. Для сравнения: у Франкфуртского аэропорта она составляет 3,5 миллиарда, у аэропорта Хитроу — почти 4 миллиарда. Я говорю о совокупной выручке от пассажирских и грузовых перевозок.

Но главное, эти хабы удобны как для пассажирских, так и для грузовых перевозчиков. Что касается Москвы, то Шереметьево может одновременно принять не более пяти Boeing 747, Домодедово и Внуково — не более двух. А в Шанхае и Франкфурте стоят десятки таких самолетов.

#### **А. Пивоваров:**

Это предел возможностей по аэронавигации или по стоянкам?

## **А. Исайкин:**

По наземной инфраструктуре, начиная со стоянок. Нельзя, конечно, не сказать о нашем национальном достоянии, о нашей таможне, уничтожающей все преимущества быстрой логистики. Мы всего за несколько часов доставляем драгоценные грузы, которых заказчики ждут с нетерпением, а потом они сутками обрабатываются на таможне.

Когда Герман Греф был министром экономического развития, обсуждалось создание системы глобальных хабов. России необходимы как минимум четыре глобальных хаба, умножаем на 3 миллиарда долларов — получаем 12 миллиардов. А в идеале нужно около десятка таких хабов, причем рассчитанных не столько на внутреннее потребление, сколько на транзит. А это целая индустрия, сопоставимая с нашей сырьевой отраслью. Речь идет о создании индустрии с ежегодным оборотом в 50 миллиардов буквально из воздуха.

Почему я говорю о глобальных хабах? Мы доставляем на 747-х сотни тысяч тонн грузов для потребителей в России, а дальше их надо развозить. И мы сталкиваемся с такой проблемой, как ужасающее состояние региональных аэропортов: оно обходится нам очень дорого. Мы вынуждены были с этого года объявить российские аэропорты аэропортами повышенного риска, как, скажем, африканские. Их инфраструктура полностью изношена: она создана в прошлом веке и в соответствии с советскими стандартами. Персонал плохо подготовлен и не способен обслуживать современную технику. Оснащение плохое. В прошлом году мы потеряли в Шереметьево четыре двигателя — не справились с чисткой полос, чтобы обезопасить руление. В этом году мы потеряли двигатели в одном из сибирских аэропортов: не буду его называть, чтобы не обижать региональные власти. Теперь мы вынуждены снаряжать целые экспедиции, чтобы убедиться в возможности посадки. Невозможно так работать!

В первую очередь нам нужны 3—4 хаба уровня Франкфурта в европейской и дальневосточной частях России, а также региональные хабы, куда мы могли

бы доставлять груз вместе с пассажирами. Не секрет, что половина грузов перевозится в пассажирских самолетах вместе с багажом, и пассажирские авиакомпании тоже нуждаются в нормальной инфраструктуре для обработки грузов. Благодаря региональным хабам будет сформирована полноценная сеть местных авиалиний, поскольку из таких хабов можно доставлять грузы на места, используя небольшие самолеты. Что у нас есть? Boeing 747 — 120—140 тонн, Boeing 737 — около 30 тонн, это слишком много для местных авиалиний. Нам нужны примерно такие самолеты, которые производит Bombardier.

**А. Пивоваров:**

Извините, Алексей. У вас есть минута, чтобы закончить. Хорошо?

**А. Исайкин:**

Нужна стратегия развития наземной инфраструктуры и воздушного флота одновременно. Я думаю, Валерий Михайлович будет отвечать на поставленные вопросы.

**А. Пивоваров:**

Валерий Михайлович не может отвечать за всю российскую действительность: если мы расширим проблематику, то упремся в качество дорог, которые идут от аэропортов, и так далее.

Сергей, Вы — представитель глобальной компании. Бюджет компании Boeing больше бюджета некоторых государств. Насколько комфортно вам работать в России? Чего не хватает, если говорить о действиях российского государства? Как вообще Вы оцениваете перспективы роста этого рынка с учетом не самой радостной картины, которую здесь обрисовали выступающие?

**С. Кравченко:**

Вообще-то я россиянин, вырос и живу в России.

## **А. Пивоваров:**

Именно поэтому Ваше мнение так интересно.

