

ДЕБЮТНЫЕ РАБОТЫ

Н.И. Скрыльникова

РЫНОК ГРАЖДАНСКОЙ АВИАЦИИ В РОССИИ: формальные и неформальные взаимодействия акторов¹



СКРЫЛЬНИКОВА Наталия
Ивановна – выпускница
магистратуры факультета
социологии ГУ-ВШЭ.
Email: nat24@mail.ru

Цель исследования – анализ неформальных взаимодействий акторов на рынке гражданской авиации России в их привязке к формальным отношениям. Объект исследования: представители основных типов участников рынка гражданской авиации России. Предмет исследования: формальные и неформальные взаимодействия между основными участниками рынка гражданской авиации России, а также внутри компаний, работающих на авиационном рынке.

Глава 1. Формальные и неформальные взаимодействия акторов на рынке гражданской авиации как предмет экономико-социологического исследования

1.1. Актуальность исследования

<...> В переходный период в гражданской авиации (ГА) многие старые формальные правила утратили свою силу и актуальность, а новые еще не были созданы. Возникший вакуум заполнялся неформальными нормами, формировавшимися в процессе реальных взаимоотношений субъектов гражданской авиации. Неформальные отношения, в том числе теневые, стали формой адаптации акторов гражданской авиации в период перехода к рыночным отношениям.

<...> В настоящее время, когда процесс перехода к рыночным отношениям в гражданской авиации практически завершен, положительное изменение качественных показателей отрасли может быть достигнуто только с помощью ее структурной перестройки под требования рынка. В связи с этим исследование формальных и неформальных взаимодействий акторов рынка ГА, является весьма актуальным, что определяется как государственной политикой и потребностью оптимизации деятельности участников рынка ГА, так и необходимостью изучения положительного и отрицательного

¹ Статья подготовлена редакцией журнала на основе выпускной квалификационной работы (магистерской диссертации) автора.

влияния неформальных отношений на экономическую и социальную ситуацию в России в целом.

1.2. Цель и задачи исследования

Государство в очередной раз пытается реформировать отрасль гражданской авиации. Недавно была создана Объединенная авиастроительная корпорация (ОАК), в которую было вложено немало средств и усилий. По сути, создание ОАК – это попытка интегрировать ресурсы участников авиационного рынка и создать единую систему. Однако при подготовке данного проекта учитывалась лишь экономическая ситуация в области гражданской авиации России, социальная же оставалась за рамками анализа, «выпали» из него и неформальные отношения.

<...> *Цель нашего исследования* – анализ неформальных взаимодействий акторов на рынке гражданской авиации России в их привязке к формальным отношениям. <...> Для этого необходимо решить следующие задачи.

1. Изучить особенности функционирования рынка гражданской авиации России: формирование рынка ГА России в 1990-е годы (проблемы, адаптация к рыночной экономике), текущее состояние рынка, роль государственного регулирования на нем.
2. Охарактеризовать формальные взаимодействия акторов на рынке ГА России: типы и функции основных участников рынка ГА России, схема и характер их взаимодействий.
3. Проанализировать неформальные взаимодействия акторов на рынке ГА России: какие типы участников вовлечены в неформальные взаимодействия, каковы виды неформальных взаимодействий между ними, каковы функции неформальных отношений и их масштабы, каковы особенности социальной структуры рассматриваемого рынка, какие факторы способствуют формированию неформальных взаимодействий между его акторами.
4. Выработать рекомендации по регулированию неформальных взаимодействий акторов на рынке ГА России. Решение этой задачи во многом зависит от анализа положительного и отрицательного влияния неформальных взаимодействий между акторами рынка. Нас будет интересовать влияние неформальных отношений на безопасность полетов, а также и их значение для встраивания российской гражданской авиации в международные рынки.

1.3. Теоретические и методические основы исследования рынка ГА России

Формальные взаимодействия участников авиационного рынка рассматриваются в ряде научных работ [см.: Абрамочкина 2005; Осадчий 2003; Полозов-Яблонский 2003]. А вот исследований неформальных взаимодействий акторов рынка ГА России ранее не проводилось. Скорее всего, это связано с тем, что отраслевые ученые фокусируются на разработке технических и технологических аспектов развития гражданской авиации, а для «аутсайдеров» исследования затруднены, поскольку авиаторы не готовы открываться посторонним, тем более по вопросу неформальных отношений. <...>

Под неформальными взаимодействиями акторов мы будем понимать взаимодействия, не регламентированные формальными правилами либо противоречащие им. При этом «формальные правила утверждаются конкретными полномочными субъектами, обладающими легитимной властью или правами собственности» [Радаев 2003: 89]. Содержание формальных правил фиксируется в законах в качестве правовых норм и в различных письменных предписаниях, опирающихся на правовые нормы. Они обязательны

для исполнения. Существуют механизмы их поддержания, включая перечень санкций за их несоблюдение. Весомую долю издержек по поддержанию формальных правил на себя берет государство [Радаев 2003].

Неформальные правила могут быть представлены социальными нормами и договоренностями [Барсукова 2004]. «Помимо формальных отношений, закрепленных в должностных инструкциях, приказах, распоряжениях, правилах, существуют неформальные отношения, являющиеся неписаными законами взаимоотношений на производстве. Эти традиционные нормы поведения выполняют роль регуляторов производственной жизни предприятия. Невыполнение тех или иных формальных требований мы также относим к неформальным отношениям [Алашеев 1995]. <...>

В рамках нашего исследования за основу возьмем два теоретических направления экономической социологии, которые будем применять «в качестве исследовательских схем для эмпирического анализа» [Радаев 2003: 6]. В первую очередь, обратимся к сетевому анализу, рассматривающему рынок как «совокупность социальных сетей – устойчивых связей между индивидами и фирмами» [Радаев 2005: 51]. Во вторую, – к неоинституциональному анализу, который представляет рынок как «совокупность институциональных форм» [Радаев 2003: 39], «упаковывает» сети в форму институциональных образований» [Радаев 2005: 52].

Сетевой анализ позволит описать существующие на авиационном рынке сети формальных и неформальных взаимодействий. При этом мы постараемся проследить, как они складывались и трансформировались. Также обратимся к институционализации некоторых неформальных взаимодействий и выдвинем предположение о том, какие именно факторы могут влиять на появление неформальных отношений на рынке гражданской авиации России.

Объект исследования: представители основных типов участников рынка гражданской авиации России. *Предмет исследования:* формальные и неформальные взаимодействия между основными участниками рынка гражданской авиации России, а также внутри компаний, работающих на авиационном рынке.

1.4. Информационная база исследования

Исследование основано на следующих источниках информации.

1. Статистические данные о работе различных участников рынка ГА России (использовались научные и отраслевые журналы, информационно-аналитические материалы Федерального агентства воздушного транспорта, Министерства транспорта России, Транспортной клиринговой палаты, Ространснадзора, российских авиакомпаний).

2. Официальные документы (законы, государственные программы, соглашения между участниками рынка, их пресс-релизы и т.д.), в которых отражены формальные взаимодействия участников рынка и государственная политика в данной сфере. Документы размещены на сайтах государственных органов власти, сайтах российских авиакомпаний («Аэрофлот-Российские авиалинии», «Сибирь», «Трансаэро») и профессиональных информационно-аналитических порталов (www.aviaport.ru, www.avia.ru).

3. Неформализованные интервью со специалистами авиационной отрасли. В общей сложности проведено 19 интервью (10 специалистов со стажем работы в гражданской авиации более 15 лет, прочие – не менее 3 лет). Респонденты представляли различные типы участников авиационного рынка: авиакомпании (8 человек), авиастроительные и авиаремонтные заводы (6), аэропорты (2), конструкторское бюро (1), топливозаправочный комплекс (1 человек). Должности варьируются от заместителя генерального директора компании до авиатехника.

<...> В интервью обсуждались вопросы о компании, которую представлял эксперт (к какому сегменту рынка относится, с какими типами организаций сотрудничает, как осуществляется поиск деловых партнеров и клиентов); взаимоотношения с поставщиками; взаимоотношения с контролирующими и лицензирующими государственными органами; взаимодействиях с конкурентами; неформальные отношения внутри компании (отбор и продвижение работников, мотивация и зарплата, конфликты и их разрешение и др.). <...>

4. Материалы авиационных Интернет-форумов, в рамках которых нами были заведены темы «формальные и неформальные отношения в ГА России».

<...> Также с помощью программы «ВААЛ-мини» была проведена фоносемантическая оценка совокупности слов и выражений (сленга), с помощью которого респонденты описывали практики неформальных взаимодействий. <...>

Глава 2. Рынок гражданской авиации России

Одно из первых и основополагающих определений рынка воздушных перевозок было дано в СССР еще в 1982 г. «Рынок воздушных перевозок – совокупность предлагаемых на коммерческой основе авиатранспортными компаниями провозных возможностей воздушного транспорта на регулярных линиях, а также по чартеру и предъявленного общественного платежеспособного спроса на авиатранспортную продукцию, приуроченных к определенному месту и времени» [Артамонов 1982: 33]. В рамках нашего исследования за основу возьмем определение рынка как «системы регулярного, преимущественного денежного, взаимовыгодного добровольного и состязательного обмена благами, где действия его участников регулируются, помимо цен, их структурными связями, институциональными формами, властными иерархиями и культурными конструкциями» [Радаев 2006: 34]. Соответственно *под рынком гражданской авиации России будем понимать совокупность предлагаемых акторами на коммерческой основе возможностей по перевозке пассажиров и грузов гражданским воздушным транспортом, а также продуктов и услуг, необходимых для осуществления воздушных перевозок; при этом действия акторов регулируются ценами, их структурными связями, институциональными формами, властными иерархиями и культурными конструкциями.*

2.1. Модели рынка гражданской авиации. Современная система ГА России

Конвенция о международной гражданской авиации (Чикагская конвенция) 1944 г. и ее технические приложения заложили законодательную основу безопасности полетов в области мировой гражданской авиации². <...> Принципы, заложенные в Чикагской конвенции, легли в основу двусторонних соглашений, началом которых стало «Бермудское соглашение» 1946 г. по трансатлантическим рейсам между Великобританией и США. <...> Однако время показало, что двусторонние договоренности негативно сказываются на конкурентоспособности авиакомпаний, гарантированными объемами перевозок и одинаковыми ценами уничтожая стимулы к улучшению работы. <...>

Переход России от административно-командной системы к рыночной экономике, а также современные требования международного авиатранспортного рынка привели к необходимости реформирования отрасли гражданской авиации. В условиях рынка возможно как государственное регулирование, так и либерализация управления гражданской авиацией. Исторически сложились три основные модели функционирования рынка гражданской авиации: патерналистская, либеральная и смешанная.

² Текст Конвенции: <http://www.transco.ru/index.php?id=377>

В период становления отрасли гражданской авиации требовалась экономическая и политическая поддержка государства, поэтому исторически в мире больше примеров патерналистской модели. Однако в последние 20–25 лет все больше стран отказываются от патернализма в отрасли в пользу либеральной модели.

В *патерналистской модели* национальный перевозчик (или большинство крупных авиакомпаний) контролируется государством и имеет преференции по сравнению с остальными авиакомпаниями страны. Преференции выражаются в государственных дотациях (на покрытие убытков, обновление парка ВС и т. д.) и монополии (либо дуополии с зарубежным перевозчиком) на значительной доле маршрутов (обычно на наиболее доходных международных линиях). Как правило, национальный перевозчик контролирует более 60–70% рынка, а частные авиакомпании выполняют небольшой объем перевозок. Патерналистская модель ярко представлена в Сингапуре (Singapore Airlines), Таиланде (Thai Airways), ОАЭ (Emirates), Франции, Швейцарии и ряде других государств [Карпов 2006].

С нашей точки зрения, патерналистскую модель нельзя называть рыночной, поскольку в ней отсутствуют конкуренция и состязательность. Это политика протекционизма и государственного регулирования всех сторон деятельности, которая не позволяет работать рыночным механизмам. Ведь здесь речь идет о законодательном закреплении доли рынка за национальной авиакомпанией; ограничении частоты полетов, провозных емкостей, коммерческих прав для других перевозчиков; лицензировании полетов по воздушным линиям; дифференциации аэропортовых и аэронавигационных сборов для национальных и иностранных авиакомпаний; требовании высоких страховых покрытий для иностранных перевозчиков; жестком распределении частот полетов между авиакомпаниями и административном установлении уровней тарифов и т.д.