## **С. Кравченко:**

Если позволите, я выскажусь не как представитель глобальной компании, а как эксперт. Аналогия между авиационным транспортом и кровеносной системой мне кажется очень удачной. Авиатранспорт — это кровеносная система российской экономики, и ее состояние зависит от нескольких факторов, о которых уже говорилось. Валерий Михайлович говорил, что российский рынок — один из самых быстрорастущих рынков, и этим можно гордиться. Юрий говорил про субсидии. Субсидии можно давать авиакомпаниям — например, «Аэрофлоту», если он перевозит пассажиров на Дальний Восток, — или пассажирам, которые пользуются региональными линиями. Рынок есть, и он растет.

Далее — самолеты, о которых говорил заместитель министра промышленности. Эта проблема в России тоже решена благодаря регулированию, благодаря созданию конкурирующих друг с другом частных авиакомпаний. Возникают лизинговые компании: здесь сидит Александр Рубцов, создавший лизинговую компанию мирового уровня. Есть конкуренция, а значит, проблема поставок самолетов будет решена. Да, есть проблемы с производством. Но пассажиру в конечном счете все равно, на чем его перевезут — на SSG, на MS21 или на Diamond российской либо зарубежной сборки. Российское правительство — несмотря на то, что оно очень хочет восстановить и обязательно восстановит российскую авиационную промышленность, — понимает это и открывает двери западным производителям. Наши лизинговые компании и авиакомпании работают на мировом уровне и решают проблему с самолетами.

Я оптимистично смотрю на перспективы российского рынка. Российский рынок — это 1100 самолетов в ближайшие 20 лет и. Если мы сумеем как следует их

эксплуатировать, этого рынка хватит и для Boeing, и для Airbus, и для Diamond российской сборки, и, конечно, для SSJ и самолетов Антонова.

Поэтому, как мне кажется, тромб из-за нехватки самолетов или отсутствия спроса нашей кровеносной системе не грозит. Что ей грозит? Ишемическая болезнь. Когда вы неправильно питаетесь, ведете нездоровый образ жизни, на кровеносных сосудах возникают бляшки: они закупоривают сосуды, от чего можно умереть. Эти бляшки убираются хирургическим путем, чтобы расширить сосуды.

У нас есть три такие бляшки. О двух из них вы, наверное, знаете. Мы с Андреем очень дружим, но давно не виделись. Он меня спросил: что будет звучать в твоём выступлении — оптимизм или пессимизм? И я подумал, что в моем выступлении будет 80% оптимизма и 20% недоумения, переходящего в боль.

Итак, первая проблема — это аэропорты. Строительством аэропортов занялись рыночные тяжеловесы: сначала в Питере и в Москве, затем в Самаре и Екатеринбурге, а сейчас уже по всей стране. Кто играет на этом поле? Традиционные игроки — Каменщик, Ванцев, все о них все слышали. Пришел Дерипаска, тоже крупный игрок. Вексельберг и Усманов серьезно занимаются этим. Эти люди понимают, что такое рыночная экономика, у них есть ресурсы, и они решат проблему аэропортов. Они могут пригласить специалистов из Сингапура или откуда-нибудь еще, но точно ее решат.

Второй проблемой Валерий Михайлович занимается, кажется, последние пять лет, и он ее обязательно решит: дай бог, чтобы он остался в правительстве. Это проблема подготовки пилотов. Она будет решена с помощью рыночных средств. Неважно, вернем ли мы русскоязычных пилотов, которые летают в Embraer, купим всех пилотов, которые летают в Латинской Америке, или обучим новых. Здесь сидит Генералов, представляющий компанию «Транзас»: с нашей помощью они создадут великолепные летные школы. Валерий Михайлович вложит бешеные деньги, и эта проблема будет решена.

И наконец, недоумение и боль. Это последняя, и самая серьезная проблема: она связана с пропускной способностью крупных аэропортов. У нас есть два основных «бутылочных горла» — в Москве и Сочи. Как бы мы ни любили региональную авиацию, как бы ни осознавали ее важность для экономики страны, — если мы не ликвидируем эти два узких места, то не сумеем обеспечить здоровое кровообращение. Но главное, мы рискуем сорвать Олимпийские игры, празднования 70-летия великой победы, а у нас еще есть чемпионат...

**А. Пивоваров:**

Апокалиптических настроений не надо.

**С. Кравченко:**

Вот моя боль и мое недоумение. Почему эта проблема не решается? Не знаю. Валерий Михайлович точно хочет ее решить, Левитин ее хотел решить, Соколов все время о ней говорит. Но, согласно пословице, кое-кто должен клюнуть, чтобы кое-кто перекрестился. Между тем эту проблему можно решить очень быстро. Есть огромный резерв в виде спутниковой навигации. У нас архаичная система организации воздушного движения, мы каждый год мучаемся с проведением Санкт-Петербургского форума. Мы можем, конечно, уповать на то, что руководитель Росавиации лично сядет на вышку в Сочи. Но даже если Валерий Михайлович лично сядет на вышку, стоит прилететь немного большему числу гостей, как мы столкнемся с серьезными рисками.

Эту проблему решали в Китае перед Олимпийскими играми и в Йоханнесбурге перед чемпионатом мира по футболу, который нам тоже надо проводить. Тут рынок не поможет: во всех странах это область, где действует жесткое регулирование. Правительство должно принять решение, а люди, отвечающие за выполнение этих решений, внедряют новые, современные методы

навигации. Эти методы можно внедрить очень быстро. В Йоханнесбурге и в Пекине их освоили и расширили «бутылочные горла».

Мы проанализировали ситуацию во Внуково. Там садятся и взлетают 40—42 самолета в час. После перехода на новый регламент и на спутниковую навигацию можно довести их число до 100. Что происходит в Шереметьево? В Шереметьево две полосы, которые находятся очень близко друг к другу. Точно такая же ситуация была в Сиэтле. В Сиэтле живет два миллиона человек, в Москве немного больше. Эти две полосы обслуживали 38 взлетов и посадок, а после перехода на систему спутниковой навигации — 78. Затем в Сиэтле построили третью полосу, которая дает возможность делать 100 взлетов и посадок. Это же можно сделать и в Шереметьево.

Резервы есть. Вопрос в другом: когда кое-кто клюнет, и кто сейчас не хочет перекреститься?

**А. Пивоваров:**

Сергей, спасибо Вам большое.

Андрей, пожалуйста, очень коротко. Я так понял, Вы знаете, кто именно клюнет.

**А. Елинсон:**

Приведу пример, раз уж мой товарищ Сергей заговорил об этом. Я два раза в неделю езжу в Сочи, потому что у нас там большая работа по олимпийской программе. Так вот, сотрудник, который отправлялся у меня в Сочи на прошлой неделе, в течение двух суток не мог улететь в Сочи из Москвы. Билетов нет вообще. На третьи сутки он улетел «Аэрофлотом», эконом-классом, за 78 000 рублей.

**А. Пивоваров:**

Если бы приехал Нерадько и лично сел на вышке, он бы улетел позже.



**А. Елинсон:**

Направления, которые пользуются реальным спросом, обслуживает небольшое количество крупных авиакомпаний, и на просьбу добавить частоты нам отвечали, что нет технической возможности. Лето, сезон, зарабатываем деньги. У нас семь степеней свободы открытого неба. Эта проблема не была затронута, хотя она крайне важна.

**А. Пивоваров:**

Это тема для отдельной сессии.

**А. Елинсон:**

Мы до сих пор не сдвинулись с мертвой точки. Здесь сидит представитель уважаемой компании «Волга–Днепр»: на международном рынке наши бизнесмены конкурентоспособны, почему же они боятся конкуренции отечественных авиакомпаний?

**А. Пивоваров:**

Я смотрю на часы и хочу, чтобы прозвучали хоть какие-то ответы.

Я знаю, что Юрию Борисовичу скоро надо уходить. Вам есть что сказать, прежде чем я предоставлю слово Валерию Михайловичу?

**Ю. Слюсарь:**

Если есть вопросы, я готов ответить.

**А. Пивоваров:**

Вопросов прозвучало много.

Давайте тогда сразу дадим слово Валерию Михайловичу. Валерий Михайлович, мы понимаем, что Вы не можете отвечать за всю российскую действительность. Пожалуйста, ответьте на те вопросы, на которые, по Вашему мнению, можете ответить.

## **В. Окулов:**

Отвечать будем за все.

О региональных компаниях: действительно, в своем развитии они серьезно отстают от магистральных. Еще пять лет назад парк тех же магистральных компаний на 30% состоял из современных западных самолетов, с помощью которых выполнялось 80% всего объема работ. Затем произошло резкое расширение и обновление парка. Сегодня он на 90% состоит из современных самолетов. Этим же путем, но с отставанием как минимум на пять лет, идут и региональные компании. Да, они более консервативны, есть определенные проблемы с управлением, но переход на топливозэффективные самолеты и внедрение современных технологий управления неизбежны.