Либеральная модель возникла после Второй мировой войны, когда экономика некоторых стран (например, США) стала интенсивно развиваться, – появилась идея отхода от административного управления гражданской авиацией и распространения на нее рыночных отношений. Для ослабления государственного воздействия требовалось создать соответствующие политические и экономические условия. В результате длительных обсуждений в 1978 г. в США был принят Закон о дерегулировании деятельности авиакомпаний. При его разработке правительство учитывало прежде всего то, что ввиду резкого увеличения эксплуатационных расходов многие национальные авиакомпании США стали нести значительные убытки, однако согласно действовавшим тогда правилам не имели права прекратить полеты даже на убыточных для них линиях. Правительство встало перед выбором: субсидировать убыточные авиакомпании или допустить их разорение. И оно решило ослабить государственное регулирование авиатранспортного бизнеса, рассчитывая, что свободная конкуренция оживит отрасль и избавит государственный бюджет от лишних расходов [Костромина 2005: 15]. <...> Идея дерегулирования оказалась привлекательной, и примеру США последовали сначала Канада, а затем европейские страны, Япония [Костромина 2005: 16]. В 1995 г. Главное управление бухгалтерской отчетности США (GAO) выполнило анализ результатов дерегулирования авиарынка США. Основным вывод, сделанный аудиторами GAO: результатом дерегулирования стало усиление конкуренции между авиакомпаниями, которое в целом привело к повышению качества услуг (в том числе снижению стоимости перевозок, расширению спектра услуг, предлагаемых пассажиру, а также увеличению количества рейсов, частот по отдельным маршрутам, появлению большого числа стыковок, сокращению их времени) [Карпов 2006].

Несмотря на растущую популярность либеральной модели, патерналистская модель также может быть эффективной (например, авиакомпания Singapore Airlines неоднократно признавалась лучшим перевозчиком по ряду показателей). Однако для этого необходимы крупномасштабные государственные инвестиции и последовательная политика.

Наконец, может возникать *смешанная модель*, сочетающая характеристики патерналистской и либеральной моделей. Смешанной модели сегодня придерживаются Италия, Бразилия и другие страны – среди которых и Россия. <...>

2.2. Роль государственного регулирования на рынке ГА

<...> Гражданская авиация относится к группе отраслей, деятельность предприятий которых контролируется наиболее жестко. Причем ни в литературе, ни на практике не подвергается сомнению сама необходимость внешнего воздействия на состояние рынка ГА, споры ведутся лишь о масштабах и методах государственного регулирования. Особенности и характер вмешательства государства в деятельность авиапредприятий на рынке обусловлены влиянием нескольких групп факторов: макроэкономических (предопределяемых значением транспорта для процесса воспроизводства), микроэкономических (связанных с особенностями авиатранспортной продукции, технологии, спецификой структуры авиатранспортного рынка, характером конкурентной борьбы), а также социальных и политических [Антипова 1996: 20].

Транспорт и, в частности, гражданская авиация относятся к инфраструктурным отраслям, от состояния которых в значительной степени зависит эффективное развитие экономики в целом. Любая транспортная система является сверхсложной, поэтому на макроуровне остро встает проблема координации работы и слаженного развития всех видов транспорта.

При этом транспортная продукция обладает рядом специфических черт, которые накладывают отпечаток на технологические процессы, характер потребления, структуру рынка, а следовательно, и государственное регулирование. Авиатранспортные предприятия предлагают на рынке транспортную продукцию, создаваемую в процессе перевозки пассажиров и грузов, а также услуги, сопутствующие транспортному процессу и необходимые для его осуществления. <...> Ее полезный эффект можно потреблять лишь во время процесса производства; этот эффект не существует как отличная от процесса потребительная вещь, которая лишь после того, как она произведена, функционирует в виде предмета торговли, обращается как товар» [Антипова 1996: 21]. <...>

На наш взгляд, можно выделить три наиболее важных причины, вызывающих необходимость государственного регулирования рынка гражданской авиации: (1) обеспечение безопасности полетов, означающее введение обязательных для участников авиационного рынка стандартов и правил, позволяющих гарантировать надлежащее состояние воздушных судов (ВС), а также их должную эксплуатацию; (2) контроль качества продукции авиационных предприятий; (3) разумное ограничение издержек, которые несет общество в связи с деятельностью авиационного транспорта. <...>

2.3. Особенности становления рынка гражданской авиации России

До распада СССР в подчинении Министерства гражданской авиации находилось единое государственное авиапредприятие «Аэрофлот» с территориальным управлением в регионах РСФСР, а также в союзных республиках. <...> Территориальной единицей управления служил авиаотряд. Все взаимодействия в рамках авиационной отрасли были четко распределены и контролировались государством. Любой авиаотряд имел свой аэропорт базирования и был привязан к выполнению перевозок на определенной территории. Конструкторские бюро и авиастроительные заводы производили авиационную технику, не задумываясь о потенциальных потребителях. А авиаремонтные заводы имели утвержденные планы работы на несколько лет вперед. <...>

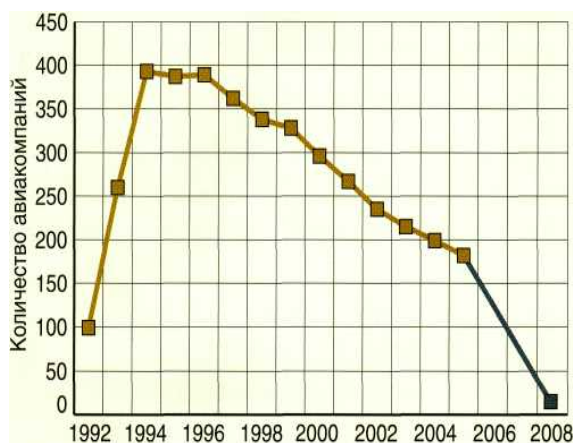
Несмотря на выстроенную в авиационной отрасли четкую систему формальных взаимодействий, неформальные отношения в ней также были весьма значимы и во времена

Советского Союза. Например, после окончания летного училища или авиационного вуза выпускников распределяли по авиапредприятиям – в том числе исходя из заявок, представленных тем или иным предприятием. Один из наших респондентов, работающий в авиации с 1982 г., вспоминал, каких усилий стоило его отцу сделать заявку от авиационно-технической базы (АТБ) «Аэрофлота», расположенной в Москве, чтобы сын сначала прошел там практику, а потом был направлен туда на работу. <...>

Государство жестко регулировало и контролировало все, что происходило в авиационной отрасли. Распад Советского Союза в 1991 г. и постепенный переход России к рыночным отношениям создали условия для первоначальной децентрализации и демополизации гражданской авиации. Состояние гражданской авиации в 1991–1993 гг. можно было назвать «шоковым», при этом никто еще толком не понимал, что происходит. Последующий переход к новым методам экономического и финансового управления, появление в новом российском законодательстве различных форм собственности предприятий, а также реорганизация структуры исполнительной государственной власти дали возможности для развития российского рынка гражданской авиации.

Этап децентрализации ГА России (1993–1997 гг.) начался с ликвидации фактической монополии «Аэрофлота» на внутренние и международные авиаперевозки посредством выделения из его первоначальной структуры множества (более 350) самостоятельных авиакомпаний различных форм собственности (см. рис. 1).

Рисунок 1. Динамика изменения количества авиакомпаний в ГА России



Источник: Федеральное агентство воздушного транспорта (ФАВТ). Прогноз на 2008 г. сделан руководством ФАВТ в августе 2006 г.

Авиакомпании формировались на базе объединенных авиаотрядов. В зависимости от первоначального территориального расположения выделились две обособленные группы авиакомпаний: авиакомпании московского базирования (включая сам «Аэрофлот», ставший к тому времени ОАО) и, соответственно, авиакомпании регионального базирования. Наладив прямое сотрудничество со столичными аэропортами, московские авиакомпании автоматически получили более прибыльные маршруты. Увеличение оборотного капитала данных авиакомпаний в дальнейшем дало возможность для дополнительного увеличения парка магистральных ВС, со-

ответствующих международным техническим нормам, что впоследствии сыграло свою роль при выделении из общей массы авиаперевозчиков федерального значения (на том этапе «Аэрофлот», «Внуковские авиалинии», «Трансаэро»). Однако одного только увеличения парка воздушных судов было недостаточно для победы в конкурентной борьбе и завоевания прочного положения на внутреннем и международном рынках.

В тот период времени вся российская экономика переживала кризис. Чрезвычайно низкий уровень платежеспособного спроса на авиаперевозки привел к жесткой конкуренции между многочисленными авиакомпаниями за московские и международные направления. Главной целью авиаперевозчиков было получение краткосрочных финансовых результатов. Выстроенная в СССР система взаимодействий субъектов авиационной отрасли разрушилась,

а установление новых формальных связей между акторами рынка было затруднено из-за нестабильности, периодического изменения формальных правил. Многие в тот период не понимали, как функционирует рынок, не имели опыта работы на нем. Неформальные отношения, выстраивавшиеся на базе разорванных связей, позволяли компаниям смягчить болезненную адаптацию к новым рыночным условиям.

На ряде направлений появилась политика демпинга и «ценовых войн», при одновременной тенденции к снижению безопасности полетов, а также качества бортового и наземного обслуживания пассажиров [Филева 2000: 12]. Деньги, полученные от продажи авиабилетов, сразу же включались в оперативные расходы на организацию следующих рейсов. Во многих, преимущественно мелких авиакомпаниях полученных средств не хватало даже на оплату прямых расходов, чем можно объяснить рост кредиторской задолженности перед авиаремонтными заводами, поставщиками горюче-смазочных материалов (ГСМ), аэропортами и т.п., которые также переживали кризис, и им было невыгодно поддерживать взаимодействия, не приносящие прибыль.

В середине 1990-х годов на двадцати основных производящих заводах и в двадцати конструкторских бюро авиационного комплекса России было занято несколько сотен тысяч человек [Коротков 2000: 114]. Многие авиастроительные, авиаремонтные заводы, КБ и т.д. лишившись необходимого государственного финансирования, простаивали без работы и без денег. Ценные научные сотрудники уходили работать в торговлю или уезжали за рубеж.

В подобной ситуации для поддержания текущей платежеспособности требовалось либо частичное сокращение основных производственных ресурсов, либо привлечение дополнительных источников финансирования, либо поиск каких-то иных вариантов «выживания» организации в рыночных условиях. Для многих таким вариантом стало использование своих ранее наработанных в авиационном секторе связей. Неформальные взаимодействия на том этапе были залогом того, что компания не обанкротится и, пусть не очень успешно, но продолжит свою работу. Например, благодаря дружеским связям руководителей то заправка самолетов топливом обходилась дешевле, то удавалось получить более выгодную частоту для полетов, то по старой дружбе КБ подписывало необходимые технические документы, позволяющие устанавливать на самолет ранее не предусмотренные, но более экономичные материалы.

Тем не менее многие компании все же потеряли ниши, которые занимали ранее. Началось сокращение авиаперевозчиков, причиной которого послужили, в том числе и негативные внутрипроизводственные факторы (неэффективное использование парка ВС, несоответствие производственных возможностей требованиям рынка, недостаток ресурсов и неумение управлять имеющимися ресурсами).

В начале 1990-х годов руководством Департамента воздушного транспорта (ДВТ) ошибочно прогнозировался рост объемов авиаперевозок в стране в 1995–1997 гг. [Маслаков, Корень 1998]. На основе этих прогнозов и неверного анализа внешней и внутренней среды функционирования системы воздушного транспорта были сформулированы миссия системы и ее краткосрочная цель: «сохранение трудовых коллективов и провозных мощностей». Поэтому большинство государственных авиапредприятий реализовывало стратегию «выживания» в сложившихся организационно-правовых формах без сокращения затрат и персонала, соответствующего снижению объемов работ, что привело к формированию избыточной провозной емкости парка из воздушных судов устаревших типов, их низкой эффективности, избыточной численности персонала авиакомпаний и его низкой производительности. К 1996 г. процесс приватизации и акционирования авиапредприятий РФ был практически остановлен. <...>

С 1997 г. начался этап реорганизации рынка ГА России, который продолжался до 2000 г., хотя можно сказать, что в какой-то мере реорганизация авиационного рынка происходит и сейчас. Периодически трансформируются структуры рынка, апробируются различные

стратегии развития отрасли, меняются сети взаимодействия акторов, возникают новые институты, причем как формальные, так и неформальные. К 1997 г. на рынке закрепились наиболее конкурентоспособные авиаперевозчики, а другие участники авиационного рынка приспособились к условиям рыночной деятельности: КБ и НИИ начали сдавать свои площади в аренду, а также выполнять хоть и малочисленные, но коммерческие заказы от новых фирм, закрепляющих свои ниши на авиационном рынке; авиастроительные заводы диверсифицировали свою деятельность и стали выпускать товары народного потребления (холодильники, весы), сельскохозяйственную технику, катера и т.д. (при этом не до конца собранные самолеты стояли на стапелях)³.