Безусловно, наибольший интерес вызывает субсидирование. Нужно ли субсидировать пассажира, линию либо авиакомпанию? Мы сразу говорим, что ни в коем случае не авиакомпанию. Авиаперевозки — это самый конкурентный бизнес в мире. Наши авиакомпании успешно конкурируют на мировом рынке. Субсидировать нужно пассажиров — пассажиров на социальных линиях и представителей определенных категорий населения. Это мы и делаем. Пассажиры младше 23 лет, в основном это студенты, и пенсионеры — люди с низкими доходами — субсидируются на дальневосточных направлениях. Субсидируются и калининградские рейсы: правда, это распространяется на всех граждан, чтобы крепче привязать анклав к стране.

Итак, мы субсидируем пассажиров на тех линиях, куда можно долететь только самолетом, и на линиях с низким пассажиропотоком. Размер субсидий в этом году — чуть больше трех миллиардов рублей. Это меньше, чем в Соединенных Штатах, но и объем перевозок у нас гораздо меньше. Программа, которую мы запускаем в конце июля, предусматривает субсидирование именно линий, а не авиакомпаний.

## **А. Пивоваров:**

Кстати, на Аляске не субсидируют авиакомпании, — только маршруты.

### **В. Окулов:**

Авиакомпания не субсидирует никто, это порочная практика. Если ты вливаешь в авиакомпанию неизвестное количество денег, это не является гарантией того, что она установит низкий тариф. Следующее направление субсидирования — помощь авиакомпаниям в приобретении самолетов в лизинг. Это самое трудное. Лизинговые компании и банки обеспечат 85% кредитования, а 15% нужно привлечь самому. Этих денег у авиакомпаний нет, поэтому 15% и даже больше дает государство. Мы субсидируем также региональные самолеты вместимостью до 50 мест, но сейчас, по просьбе Минпрома и лично Юрия Борисовича, сдвигаем этот потолок в сторону увеличения, чтобы под действие программы попали SSJ и Ан-148.

Теперь о самолетостроении. В мире существует явная дуополия — Boeing и Airbus. Цены на топливо подталкивают авиакомпании к скорейшему обновлению парка, что ведет к увеличению заказов. Это рынок продавца, а не покупателя. Заказы на самолеты — и узкофюзеляжные, и широкофюзеляжные, и ближнемагистральные, и дальнемагистральные — нужно размещать заблаговременно, за несколько лет. Такую же картину мы видим и в сегменте самолетов с турбовинтовыми двигателями: у компании ATR портфель сформирован на три года вперед.

Это создает прекрасные возможности для нашего авиапрома. Всем авиаперевозчикам позарез нужен выход на рынок нового игрока с конкурентоспособным продуктом. Только появление нового игрока разрушит эту дуополию. Следует использовать потребность в обновлении парка, которая есть во всем мире и к тому же постоянно возрастает.

О поддержке региональных аэропортов: мы оказываем ее путем создания федеральных казенных предприятий. Сегодня уже 60 аэропортов на Дальнем Востоке и Севере образуют казенные предприятия и содержатся за счет федерального бюджета. Этот механизм неэффективен: деньги направляются,

но при этом нужно принудительно вводить технологии, не требующие большого количества персонала. Сейчас численность персонала в этих аэропортах неоправданно велика: сотрудники не могут за счет коммерческих средств обеспечить себе просто заработную плату, не говоря уже о содержании и развитии аэропорта.

Что мы для этого делаем? Аэропорты местных воздушных линий зачислены в пятую категорию в отношении авиационной безопасности и транспортной безопасности. К ним будут применяться менее жесткие требования, связанные с видеонаблюдением, досмотром и так далее. Внедряются современные технологии обслуживания средств навигации и метеообеспечения, которые не требуют технического персонала. Итак, в нормативном плане — ослабление требований к аэропортам местных воздушных линий, в техническом плане — внедрение технологий, не требующих персонала.

Относительно создания четырех хабов: они возникают естественным путем. Никаким директивным образом их не создать, а в результате естественных процессов уже сформировались такие региональные хабы, как Кольцово, Толмачево, Емельяново, формируются хабы в Хабаровске и во Владивостоке и, естественно, в Санкт-Петербурге. Это неполноценные хабы: у нас всего 74 миллиона пассажиров на всю страну. Аэропорт Атланты, аэропорт О`Хара в Чикаго, некоторые авиакомпании обслуживают гораздо больше пассажиров. Но эти потенциальные хабы, которые я назвал, развиваются быстрыми темпами.