Определенные виды неформальных взаимодействий к этому моменту времени уже стали правилами, без которых эффективная работа на рынке была затруднена. Например, КБ осознали, что они не обязаны производить бесплатно любые доработки в технической документации, если это не уменьшает уровень безопасности полетов. К тому же авиакомпаниям были готовы платить, поскольку в противном случае несли убытки, а государство уже сняло с себя ответственность за координацию взаимодействий между субъектами авиационного сектора. И до сих пор поддержание дружеских взаимодействий с КБ для авиакомпаний является нормой.

В 1997 г. примерно 80% от общего объема внутренних и международных авиаперевозок выполнялось тридцатью относительно крупными компаниями. Из авиакомпаний московской группы наиболее жизнеспособными оказались «Аэрофлот», «Внуковские авиалинии», а также санкт-петербургское авиапредприятие «Пулково», имеющее примерно равный статус с московскими компаниями и являющееся для них конкурентом. Также в число лидеров рынка вошли региональные авиакомпании, которые смогли не только закрепиться на московском и международном направлениях, но и создать разветвленные маршрутные сети внутренних воздушных линий (ВВЛ). В их число вошли «Красноярские авиалинии», «Сибирь», «Самара», «Башкирские авиалинии» [Филева 2000: 13].

Для закрепления своих позиций на внутреннем и международном рынках авиакомпаниям потребовалось создание филиалов и представительств. Эта тенденция сопровождалась появлением новых форм взаимодействий акторов авиационного рынка. Авиакомпаниям были вынуждены налаживать контакты со своими конкурентами, работающими в тех районах, где создавался филиал. В противном случае, например, базовая авиакомпания местного аэропорта могла всевозможными способами (обычно применяя неформальные связи) усложнять работу представителям. Когда эффективные партнерские взаимодействия установить не удавалось, крупные авиакомпании поглощали более мелкие.

Уменьшение числа авиакомпаний совпало с официальной политикой Федеральной авиационной службы в отношении государственного регулирования и контроля за состоянием отрасли ГА. В 1997 г. была разработана и принята отраслевая программа «Структурная перестройка и экономический рост в гражданской авиации в 1997–2000 гг.», предусматривавшая постепенное уменьшение количества авиакомпаний таким образом, чтобы к концу планового периода осталось около десяти компаний федерального уровня и около двух десятков региональных. При этом в отрасли наблюдалось постоянное снижение всех производственных и финансовых показателей. Финансовое состояние большинства авиакомпаний существенно ухудшил кризис 17 августа 1998 года. В течение 1998 г. с рынка исчезло около 50 авиакомпаний, 11 из которых были объединены в 5 более крупных [Филева 2000: 14].

³ См.: http://www.aviastar-sp.ru/aviastar_ru/,
<http://www.vaso.ru/catalog.php?PHPSESSID=fb473c091ea7b6126e118aefa9e9d87c>.

В 1999 г. общеотраслевые объемы производства составили всего 81,7% от уровня 1997 г. К концу 1999 г. неблагоприятные экономические условия в сочетании с политикой государства привели к укрупнению состава действующих авиаперевозчиков и формированию олигополистического облика российского рынка гражданской авиации. Освободившиеся рыночные ниши заняли выжившие в конкурентной борьбе перевозчики, которые сумели оптимизировать свои взаимодействия с другими участниками авиационного рынка. Конкурентная борьба приобрела более цивилизованный характер, возросла доля финансовых средств, направляемых авиакомпаниями на восстановление и расширение производственных ресурсов, в частности на поддержание летной годности парка ВС, составляющего в среднем 98% от общей стоимости основных средств.

С 2000 г. на рынке гражданской авиации России начинается этап подъема, который продолжается по настоящее время. <...>

Любые изменения в области авиационной власти обходились отрасли дорого. Постоянное реформирование государственного административного регулирования свидетельствовало об отсутствии четкой государственной политики в области ГА [Синицкий 2006]. Тем не менее в 2000 г. впервые за долгие годы количество перевезенных воздушным транспортом пассажиров возросло, хоть и менее чем на 1%. <...>

К 2001 г. авиационная промышленность продолжала оставаться в критическом состоянии, однако Правительство Российской Федерации начало предпринимать шаги, направленные на исправление сложившейся ситуации. <...>

На протяжении 2000–2004 гг. объемы перевозок российских авиакомпаний неуклонно возрастали. Отмена квотирования на внутренних линиях дала серьезный стимул к развитию внутрироссийских перевозок, что выразилось во всплеске пассажиропотока в 2003–2004 гг. Среднегодовой рост в этот период составил около 10%. Начиная с 2002 г. постоянно увеличивались и сами темпы роста: в 2002 г. объемы перевозок возросли на 5,8%, в 2003 г. – на 10,9%, в 2004 г. – на 14,9% [Сапожников, Синицкий, 2006].

На российском рынке гражданской авиации появлялись новые формы взаимодействия акторов. Например, в 2004 г. впервые на российском авиационном рынке был создан альянс – AirUnion, в который вошли пять авиакомпаний: «Красноярские авиалинии», «Домодедовские авиалинии», «Омскавиа», «Самара», «Сибавиатранс». Оставаясь юридически независимыми, авиакомпании объединили свои ресурсы и начали сотрудничество на взаимовыгодной основе. Отметим, что взаимодействия такого рода поддерживаются государством и являются тенденцией мирового масштаба. <...>

Становление рынка гражданской авиации России показало, что неформальные связи на разных этапах выполняют разные функции, однако всегда способны трансформироваться и маскировать недостатки формального законодательства.

2.4. Современные тенденции развития рынка ГА России

В настоящее время на рынке ГА России наблюдаются противоречивые тенденции. С одной стороны, производственные и финансовые показатели отрасли демонстрируют устойчивый рост уже на протяжении шести лет. С другой стороны, за этот период накопился ряд проблем: рост производственных издержек, старение парка ВС, дефицит профессиональных кадров и т.д. <...>

В 2006 г. на рынке гражданской авиации нарастающими темпами происходили структурные преобразования. Главным образом они коснулись коммерческого взаимодействия между авиакомпаниями на основе взаимного признания перевозочной документации, введения сквозных тарифов, попыток согласования расписания полетов, совместной эксплуатации линий и парков ВС и т.д. Многие из этих взаимодействий сформировались за счет

институционализации ранее существовавших неформальных взаимодействий, при этом неформальные отношения не потеряли своей привлекательности для акторов авиационного рынка. <...>

Конкуренция вынуждает компании внедрять современные технологии и процессы. Для всех членов IATA (Международная ассоциация воздушного транспорта) стало обязательным прохождение аудита эксплуатационной безопасности. <...> Практика неформальных взаимодействий акторов на рынке ГА России затрудняет возможность совмещения отечественных и зарубежных авиационных норм, поскольку авиационные власти России способны изменить только формальные правила, что вовсе не обязательно повлечет за собой изменение и неформальных правил.

Развитие российского рынка ГА в русле мировых тенденций приводит к усложнению структуры взаимодействий между его участниками. Некоторые неформальные связи, уже ставшие нормой для акторов авиационного рынка России, не всегда возможно применять с зарубежными партнерами: среди иностранцев меньше вероятность встретить бывшего однокурсника или коллегу; четкость западных авиационных требований и норм не позволяет трактовать правила по-разному. <...> И несмотря ни на что некоторые участники рынка ГА России встраивают элементы неформальности и во взаимодействия с западными партнерами. Именно благодаря этому, например, возможно сертифицировать по западным нормам персонал, не знающий английского на должном уровне. <...>

Еще одна тенденция на рынке гражданской авиации России – дефицит профессиональных авиационных специалистов. В связи с появлением современных ВС зарубежного производства требуются пилоты и инженеры принципиально иного качества обучения, обладающие достаточным опытом и при этом относительно молодые. <...> Благодаря этому появился новый тип неформальных взаимодействий. Если раньше связи использовались для того, чтобы устроиться на работу, то теперь, напротив, работодатели вынуждены использовать свои связи, чтобы к ним на работу пришли специалисты определенного профиля. Впервые за много лет в гражданской авиации началась «охота за головами». <...>

Помимо конкуренции между российскими авиаперевозчиками, в 2007 г. заметно возрастает конкуренция с иностранными авиакомпаниями, многие из которых в связи с ростом российского рынка авиаперевозок повысили статус российского направления от «потенциально возможного» до «перспективного». Дальнейшее усиление конкуренции на российских международных маршрутах неизбежно, однако пока она еще сдерживается существующей системой регулирования полетов между Россией и другими странами.

Анализируя тенденции на современном рынке ГА России, можно предположить, что формы взаимодействия его акторов в ближайшие годы еще не раз трансформируются.

Глава 3. Формальные взаимодействия акторов участников рынка ГА России

3.1. Основные типы участников рынка гражданской авиации России

Теперь кратко охарактеризуем основные типы участников авиационного рынка и их функции. <...>

Авиакомпания. Авиакомпания – «юридическое лицо, имеющие ВС на правах собственности, на условиях аренды или на ином законном основании, использующие указанное воздушное судно для полетов и имеющие сертификат (свидетельство) эксплуатанта»⁴. Требования к эксплуатанту определяются федеральными авиационными правилами. Эксплуатантом может

⁴ Воздушный кодекс Российской Федерации от 19.03.1997 г.

быть не только юридическое лицо, но и физическое. Авиакомпании оказывают услуги по перевозке пассажиров и грузов. На качество этих услуг и привлекательность для потребителей главным образом влияют: парк ВС авиакомпании, расписание полетов, а также уровень обслуживания клиентов. <...>

По результатам 2006 г. по объему пассажирских перевозок лидерами среди авиакомпаний являются: «Аэрофлот-Российские авиалинии», «Сибирь», ГТК «Россия» (после слияния с «Пулково»), «Utair», «Трансаэро». А по объемам перевозок грузов и почты – «Волга-Днепр», «Аэрофлот-Российские авиалинии», «Сибирь». Стратегии и тактики именно этих авиакомпаний во многом влияют на остальных участников рынка. <...>

Нельзя не выделить реализованный в 2006 г. пока единственный в России проект слияния двух государственных компаний. В октябре 2006 г. завершено слияние ФГУАП «Пулково» (базируется в аэропорту «Пулково» в Санкт-Петербурге) и ГТК «Россия» (базируется в аэропорту «Внуково» в Москве и известна благодаря статусу перевозчика президента и высших должностных лиц страны). На данный момент единственным результатом слияния стала либерализация петербургского рынка перевозок. Пока аэропорт и авиакомпания «Пулково» были объединены в ФГУАП, это предприятие являлось практически монополистом на региональном рынке и препятствовало приходу новых перевозчиков. Теперь аэропорт заинтересован в налаживании связей с новыми партнерами. В 2006 г. авиакомпания «Аэрофлот» создала в Санкт-Петербурге свой филиал, активность в освоении нового рынка проявили также «Трансаэро» и «Utair».

Другие авиакомпании, работающие на рынке гражданской авиации России, стараются следовать стратегиям лидеров.

Аэродромы и аэропорты. «Аэродром – участок земли или поверхности воды с расположенными на нем зданиями, сооружениями и оборудованием, предназначенный для взлета, посадки, руления и стоянки ВС»; «аэропорт – комплекс сооружений, включающий в себя аэродром, аэровокзал, другие сооружения, предназначенный для приема и отправки ВС, обслуживания воздушных перевозок и имеющий для этих целей необходимые оборудование и авиационный персонал»; «авиационное предприятие – юридическое лицо независимо от его организационно-правовой формы и формы собственности, имеющее основными целями своей деятельности осуществление за плату воздушных перевозок пассажиров, багажа, грузов, почты и (или) выполнение авиационных работ»⁵.