Претензии, которые высказываются относительно оснащения аэродромов и аэродромной техники, неправомерны. Государство этим не занимается — и не приведи господь, чтобы государство занималось этими проблемами. Не надо пускать государство в этот бизнес, не надо, чтобы оно регулировало этот бизнес. Все, что касается терминальных мощностей и площадей, техники для обслуживания самолетов и терминалов — это бизнес, коллеги. Развивайте этот бизнес. Субсидировать его мы точно не будем.

Взлетно-посадочные полосы, рулежные дорожки, перроны мы строили и будем строить. Но и здесь необходимо применять механизмы частно-государственного партнерства, и они уже применяются. Мы вводим их поэтапно, сначала в отношении перронов. Частные инвестиции привлекаются для строительства перронов с последующим возвратом средств за счет использования перронов. Такую схему мы сейчас применяем в московских аэропортах и будем вводить ее в других местах.

**А. Пивоваров:**

Извините, но я прошу Вас чуть-чуть ускориться. Скажите несколько слов о космической навигации: это самое интересное.

**В. Окулов:**

Будущее — за системами спутниковой навигации, за автоматическим зависимым наблюдением-вещанием (АЗН-В), которое производится с использованием спутниковой связи. Эти технологии намного дешевле, эффективнее и надежнее существующих сегодня. Они позволяют экипажу получать намного больше данных. Экипаж получает всю информацию о воздушной обстановке, независимо от того, какие сведения поступают с земли. Информация о воздушной обстановке поступает от всех бортов.

**А. Пивоваров:**

Просим Вас ускориться.

**В. Окулов:**

За этой технологией будущее. К сожалению, рекомендаций по внедрению АЗН-В нет пока даже на международном уровне: ИКАО их еще не подготовила. Между тем российские разработки в области спутниковой навигации и автоматического зависимого наблюдения-вещания — одни из самых передовых. Мы продвигаем эти разработки, чтобы они стали

международными стандартами и присутствовали не только в российских, но и во всех других самолетах.

**А. Пивоваров:**

Как Вы оцениваете сроки их внедрения? К Олимпиаде в Сочи мы, понятно, не успеем. А к чемпионату мира по футболу?

**В. Окулов:**

Никаких проблем, связанных с пропускной способностью аэропортов во время Олимпиады, чемпионата мира по футболу, других важнейших событий, не предвидится. Есть проблемы рабочего порядка, связанные, в частности, с затянувшимся строительством нового Московского центра управления воздушным движением. Пожалуй, этот долгострой — главная техническая проблема, если говорить об управлении воздушным движением.

**С. Кравченко:**

Валерий Михайлович, я правильно понял, что росту авиакомпаний сейчас ничто не препятствует — у Московского авиационного узла нет серьезных проблем? «Аэрофлот» и другие ведущие авиакомпании купили много авиационной техники, и они точно ее не получают, если это «бутылочное горло» не будет расширено.

**В. Окулов:**

Вам должно быть известно, что сейчас мы внедряем новую технологию: этот процесс завершится к 2014 году. Благодаря ей пропускная способность московской воздушной зоны составит 174 миллиона пассажиров.

**А. Пивоваров:**

Внедрим? И запустим?

**В. Окулов:**

Это совершенно новая технология. Но это отдельная тема, я могу целый час об этом рассказывать.

**А. Елинсон:**

Валерий Михайлович, а можно получить Ваш комментарий насчет «открытого неба»? Что будет, если мы уберем барьеры и разрешим конкуренцию на рынке авиаперевозок?

**А. Пивоваров:**

Почему бы из Москвы не сделать Дубай?

**В. Окулов:**

Протокол под названием «Согласованные принципы», подписанный с Евросоюзом в 2006 году, предусматривает изменение механизма эксплуатации транссибирских маршрутов с 1 января 2014 года. Мы заморозили действие этого протокола по настоятельному требованию наших авиакомпаний — всех, не только «Аэрофлота», — в связи с введением Евросоюзом требований по торговле квотами на эмиссию парникового газа. Это своего рода оброк, который требуют от авиакомпаний.

У нас есть хороший рычаг, можно даже сказать, дубина — в виде транссибирских маршрутов, и мы этой дубиной воспользовались.

Евросоюз приостановил введение в действие своего инструмента, и мы возобновляем переговоры о реализации «Согласованных принципов», которые предусматривают отмену существующего порядка в отношении транссибирских маршрутов с 1 января 2014 года.

**А. Пивоваров:**

Большое спасибо, Валерий Михайлович.

Наше время истекло. Хочу поблагодарить всех уважаемых панелистов, и в первую очередь — Валерия Михайловича, который держал ответ за все российское государство. Редко кто отваживается на такое.