В настоящее время крупные аэропорты, расположенные в московском авиационном узле (МАУ) и нескольких региональных центрах, находятся в самых выигрышных условиях. «Домодедово» и «Шереметьево» в последние несколько лет стабильно увеличивают пассажиропоток, даже несмотря на дефицит площадей и производственных мощностей. Активно вступил с ними в борьбу аэропорт «Внуково» после того, как в 2003 г. 67,8% его акций было передано правительству Москвы. Поскольку никто никогда не разрабатывал стратегию развития московского авиаузла как единого целого, ни у одного из его участников нет специализации. Однако «Внуково», например, имеет все возможности занять лидирующие позиции в сегменте деловых перевозок, и уже позиционируется на этом рынке. В «Шереметьево» при активном участии «Аэрофлота» строится третий терминал, который позволит авиакомпании стыковать собственные внутренние и международные маршруты с рейсами перевозчиков альянса SkyTeam. «Домодедово» собственными силами создает стыковочный узел, пытаясь стимулировать авиакомпании к более тесным партнерским взаимодействиям и в результате их сотрудничества получить больше трансферных пассажиров. При этом ни «Шереметьево», ни «Домодедово» не хотят отказываться от клиентов из сегмента деловой авиации. <...>

⁵ Там же.

Сейчас в России активизировался процесс по выведению аэропортов из объединенных авиапредприятий. На данный момент уже отделен от одноименной авиакомпании аэропорт «Пулково». В 2007 г. ожидается разделение аэропорта и авиакомпании «КрасЭйр» в Красноярске, авиакомпании «Пермские авиалинии» и аэропорта Перми «Большое Савино», разделение ФГУП «Кавминводьявиа» и т.д.

С 1992 г. число аэропортов в России за 14 лет сократилось с 1302 до 383. В самом сложном положении сейчас находятся аэропорты в небольших населенных пунктах, которыми не интересуются крупные федеральные перевозчики. <...>

Опытные конструкторские бюро и НИИ. Конструкторские бюро выполняют важную функцию на рынке гражданской авиации – проектируют воздушные суда, а также регламентируют любую деятельность по их техническим доработкам. <...>

Согласно принятой в России системе, при разработке ВС нового типа в техническом задании определяется проектный ресурс по количеству летных часов, числу полетов и календарному сроку. После начала производства ВС по итогам испытаний назначается первичный ресурс, а в ходе эксплуатации проводятся поэтапные работы по продлению ресурса. При этом по истечении очередного межремонтного ресурса воздушное судно проходит обязательный капитально-восстановительный ремонт. На Западе используется другая система эксплуатации ВС – по состоянию [Синицкий 2007б: 97]. Российская система обеспечивает безопасность полетов на уровне международных требований, поэтому пока ее не меняют, тем самым оставляя важную роль на авиационном рынке КБ и НИИ. Среди них наиболее известны КБ им. А.Н.Туполева, ОКБ им. С.В. Ильюшина, КБ Сухого (ЗАО «Гражданские самолеты Сухого»), КБ О.К. Антонова; единую базу о состоянии ВС ведет Государственный научно-исследовательский институт гражданской авиации. <...>

Авиастроительные заводы. Авиастроительный завод – участник рынка гражданской авиации России, также как и КБ задействованный в производстве воздушных судов. <...> В настоящее время можно выделить всего несколько авиастроительных заводов, которые производят гражданские магистральные самолеты: Казанское авиационное производственное объединение им. С.П. Горбунова (КАПО), завод «Авиакор» (г. Самара), завод «ВАСО» (г. Воронеж), завод «Авиастар» (г. Ульяновск). <...>

Лизинговые компании. Создание авиализинговых компаний было обусловлено необходимостью вывода из глубокого кризиса гражданского авиастроения России. Суть лизинговой схемы на рынке гражданской авиации такова: лизинговая компания, используя ресурсы банковской системы, покупает ВС у завода-изготовителя, а потом передает эти самолеты в эксплуатацию авиакомпаниям. Таким образом, авиакомпании получают новую авиатехнику с рассрочкой платежа на несколько лет (как правило, 7–15 лет). Лизинговая схема выгодна многим участникам авиационного рынка: заводы получают заказы на поставку новой техники и деньги на поддержание производства, авиакомпании обновляют свой парк, а банки выгодно размещают свои средства в долгосрочные программы. <...>

В 2001 г. на конкурсной основе были определены две компании, которым с того момента обеспечивается необходимая государственная поддержка. Это лизинговая компания «Ильюшин Финанс Ко.» (ИФК) и «Финансовая лизинговая компания» (ФЛК), именно их работа в настоящий момент во многом определяет положение дел в авиапромышленности России. <...>

Объединенная авиастроительная корпорация (ОАК). Для решения проблем в отечественной авиационной промышленности в 2006 г. была создана Объединенная авиастроительная корпорация. По замыслу правительства, консолидация авиастроительных активов должна способствовать повышению эффективности работы отрасли, выработке единой политики ее развития, а также более эффективному распределению средств, выделяемых из государственного бюджета. <...>

Создание ОАК усиливает государственный контроль над авиастроительной отраслью, хотя изначально инициатором реализуемой модели являлась группа менеджеров из частной компании «Иркут». Согласно указу президента, на первом этапе доля государства в ОАК должна составлять не менее 75%. В ходе проведенной оценки авиастроительных компаний, вошедших в ОАК, стоимость государственных активов была завышена за счет учета вложений в перспективные проекты. В результате менеджмент НПК «Иркут» получил только 9,9% акций холдинга, но ему все же удалось занять ключевые посты в руководстве ОАК [Пядушкин 2007: 123]. В течение 2007 г. должно состояться акционирование и вхождение в ОАК компаний РСК «МиГ» и КАПО. Одновременно будет идти процесс вхождения в корпорацию частных инвесторов. В будущем запланировано привлечение иностранных инвесторов в гражданские подразделения ОАК.

При перераспределении финансовых потоков и реструктуризации производства под приоритетные программы, руководству ОАК придется искать компромиссы между интересами компаний-участников. Вероятнее всего противоречия могут возникнуть между доминирующими центрами: холдингом «Сухой» (именно его активы составили основу корпорации) и неформальным альянсом НПК «Иркут» и РСК «МиГ» (эти компании официально руководят процессом слияния). <...>

Авиаремонтные заводы и компании, предоставляющие услуги по техническому обслуживанию и ремонту (ТОиР). Еще во времена СССР была построена система авиаремонтных заводов, которые были распределены по территории страны и специализировались на различных видах ремонта тех или иных семейств самолетов отечественного производства. В настоящее время можно выделить наиболее активно функционирующие: ОАО «Внуковский АРЗ №400», ОАО «Быковский АРЗ», ОАО «СПАРК», ОАО «Новосибирский АРЗ». <...>

Для авиакомпаний актуальным стал вопрос выбора оптимальной модели организации техобслуживания иностранных ВС. Возможно как использование собственной АТБ, так и полный аутсорсинг данного вида работ независимым компаниям, а также различные комбинации этих моделей. Создание собственной ремонтной базы обычно выбирают крупные авиакомпании («Аэрофлот», «Сибирь») с большой численностью однотипного парка самолетов, готовые осуществлять значительные инвестиции в переоборудование и сертификацию АТБ и переучивание инженерно-технического состава. Аутсорсинг выбирают относительно небольшие и недавно появившиеся на рынке авиакомпании – например, «ВИМ-Авиа» (создана в 2002 г.) и «Скай Экспресс» (создана в конце 2006 г.). <...>

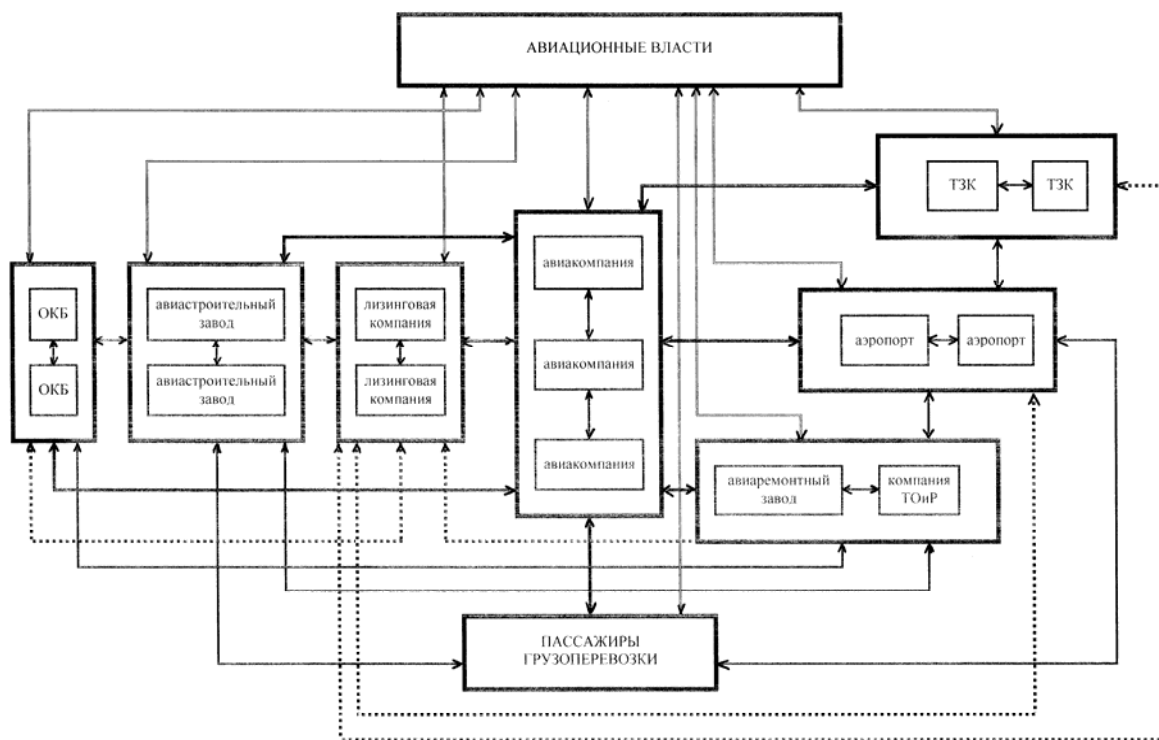
В ближайшие годы будет стремительно развиваться рынок услуг ТОиР западных ВС. В связи с этим авиакомпании будут вынуждены взаимодействовать с западными поставщиками услуг ТОиР либо стимулировать отечественные авиаремонтные заводы сертифицироваться по западным нормам и предоставлять спектр необходимых услуг.

Топливозаправочный комплекс. Компании, входящие в сегмент топливозаправочного комплекса (ТЗК) предоставляют авиакомпаниям авиационные горюче-смазочные материалы (авиаГСМ) для воздушных судов в аэропортах Российской Федерации и за ее пределами. <...> В настоящее время на рынке гражданской авиации России можно выделить трех крупнейших поставщика топлива и ГСМ: ТЗК «Аэрофьюэлз», ООО «Лукойл-Аэро» и ТД «Топливное обеспечение аэропортов».

3.2. Формальные взаимодействия участников авиационного рынка

<...> В ходе интервью всем респондентам задавался вопрос: «С какими типами организаций сотрудничает Ваша компания? Почему?». Проанализировав ответы, мы выстроили сетевую схему взаимодействий акторов на рынке гражданской авиации России (см. рис. 2).

Рисунок 2. Сеть формальных взаимодействий акторов рынка ГА России



Авиационные власти (законодательные, исполнительные), представляя интересы государства и общества, взаимодействуют со всеми субъектами рынка ГА. При этом один из респондентов отметил: «Сегодня лицензирующие госорганы имеют большую роль, нежели чем вчера. Федеральная служба по надзору в сфере транспорта каждые пол года проводит проверку и продлевает сертификат» [интервью 1].

Авиакомпании также взаимодействуют с представителями всех основных типов участников рынка гражданской авиации. Сотрудничают с аэропортами (базируются и летают из/в них), техническими службами (техническое обслуживание ВС), ремонтными организациями (ремонт самолетов), КБ и НИИ (совместные доработки, согласование документов), лизинговыми компаниями (берут в лизинг самолеты, дорогостоящее оборудование), авиастроительными заводами (согласование материалов для ВС и т.д.), ТЭК (заправка самолета топливом и другими ГСМ), пассажирами и другими потребителями своих услуг, а также с другими авиакомпаниями (выполнение совместных рейсов, взаимопомощь запчастями и т.д.).

Ремонтные организации взаимодействуют с авиакомпаниями, с аэропортами (снимают площади на территории аэропорта, оформляют право на въезд с необходимым оборудованием и т.д.), КБ и авиастроительными заводами (согласование технической документации по ремонту и обслуживанию), лизинговыми компаниями (берут в лизинг оборудование), другими ремонтными организациями (обмен информацией, инструментами, заказами, которые не могут выполнить самостоятельно).

Авиастроительные заводы сотрудничают с КБ (согласование конструкторской документации), авиакомпаниями, ремонтными организациями, лизинговыми компаниями (получают от них заказы, берут в лизинг оборудование), другими авиастроительными заводами (обмен опытом и т.д.), пассажирами (некоторые пассажиры заказывают для

личного пользования различные элементы ВС, например, установку авиационного кресла в машину и т.д.).

ОКБ взаимодействуют с авиакомпаниями, ремонтными организациями, авиастроительными заводами, лизинговыми компаниями (согласование технической документации), а также с другими КБ (обмен опытом, промышленный шпионаж и т.д.)

Аэропорты сотрудничают с авиакомпаниями, ремонтными организациями, лизинговыми компаниями (берут оборудование в лизинг), с ТЗК (топливозаправочные компании арендуют площадь на территории аэропорта или оформляют себе право на въезд), пассажирами и другими потребителями услуг авиакомпаний.

Лизинговые компании взаимодействуют со многими участниками рынка гражданской авиации, предоставляя им в лизинг дорогостоящее оборудование или заказывая у них продукцию, которая в последующем предоставляется в лизинг другим акторам. <...>

Потребители услуг авиационного рынка смогут воспользоваться ими только в том случае, когда последовательно будет реализована целая цепочка взаимодействий между акторами рынка ГА. Если хотя бы на одном из звеньев цепи случится сбой, то рынок не сможет функционировать эффективно. Например, авиакомпания не договорилась с ТЗК о цене на топливо, самолет не взлетел, КБ выпустило документ, запрещающий полеты данного типа ВС, аэропорт не хочет сотрудничать с авиакомпанией, в результате чего авиакомпания не может летать в этот город и т.д.

Таким образом, оптимизация взаимодействий между акторами авиационного рынка может сделать его работу более эффективной. Однако государство как основной регулятор авиационного сектора не всегда справляется с этой задачей, хотя периодически предпринимает попытки. Например, создание ОАК – пример попытки оптимизации взаимодействий КБ, авиастроительных заводов и лизинговых компаний. Объединив их в одну корпорацию, государство истребляет ранее существовавшие формальные связи между независимыми участниками авиационного рынка. Теперь взаимодействия должны происходить в рамках единой корпорации, что позволяет рассчитывать на их бóльшую эффективность. Однако авиационные власти предпринимая меры по разделению ФГУПов, в состав которых входят и авиакомпании, и аэропорты. Отделение аэропортов от авиакомпаний приведет к росту конкуренции среди авиаперевозчиков. После отмены в 2002 г. квотирования на ВВЛ некоторые аэропорты, входящие в состав ФГУП, отказывались сотрудничать с другими авиакомпаниями, и их базовая авиакомпания получала практически монопольные права на перевозку пассажиров и грузов по данному направлению. <...>

Свои взаимодействия пытаются оптимизировать и участники авиационного рынка. Так, некачественное обслуживание пассажиров в аэропортовом комплексе приводит к тому, что авиакомпания теряет клиентов. Если авиакомпания и аэропорт независимы друг от друга, то у авиаперевозчик очень мало возможностей улучшить свой наземный сервис. Поэтому, например, авиакомпания «Аэрофлот» начала строительство своего собственного терминала Шереметьево-3. Это избавит ее от необходимости взаимодействовать с терминалом аэропорта.

Анализируя свой опыт, участники рынка ГА России пытаются построить систему взаимодействия друг с другом, которая позволит им работать эффективно. Для этого они готовы как увеличивать количество независимых звеньев в цепочке взаимодействий, так и объединять какие-то из звеньев в более крупные узлы.

Формальные правила можно подразделить по степени охвата на общие и особые. «Общие формальные правила фиксируются в законах и других регулятивных правовых актах, а особые формальные правила – в письменных контрактах, определяющих права и обязанности подписавших их сторон» [Радаев 2003: 90]. На авиационном рынке действуют следующие общие формальные правила: получать сертификаты и лицензии, запрашивать

определенный тип ВС определенной маркой топлива и т.д. Особые формальные правила рассмотрим на примере взаимодействий между авиакомпаниями в рамках альянсов.

«Альянсы – некие объединения авиакомпаний, как финансово зависимых друг от друга, так и сохраняющих полную самостоятельность, с целью повышения их конкурентоспособности и увеличения их доли на авиатранспортном рынке» [Костромина 2003: 324]. Альянсы позволяют быстро нарастить производственные мощности, получить коммерческие права, принадлежащие другой авиакомпании, пополнить парк ВС. Однако при создании альянсов существует ряд проблем: например, различные стратегии развития авиакомпаний, неодинаковый уровень сервиса, несогласованные расписания полетов, разные системы тарифов. Их решение требует значительных усилий со стороны компаний, вступающих в альянс.

«Про то, как обстоит дело с получением лицензии для такой мелкой авиакомпании, даже рассказывать страшно. Ведь требования-то одинаковые, что к авиакомпании, имеющей огромный парк, большой штат, специальный отдел, занимающийся лицензированием, а тут я один. Вот приходится идти под крыло альянса, чтобы была какая-то поддержка» [интервью 9].

На рынке гражданской авиации различают следующие виды альянсов: стратегические, глобальные, маркетинговые.

«*Стратегические альянсы* определяются как деловые коалиции, или пулы, основанные на соглашении о совместной деятельности между разными компаниями, сохраняющими при этом свою формальную и реальную самостоятельность» [Радаев 2003: 70]. В отличие от коммерческого партнерства они имеют более постоянный и долгосрочный характер, который не исключает дальнейшего сближения партнеров вплоть до слияния. В 2001 г. впервые на рынке гражданской авиации России был создан «Альянс четырех», позднее переименованный в «Открытое небо», но он достаточно быстро распался из-за конфликтов интересов входящих в него авиакомпаний. В 2004 г. появился стратегический альянс AirUnion, эффективно функционирующий и в настоящее время. Такие виды взаимодействий между авиакомпаниями поддерживаются государством и отражают мировые тенденции.

Стратегические международные альянсы в гражданской авиации называют *глобальными*. Обычно от авиакомпаний, желающих вступить в глобальный альянс, требуется наличие собственного терминала в аэропорту базирования, в котором авиаперевозчик сможет обеспечить требуемый в рамках глобального альянса уровень сервиса для пассажиров и грузополучателей, рейсов авиакомпаний – участников альянсов. Наиболее известными глобальными альянсами на авиационном рынке являются⁶:

- «Star Alliance» (в него входят такие авиакомпании, как: «Air Canada», «Lufthansa», «Air New Zealand», «Spanair», «Singapore Airlines», «ANA» и др. Всего 17 крупных международных авиакомпаний, а также региональные);
- «One World» («JAL», «British Airways», «American Airlines», «Iberia», «Cathay Pacific», «Finnair», «QANTAS» и др. Всего 10 крупных международных авиакомпаний);
- «Sky Team» («Аэрофлот-Российские авиалинии», «Air France», «KLM», «Delta», «Korean Air», «Alitalia» и р. Всего 10 крупных международных авиакомпаний).

«Аэрофлот-Российские авиалинии» – первая и пока единственная российская авиакомпания, вступившая в глобальный альянс (в апреле 2006 г.). Уровень сервиса других российских авиакомпаний пока не удовлетворяет международным требованиям и не позволяет им вступить в глобальные альянсы.

⁶ <http://www.staralliance.com/en/meta/airlines/NH.html>, <http://www.skyteam.com/skyteam>, <http://www.oneworld.com>.

Маркетинговые альянсы представляют собой форму временного краткосрочного сотрудничества авиакомпаний для решения текущих проблем, стоящих перед ними на рынке авиаперевозок. Наиболее часто маркетинговые альянсы реализуются в виде соглашений между авиакомпаниями по продаже их коммерческих прав. Например, заключив соглашение о «код-шеринге» или «о флаге» («Code Sharing Agreement» – совместное использование кодов авиакомпаний) авиакомпании устанавливают между собой такое коммерческое партнерство, при котором их продукт (воздушная перевозка) считается единым продуктом, рекламируемым и продаваемым на авиационном рынке. <...>

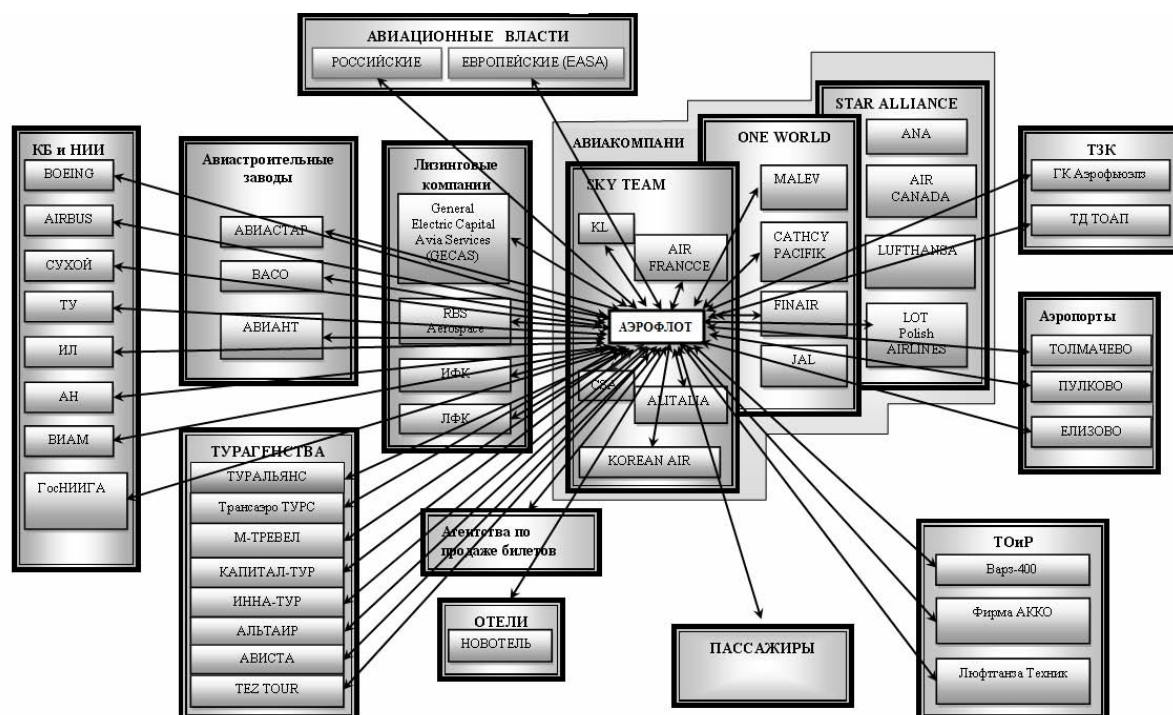
Нередко авиакомпании – участники одного стратегического альянса тесно сотрудничают с авиакомпаниями другого, заключив с ними соглашения о «код-шеринге». Например, авиакомпания «Аэрофлот-Российские авиалинии» является участником глобального альянса «Sky Team» и при этом имеет соглашение о «код-шеринге» с авиакомпаниями «Malev», входящей в глобальный альянс «One World», и авиакомпанией «LOT Polish Airlines», участвующей в «Star Alliance».

Существуют также связи между участниками авиационного рынка и компаниями, работающими на других рынках. <...> Например, для распространения билетов авиакомпании сотрудничают с агентами по продаже, для увеличения уровня обслуживания пассажиров – с гостиницами, санаториями, таксопарками, а также с другими не специализированными компаниями: банками, туристическими фирмами и т.д.

Деятельность участников рынка ГА обычно диверсифицирована. Основных причин две: стремление крупных компаний получить дополнительную прибыль, вкладывая капитал в смежный бизнес, и стремление средних и мелких компаний выжить в условиях обострившейся конкурентной борьбы. <...>

Для более наглядного представления сетей взаимодействий, в которые вовлечены участники авиационного рынка, представим фрагмент сети взаимодействий авиакомпании «Аэрофлот-Российские авиалинии» (схема составлена на основе данных из открытых источников и мнений респондентов, работающих в авиакомпании «Аэрофлот»).

Рисунок 3. Фрагмент сети взаимодействий авиакомпании «Аэрофлот»



<...> Существующие сети формальных взаимодействий на рынке ГА настолько масштабны и разнообразны, что без неформальных отношений функционирование этого рынка, скорее всего, было бы затруднено⁷.

Глава 4. Неформальные взаимодействия участников рынка ГА России

Неформальные связи существуют как между различными участниками рынка ГА, так и внутри них. В первую очередь обратимся к межорганизационным взаимодействиям акторов, которые в свою очередь целесообразно разделить на неформальные взаимодействия:

- с авиационными властями;
- между участниками авиационного рынка;
- с участниками других рынков.

<...>

4.1. Неформальные взаимодействия участников рынка ГА с авиационными властями

Практически все респонденты сошлись во мнении, что неформальные взаимодействия с авиационными властями широко распространены.

«Здесь вообще редко что решается официальным путем. Различные продления по дефектам, сертификаты летной годности и т.д. – все решается в коридорах власти через конверты и бутылки» [интервью 2].

«Лицензирующие госорганы – эта та сфера, в которой лично я не представляю какой-либо деятельности без наличия неформальных взаимодействий. Если кто-то считает, что все можно сделать, основываясь только на формальных взаимоотношениях, значит, он никогда там не был. Несовершенство законов приводит к тому, что различные приказы, распоряжения, уточнения появляются чуть ли не каждый день, будучи порой взаимоисключающими. Может, и было бы проще прийти на прием к председателю комиссии по лицензированию и сертификации, передать ему пакет документов, подготовленных по шаблону, и получить их подписанными на следующий день. Но вот только на прием без предварительной договоренности вы никогда не попадете, а шаблона для подготовки документов просто не существует. Я, конечно, утрирую, но, как правило, все именно так. Это просто несовершенство самой системы, с которой работать иначе как полупоформально – невозможно [интервью 4].

«Покушать в дорогом ресторане и презентовать выдержанный коньяк? Это нормальные человеческие отношения. Тебе делают добро, тебя лицензируют, так и ты отплати государству в лице его служащего. Ведь если инспектор из контролирующего органа найдет что-то, серьезно нарушающее безопасность, никакие взятки и связи не помогут. Безопасность превыше всего, и все это понимают. Если же к мелочи какой-то привязываются и это можно преодолеть неформально – значит законы плохие, не работают» [интервью 11].

«С государством лучше дружить и уж тем более – с проверяющими и выдающими лицензии» [интервью 16].

«Бутылка коньяка – это неформальные отношения или правило хорошего тона? Я думаю, второе. Неформально-ненормальные отношения бывают там, где формальные не совсем логичны» [интервью 17].

Получается, что неформальные взаимодействия с авиационными властями возникают по причине несовершенства и нелогичности существующих формальных законов, которые к тому же постоянно меняются. Структура формальных правил и способы, которыми они вводятся в хозяйственную систему, способствуют развитию неформальных отношений. Акторам проще найти друзей или знакомых, через которых можно неформально взаимодействовать с авиационными властями, нежели разбираться в сложной, меняющейся системе формальных правил. Неформальные отношения существуют в виде: взятки, подарков (бутылки), попыток завязать дружеские отношения с представителями

⁷ «Лично я не могу представить свою работу без неформальных отношений» [интервью 11].

авиационных властей, совместное времяпрепровождение в ресторане и т.д. Можно сказать, что произошла институционализация этого вида неформальных взаимодействий.

«Как говаривал мой хороший знакомый: все зависит от отношения – кто-то принесет тысячу баксов, а кто-то бутылку водки, и вопрос решится одинаково и там, и там» [форум 1].

С помощью неформальных отношений участники авиационного рынка также стимулируют появление выгодных для себя формальных правил (которые могут мешать работе других участников рынка ГА).

«А вот еще интересный случай, когда распоряжением министерства нас обязали произвести обработку внутренних поверхностей емкостей хранилищ топлива. Эту обработку выполняла одна единственная компания, что вызвало определенные трудности с возможностью использования хранилищ. ...И цена этой обработки была специфическая, конкурентов у этой компании, имеющей поддержку в правительстве, не было. Но это не главное. Через какое-то время произошел отказ двигателя на самолете Ту-154, и в результате расследования было выявлено, что виной стало вещество, которым обрабатывались хранилища. Последовало распоряжение удалить это вещество. И история повторилась. Угадайте, кто производил повторную обработку?!» [интервью 10].

С одной стороны, неформальные отношения с авиационными властями позволяют участникам рынка более оперативно решать задачи, сокращая при этом суммарные издержки на их решение, а также лоббировать принятие новых законов, способствующих развитию их бизнеса⁸. С другой стороны, они снижают уровень безопасности полетов, что уже является проблемой общества в целом⁹.

4.2. Неформальные взаимодействия между участниками рынка ГА России

<...> Спектр неформальных взаимодействий настолько разнообразен, что описать их все не представляется возможным. Мы приведем лишь некоторые примеры, указывающие на существование неформальных отношений между участниками рынка ГА России.

Неформальные взаимодействия *авиакомпаний со своими поставщиками* (КБ, авиационными заводами, ТЗК, ремонтными организациями, аэропортом) принимают следующие формы:

- устные договоренности¹⁰;
- откаты, взятки¹¹.

⁸ «Неформально все быстрее решается да и затрат в итоге меньше, чем если официально все делать» [интервью 2].

⁹ «Лицензируют различные “помойки”, а потом самолеты падают, люди погибают. И все потому что лицензия получена непонятными путями» [интервью 2]; «Такое положение дел вредит бизнесу, влияет на безопасность полетов. Самолеты постоянно летают с 50%-ной исправностью [интервью 8].

¹⁰ «...устные договоренности с бывшими коллегами, друзьями от уровня линейного инженерного состава до уровня руководства авиакомпании. Каждый на своем уровне осуществляет переговоры для обхода написания официальных заявок, претензий и разногласий. Официальный путь для решения проблемы обычно очень длительный по времени, это выражается в обмене официальными претензиями, составлении огромного количества различных форм. На уровне личных неофициальных договоров все решается быстрее» [интервью 2].

¹¹ «Поставщики платят сотрудникам компании вознаграждение за заключение контрактов» [интервью 16].

Наличие неформальных взаимодействий с поставщиками позволяет авиакомпаниям:

1) сокращать производственные издержки;

«Например, можно заправиться на более выгодных условиях, если есть связи» [интервью 8].

«Можно вспомнить то время, когда существовало огромное количество мелких авиакомпаний, имеющих один-два самолета. Они расплачивались за обслуживание наличными, и возникали предпосылки для неформальных взаимоотношений. Владелец мог вступить в сговор с заправщиком и залить в баки самолета часть керосина без его официального оформления, при этом платил за эту часть гораздо меньше. А этот керосин либо своровывался наглым образом при заправке других самолетов (на старой советской технике было немало способов это сделать), либо изменялась плотность топлива в документах (за счет разницы: мы выдаем керосин в литрах, а авиакомпания получает в килограммах)» [интервью 10].

2) более оперативно решать возникающие проблемы;

«Я лично попадал в ситуации, когда неформальные связи помогали решить какие-то проблемы. Например, личное знакомство начальника авиационной базы моей авиакомпании и начальника авиационной базы аэропорта, где произошел отказ агрегата самолета, помогло найти запчасти, отремонтировать и улететь с минимальной задержкой вылета. В противном случае, в связи с ликвидацией Взаимообменного фонда, задержка вылета была бы очень длительной» [интервью 4].

«Используя определенные неформальные возможности, наша компания смогла оформить разрешение на выполнение работ по отгону трапа от воздушного судна для своих работников, обслуживающих самолет. Это привело к сокращению количества задержек, стало меньше нервотрепки при выпуске самолета в рейс» [интервью 5].

3) лоббировать принятие новых формальных норм;

«Например, обращается авиакомпания с предложением внести изменения в руководство по летной эксплуатации. Мы можем это сделать, но для этого нам нужны обширные статистические данные по опыту эксплуатации. Но сегодня, в условиях обособленности авиакомпаний, довольно трудно получить такую информацию, для ее анализа требуются дополнительные затраты. Поэтому мы неофициально предложили авиакомпании самой провести эту работу, а нам предоставить отчеты, на основании которых мы сможем внести изменения в руководство по летной эксплуатации. Авиакомпания отказалась, и никакие работы в этой области проводиться не стали» [интервью 13].

4) упрощать заключение формальных контрактов.

«...все договоры заключаются по предварительной договоренности, т.е. начинаем с неофициального, потом все оформляем официально на случай инспекторских проверок» [интервью 9].

Неформальные отношения *авиакомпаний с другими авиакомпаниями* чаще всего имеют характер взаимовыручки и позволяют авиакомпаниям находить компромиссные решения во взаимодействиях друг с другом.

«Ведь у разных наших конкурентов работает много бывших однокурсников и коллег специалистов нашей авиакомпании. Взаимовыручка нужна. Например, мы же не можем держать на складах все необходимые запчасти. Частенько берем у других авиакомпаний нужные нам запчасти, причем иногда просто под честное слово, что отдадим» [интервью 2].

«Когда у нашей компании появился слабый развивающийся конкурент, который, предлагая более выгодные условия работы, стал переманивать работников нашей компании к себе, наши руководители забеспокоились и начали проявлять заботу о своих работниках. Увеличили зарплату, взялись за организацию полетов, отдых экипажей. Потом руководители между собой заключили неформальный договор, т.е. просто вступили в сговор, что одни не будут переманивать людей, другие сделают какие-то уступки по клиентам. В результате все хорошие начинания остановились» [интервью 4].

Неформальные взаимодействия *авиакомпаний с потребителями их услуг* (пассажирами, грузоотправителями/ грузополучателями) реализуются в следующих формах:

- неофициальная оплата за перевозку грузов и пассажиров;
- влияние на работу экипажа авиакомпании (пассажиры вмешиваются в работу экипажа);
- перевоз грузов, запрещенных для транспортировки на данном типе ВС без специального оборудования;
- принуждение увеличивать официальные тарифы за перевоз грузов.

«Перевозка грузов по-дружески или за плату в конверте. Или, например, благодаря связям с пилотами техника могут вписать в задание, и он полетит бесплатно как член экипажа, а не по пассажирскому билету» [интервью 2].

«Например, осуществляется давление на экипаж... На моей памяти был случай, когда мы не могли вылететь из-за тумана в аэропорту назначения. Через какое-то время командиру поступил звонок на мобильный телефон от руководства авиакомпании с требованием объяснить, что за самостоятельность он устроил, задерживая вылет. Как впоследствии оказалось, один из высокопоставленных пассажиров позвонил в авиакомпанию и заявил, что экипаж саботирует вылет. Насчет погоды он сказал, что звонил своему другу, который живет неподалеку от аэропорта, в который мы летели, в каких-то ста километрах, и там погода хорошая. Конечно, мы все объяснили, во всем разобрались, но представьте, с какими чувствами и в каком состоянии экипаж выполнял полет, а впоследствии пришлось еще не раз объясняться с каждым начальником по этому случаю» [интервью 5].

Неформальные взаимодействия *между ремонтными организациями и их поставщиками* (авиастроительные заводы, КБ, аэропорты и т.д.) позволяют уменьшать сроки поставок, а также оперативно находить дефицитные запчасти и материалы.

«Благодаря дружеским связям удается уменьшить сроки поставок различных деталей, при этом есть возможность оттянуть сроки предоплаты, что в условиях наших финансовых проблем очень значимо» [интервью 7].

«По дружбе можно ускорить поставки, а сроки – это вечная проблема. Или, если очень захотеть, то можно найти любые запчасти, были бы необходимые знакомые» [интервью 11].

Существуют неформальные взаимодействия и *между ремонтными организациями*. Как и в случае взаимодействий авиакомпаний между собой, неформальные отношения между ремонтными организациями часто имеют характер взаимопомощи, а разные сговоры позволяют увеличивать прибыль. Например, для решения общих проблем создаются временные неофициальные коалиции.

«Иногда помогаем друг другу с клиентами, если в этой сфере деятельности не являемся соперниками... или если товар/услуга одного не подходит, то он может выступить в качестве посредника и вывести на своего конкурента... Ведь компании, работающие в одном сегменте, лучше знают возможности друг друга, нежели чем компании из другого сегмента» [интервью 1].

«Бывает, договариваемся между собой, чтобы по возможности получить большую прибыль» [интервью 12].

«Совместно с одним из конкурентов ведем проект с научно-исследовательским центром. Другой конкурент от имени своей лаборатории нам недавно прислал рекомендации на нашу продукцию. Еще иногда пара конкурентов может неофициально объединиться, чтобы выжить с рынка третьего наиболее ненавистного... И клиента можем друг другу подкинуть, и проблему организовать. Кстати, временами нужные законы лоббируем совместно – а что делать? Просто, когда действительно необходимо, мы готовы к переговорам и совместным решениям, если они будут содействовать бизнесу каждого. В итоге у всех одна цель – чтобы бизнес был успешным» [интервью 11].

Отметим, что есть и не совсем приятные для ремонтных организаций неформальные взаимодействия друг с другом – например, промышленный шпионаж или переманивание квалифицированного персонала.

«Промышленный шпионаж не запрещен» [интервью 19].

«Есть еще одна компания, наш конкурент, туда за последние полгода от нас ушло около 20 человек, причем среди них много ценных специалистов, проработавших в нашей компании более 10 лет, – начальники отделов, ведущие специалисты и т.д. Хотя и мы у конкурентов специалистов переманиваем» [интервью 3].

Неформальные отношения встроены и в формальные взаимодействия КБ с другими акторами авиационного рынка, а также между конкурирующими КБ.

«Что у нас официально, а что неофициально – сказать трудно, все вроде начинается с неофициального. Появляется, например, у авиакомпании или завода необходимость каких-то доработок, изменений, начинаются неофициальные консультации. Если все проходит успешно и стороны довольны, дело принимает официальную оборот. Нужны ли неофициальные отношения? Наверное, да. Совместные, пусть даже неофициальные разработки и исследования приводят к развитию отрасли уже на официальном уровне» [интервью 13].

«Немного есть, в части переманивания персонала. “Умные головы” уезжают за границу, уровень подготовки в институтах заметно снизился» [интервью 13].

«Если с поставщиком вся проблема заключается в ускорении сроков отгрузки и «выбивания» желаемых объемов, то с транспортировкой возникает куча проблем, которые чаще решаются не совсем формальными способами. ...главная наша проблема – это российские железные дороги. Можно ждать месяц, когда появится возможность прицепить наши бочки к попутному составу, а можно сделать так, чтоб бочки сразу после заполнения двинулись в нашем направлении. Это уже задача специалистов в этом деле и взаимоотношения руководства компаний – нашей и той, которая формирует состав» [интервью 10].

Неформальные взаимодействия между *лизинговыми компаниями и другими типами участников авиационного рынка* осуществляются на уровне руководства компаний.

«Есть, но на очень высоком уровне. Об этом я вряд ли смогу что-то интересное рассказать» [интервью 2].

«Да. Поздравляем их с праздниками, на охоту наше руководство с ними вместе ездит, дачи им строит» [интервью 3].

Существуют также неформальные отношения *акторов авиационного рынка с компаниями, работающими на рынках других товаров и услуг*. Например, некоторые авиационные специалисты слышали про неформальные взаимодействия компаний, в которых они работают с банками. А владелец небольшой авиакомпания, работающей в секторе сельхозавиации, пожаловался, что неформальные отношения приводят к тому, что колхозы платят за работу зерном, в результате чего ему приходится еще искать потребителей зерна, осваивать новый рынок.

«У нас только 20% зарплаты белые. При работе с одной из зарубежных почтовых компаний основная масса денег остается за границей. В Россию приходят только обязательные платежи, оговоренные при заключении контракта. Например, в контракте оговорен 1 рейс в неделю, а реально выполняется несколько рейсов, официально деньги в Россию приходят только за один» [интервью 8].

«Надо развивать авиацию, давать возможность развиваться сельскохозяйственным предприятиям, чтоб в колхозах были деньги, а мы не занимались несвойственной нам работой, торговлей зерном» [интервью 9].

Таким образом, неформальные отношения могут стимулировать компанию для выхода на новые, непрофильные для нее рынки. Соответственно еще больше расширяется и сеть взаимодействий компании.

4.3. Внутриорганизационные неформальные взаимодействия на рынке ГА

Неформальные взаимодействия на рынке ГА России существуют не только между различными компаниями, но и внутри них. Насколько будут развиты неформальные отношения внутри компании, по мнению респондентов, зависит от политики и размеров компании, а также личных взглядов руководства на такие формы отношений.

«Все зависит от личности генерального директора. Например, один гендиректор предпочитает неформальные отношения и берет на работу людей “по звонку”, тем самым подразумевая, что потом это поможет ему в бизнесе. Другой же гендиректор наоборот считает, что продуктивнее работать с людьми, которые пришли не ‘от кого-то’... Поэтому кто-то изживает, а кто-то развивает!» [интервью 1].

«Отбор и продвижение работников в нашей компании происходит только по деловым качествам конкретного работника, что заслуга лично директора авиакомпании» [интервью 8].

«У нас все строго формально было. Скорее всего, связано с тем, что компания ориентировалась на западный менеджмент. Все четко расписано, у кого какие обязанности и права. Электронные пропуска, видеорекамеры и т.д.» [интервью 15].

Неформальные взаимодействия помогают устраиваться на работу, получать хорошие рабочие места и более высокий уровень оплаты труда, продвигаться по службе, а также избегать наказания за ошибки, допущенные во время работы. Респонденты рассказали о следующих видах и функциях неформальных взаимодействий на рынке гражданской авиации в сфере труда и трудовой карьеры:

1) устройство на работу «по блату»;

«Как обычно в авиации, если долго искать, то обязательно найдешь, от кого пришел человек. Со стороны мало кто приходит. Все устраиваются через родственников, друзей, бывших однокурсников, коллег. Я в эту авиакомпанию перешел по приглашению моего бывшего однокурсника из МГТУГА. ...А я в свою очередь еще человека с предыдущего места работы привел» [интервью 2].

«1/3 специалистов приходит устраиваться на работу от руководства. Соответственно уровень их знаний, опыт и другие, важные для работы характеристики не проверяются вообще» [интервью 3].

«Думаю, что случайных людей в авиации вообще мало. Если долго вычислять, то обязательно найдешь, кто от кого пришел. Все еще с институтской скамьи начинается и продолжается всю жизнь. Семейственность и преемственность поколений для авиации многое значит» [интервью 11].

2) нелегальная работа;

«Персонал чаще по связям приходит, а не со стороны. Работают официально неоформленные люди» [интервью 1].

3) неформальные платежи (зарплата в конвертах, уклонение от налогов);

«А вообще в компаниях, работающих на авиационном рынке, часто бывают зарплаты в конвертах, так как от налогов уходят...» [интервью 1].

4) продвижение по службе не по заслугам, а «по блату»;

«Повышают по должности чаще “своих”. На нашем предприятии работает много семей, я бы даже сказала кланов» [интервью 3].

«Продвигают чаще “своих”. Если человек со стороны пришел, то ему будет сложно двигаться по карьерной лестнице. ...часто работают целыми семьями, и, несомненно, свой свояка двигает» [интервью 1].

5) получение хорошего места работы и высокого уровня оплаты труда не по эффективности работы, а по отношениям с руководством;

«Мотивируют людей премиями, но премии не объективны – кто в хороших отношениях с руководством, тем и платят. Независимо от того, как люди работают» [интервью 3].

«Всегда, кто ближе к руководству, получает больше, и место имеет лучшее» [интервью 11].

«Смотря, на какие должности отбор. Есть более блатные должности, там забот меньше, а денег больше, тогда берут чаще “своих”, для “своего” всегда «теплое местечко» найдется» [интервью 17].

6) избежание наказания за ошибки, допущенные во время работы;

«Как-то мы самолет на стоянку ставили. В кабине оказался совсем молоденький техник, сын влиятельного папы. Холодно, зима, а при транспортировке самолета по аэродрому один из техников должен быть в кабине, выполнять там определенные операции. Так вот, он забыл создать давление в тормозной системе... просто уснул в кабине. Притащили самолет, поставили, отпускаем толкач и видим, что наш самолет с горки начал медленно катиться в сторону другого самолета по направлению к автомобильной стоянке аэропорта. Пришлось нам бегом бежать и цеплять самолет снова к толкачу, который благо недалеко уехал. А у нас же рации и все переговоры пишутся. Влетело нам потом. Думали, что поувольняют нас, но все замяли, так как у парня, который в кабине был, папа оказался очень влиятельный» [интервью 2].

7) разрешение конфликтных ситуаций в пользу более влиятельных работников.

«Если что-то серьезное, то увольняют, особенно если за спиной нет “волосатой лапы”... А если есть кому заступиться, то победит в конфликте та сторона, у которой блат могущественнее» [интервью 1].

«Никто особо не разбирается, кто виноват, а кто прав. Уволят того, кто менее блатной» [интервью 3].

Вышеперечисленные неформальные взаимодействия и их последствия не исчерпывают всего спектра неформальных отношений внутри компаний – участников рынка ГА России, однако наглядно демонстрируют их наличие и разнообразие.

Негативные последствия неформальных отношений в сфере труда и трудовой карьеры, по оценкам респондентов, следующие:

- понижается уровень безопасности полетов, так как не всегда работают специалисты с необходимым уровнем профессиональной подготовки;
- у людей «без связей» отсутствует мотивация для работы;

- приходится выполнять дополнительную работу за «блатного» коллегу;
- растет степень неопределенности сотрудников в завтрашнем дне.

Есть и *позитивные* последствия неформальных взаимодействий, которые, по мнению респондентов, позволяют:

- повысить эффективность работы;
- избежать конфликтных ситуаций;
- быстрее найти необходимый персонал;
- повысить качество работы, поскольку «каждый несет определенную ответственность за своего протеже» [интервью 19].

<...>

4.4. Факторы, способствующие развитию неформальных взаимодействий акторов рынка гражданской авиации России

Элементы неформальных отношений могут быть встроены во все виды взаимодействий между акторами на рынке гражданской авиации России. Мы убедились в том, что «неформальные правила могут возникать как дополнение к формальным предписаниям, так и быть их альтернативой» [Радаев 2003: 93].

Формированию неформальных взаимодействий на рынке ГА России способствует ряд факторов. Структура существующих формальных правил приводит к тому, что какие-то действия участников авиационного рынка слишком зарегулированы, а какие-то наоборот нуждаются в появлении дополнительных формальных правил. При этом «мир людей авиации довольно тесен» [интервью 4], сильно развита династичность. Все опрошенные респонденты это подтвердили. <...>

Семейственность и преемственность поколений является очень важным фактором для авиационного бизнеса. Например, основатель и председатель совета директоров авиакомпания «Трансаэро» А. Плешаков – сын бывшего министра авиационной промышленности СССР П. Плешакова и Т. Анодиной, занимающей с 2001 г. пост председателя Межгосударственного авиационного комитета. Авиакомпанией «Сибирь» управляет семейная пара: муж – В. Филев является генеральным директором, а его жена – Н. Филева владеет контрольным пакетом акций и занимает должность первого заместителя гендиректора по экономике и финансам. <...>

Другой важный фактор заключается в том, что в России совсем не много учебных заведений, выпускающих авиационных специалистов для гражданской авиации (порядка 15). <...> Все респонденты, закончившие специализированные учебные заведения, рассказывали о том, что поддерживают связи со своими бывшими однокурсниками. <...>

Таким образом, некоторые авиационные специалисты начинают накапливать социальный капитал еще с детских лет, родившись в семье авиатора. <...> Именно накопленный социальный капитал во многом является залогом успешной работы в области гражданской авиации. <...>

Получается следующая картина: для осуществления своей деятельности участники авиационного рынка должны налаживать широкий спектр формальных взаимодействий, а система взаимосвязей между авиационными специалистами такова, что при желании они могут найти возможность для встраивания элементов неформальных отношений в любые существующие взаимодействия. <...>

Но при работе российских фирм с зарубежными компаниями неформальные взаимодействия возникают значительно реже. При этом респонденты отмечают четкость зарубежного авиационного законодательства.

«В Штатах, например, всегда есть документ, который четко расписывает, что делать в том или ином случае» [интервью 11].

«На замечания отечественные поставщики не реагируют, западные реагируют всегда, у них так положено, прописано в руководствах по деятельности» [интервью 17].

Таким образом, можно предположить, что нечеткая формулировка формальных правил на рынке ГА России приводит к тому, что не все акторы истолковывают их однозначно, а это способствует развитию неформальных взаимодействий.

С нашей точки зрения, целесообразно обратить внимание и на то, что люди, работающие в авиации, часто идеализируют свою профессию.

«Мы же не на базаре торгуем, мы – конструкторы ВС. Опыт свой передать хочется кому-то толковому. Вы знаете, у нас основная масса сотрудников старше 50 лет. Раньше было престижно работать в КБ, а теперь престижно и прибыльно заниматься торговлей» [интервью 13].

«Мотивируют зарплатой и продвижением по службе. Вроде как, если долго и упорно будешь работать, то денег больше и в офисе сидеть. А вот я лично не могу без самолетов, всю жизнь с ними, и мне не нужен никакой офис, мне аэропорт дороже!» [интервью 17].

И в личных интервью, и на форумах была замечена интересная тенденция: авиаторы четко разделяют людей на «своих» (тех, кто учился в авиационных вузах, давно работает в авиации) и «чужих». При этом «свои» тоже сегментированы: пилоты, технический персонал, коммерческий персонал и т.д. «Свои» не могут сделать плохо, а «чужих» в авиационных кругах принимают неохотно.

«Если организацию работы выполняет директор, который сам летчик, то никаких неформальных отношений и конфликтов возникнуть не может. Все конфликты возникают, когда директор либо бизнес-воротила, либо выходец из технического персонала» [интервью 8].

«Мы же инженеры, авиаторы, а не барыги-бизнесмены. Помогать друг другу надо!» [интервью 17].

«Неформальные отношения: дедовщина, кумовщина, блат... Проехал "зайцем" на самолете, "смылся" из такси, не заплатив, слил бочку керосина под видом проверки на примеси, загрузил лишнюю тонну груза сверх документально указанного, и т.д. ...Это к теме диплома для студента МВД. А тему можно сформулировать так: "Кидалово и кукловоды в авиации". А для студента-авиаспециалиста полезнее тема формальных отношений – чему и должны студентов учить. В неформальные отношения сама судьба вовлечет. Работаешь, работаешь, а зарплату не платят, например» [форум 1].

Описанное положение дел укрепляет неформальные отношения. «Свой» помогает «своему», и при этом, если необходимо, формальные законы пренебрегаются, а возникающие неформальные взаимодействия считаются нормой.

Таким образом, можно говорить об особой социальной структуре рынка гражданской авиации России. Его функционирование базируется на тесных личных неформальных связях между участниками. В рамках этих связей существует неформальная иерархия, положение в которой определяется имеющимся у человека социальным капиталом, включающим профессиональную репутацию, «династийные» связи и т.д. Продвижение по карьерной лестнице зависит, в том числе и от места человека в этой неформальной иерархии. Добиться высокого формального поста без высокого положения в системе неформальной иерархии практически невозможно. При этом могут «работать» связи не только в «авиационном мире». Рынок гражданской авиации является социально закрытым. Вхождение на него акторов, не имеющих неформальных связей, затруднено и связано с большими издержками. Например, некоторые предприниматели, работающие на рынке ГА, имеют также бизнесы в других сферах, однако у большинства из них изначально бизнес был связан именно с авиацией.

Все эти особенности связаны со спецификой рынка гражданской авиации. Авиационная деятельность требует очень высокого уровня квалификации и профессионализма, который, прежде всего, могут оценить профессионалы. Поэтому роль профессионального сообщества

крайне велика в данной сфере. Кроме того, авиационная деятельность сопряжена с повышенным риском и опасностью для больших групп людей, цена ошибки и непрофессиональных действий здесь крайне велика.

Проведенный анализ позволяет выявить ряд факторов, способствующих возникновению и поддержанию неформальных взаимодействий акторов на рынке гражданской авиации России, а именно:

- дефекты структуры формальных правил;
- династийность, семейственность;
- ограниченное количество профессиональных учебных заведений, поддержание связей между бывшими однокурсниками и коллегами по работе;
- четкая самоидентификация как члена группы авиаторов;
- соблюдение неформальных правил, существующих внутри данной профессиональной группы.

Помимо указанных выше специфических факторов, отражающих особенности отрасли гражданской авиации, на формирование неформальных взаимодействий акторов влияют и глобальные факторы, общие для всех отраслей экономики России. К числу таких факторов, важных и для ГА, прежде всего, следует отнести характер прошедшей в России приватизации [см., например: Blasi, Kroumova, Kruse 1997], которая носила во многом неформальный характер и привела к формированию «скрытых» и полуформальных собственников. В свою очередь эти собственники реализовывали свое право собственности через систему неформальных договоренностей с властью, вступали в неформальные отношения с другими участниками рынка. В сфере ГА это, например, проявилось в том, что практически все предприятия сельхозавиации были приватизированы, обанкрочены и распроданы по смехотворным ценам в частные руки. В большинстве случаев покупателями являлись бывшие руководители этих предприятий или их доверенные лица.

Другой важный фактор – это слияние власти и собственности, которое выражается в формировании сетей неформальных взаимозависимостей чиновников и бизнесменов. Чиновники оказывают покровительство «близким» к ним фирмам, содействуют получению ими различных привилегий и господдержки («чиновничья крыша»). Деловые люди оказывают финансовую поддержку «своим» чиновникам, которые иногда являются неформальными совладельцами компаний [см. Hellman et al. 2000; Косалс 2006; Нуреев]. Скрытое, неформальное слияние власти и собственности встречается и в ГА. Например, генеральный директор авиакомпании «Кавминводьявиа» В. Бабаскин какое-то время являлся депутатом краевой думы, а семейные связи руководства авиакомпаний «Аэрофлот» и «Трансаэро» с государственными чиновниками, скорее всего, помогли этим авиаперевозчикам в середине 1990-х полностью освободиться от уплаты пошлин, налогов и сборов на ввозимые иностранные ВС.

Определенную роль в том, что в России в целом (и в ГА, в частности) сформировалась система, в которой особое значение имеют неформальные отношения, сыграли и исторические традиции, возникшие в советское и даже до-советское время. Неформальные отношения, «блат», особая роль неформального покровительства со стороны чиновников – все это было частью советской экономической культуры, которая во многом дожила до нашего времени [см. Афанасьев 2000; Леденева 1997а, б].

В результате, сформировался такой экономический механизм, в котором те или иные решения принимаются и реализуются не только, а часто – не столько через рынок и

рациональные экономические действия, сколько через неформальные взаимодействия различных «групп интересов»¹². Поэтому и решения часто принимаются совсем не те, которые были бы полезны для решения проблем отрасли или шли на пользу развития эффективно работающих компаний.

4.5. О политике регулирования неформальных взаимодействий акторов на рынке гражданской авиации России

Политика регулирования неформальных взаимодействий акторов на рынке гражданской авиации должна основываться на анализе их положительного и отрицательного влияния. Как быть с неформальными взаимодействиями акторов на рынке ГА? Стоит ли развивать их, или наоборот нужно принимать меры по их «истреблению»? А может быть, все следует оставить так, как есть? Попробуем ответить на эти вопросы, проанализировав мнения авиационных специалистов.

Прежде всего отметим, что при описании неформальных взаимодействий на рынке гражданской авиации России, респонденты употребляли своеобразный сленг – такие слова и выражение, как: *блат, откаты, взятки, завяки, связи, связи в верхах, проставиться, продвигать «своих», через магазин, кидалово, кумовщина, доносы, занес бутылку, пьянки, решается через конверты и бутылки, распитие спиртных напитков, протекция, все куплено, берут на работу людей по звонку, личные договоры, у кого папа или мама круче, влиятельный папа, папенькины сынки, теплое местечко, папиковы отношения, семейные связи, сплетни, дружеские отношения, кормим чиновников, правила игры, подсудное дело, по доброте душевной, лицензируют «помойки», замяли, разряд неприкасаемых, задушить проверками* и т.д. Фоносемантическая оценка совокупности данных слов, проведенная в программе «ВААЛ-мини» дала следующие результаты: «данный текст производит впечатление плохого, шероховатого, угловатого, тихого, хилого, маленького». Это значит, что неформальные отношения воспринимаются респондентами как что-то не очень правильное, но при этом имеющее право на существование при условии, что никто «чужой» не узнает об этом. Для этого масштабы неформальных взаимодействий должны быть небольшими, а вступающие в них стороны обязаны сохранять это в тайне. С нашей точки зрения, неформальные взаимодействия на рынке гражданской авиации России действительно имеют изъяны, часто осуждаются обществом и не предполагают всеобщей огласки. Сленг в данном случае выражает эмоциональные переживания людей, рассказывающих о неформальных отношениях, с которыми им приходится сталкиваться. К тому же использование сленга говорит о просвещенности человека в вопросах неформальных отношений, т.е. подтверждает его принадлежность к группе «своих». <...>

Многие респонденты считают, что неформальные взаимодействия с авиационными властями необходимо изживать, при этом часть из них полагает, что это невозможно сделать¹³. <...>

В существующие формальные взаимодействия между участниками авиационного рынка с авиационными властями встроено множество элементов неформальных отношений. При этом респонденты выражают желание работать по формальным правилам, но признают, что в современных условиях это невозможно. <...> Многие формальные законы и правила неадекватны реальной рыночной ситуации, как следствие они могут существовать только в симбиозе с неформальными элементами. <...>

¹² Описание этого механизма в см. работе: [Яковлев 2004].

¹³ «Изживать, конечно, а как – не знаю. Все это идет сверху, не будут же они сами себя изживать» [интервью 10].

Неформальные отношения специалисты авиационной отрасли, как правило, предлагают развивать только в том случае, если они не влияют на уровень авиационной безопасности и могут помочь бизнесу. <...> При этом многие респонденты предлагают некоторые неформальные взаимодействия узаконить, а какие-то из существующих формальных – отменить. <...>

Неформальные взаимодействия стали привычными для большинства участников авиационного рынка. Специалисты признают их зачастую отрицательное влияние на уровень безопасности полетов и высказываются на их устранение. Однако не отказываются от применения неформальных взаимодействий в практической деятельности.

«Если б все было так просто в смысле формального, я был бы рад. А на сегодняшний день нам без неформальных никак» [интервью 9].

«Я за честный бизнес, однако есть определенные правила. И если все наши конкуренты пользуются связями, а мы не будем, то разоримся. А формальные они или не очень – не нам разбираться, мы взаимодействуем со всеми в рамках закона» [интервью 11].

Заключение

Проведенное исследование позволяет сделать ряд выводов.

1. Наше первоначальное предположение о том, что в гражданской авиации масштаб неформальных отношений минимален, не подтвердилось. <...> Несмотря на то что государство разработало ряд программ развития ГА и приняло множество новых законов, а все большее количество участников авиационного рынка сертифицируется по западным нормам, в рамках которых работа по неформальным правилам затруднена, масштабы неформальных взаимодействий акторов на рынке ГА остаются большими.

2. Существует большое разнообразие видов неформальных взаимодействий между участниками авиационного рынка. В рамках нашего исследования были выявлены: взятки, откаты, подарки (бутылки и т.д.), устные договоренности, безвозмездная взаимопомощь, сговоры, неофициальные коалиции, промышленный шпионаж, неофициальные платежи за перевозку грузов и пассажиров, зарплаты в конвертах и т.д. Иногда неформальные взаимодействия реализуются в виде чрезмерного применения формальных правил (постоянные проверки, зачеты, поручение сложных и низкооплачиваемых видов работ и т.д.) Можно говорить об институционализации на рынке гражданской авиации такого неформального действия, как подарок в виде бутылки со спиртным напитком. А также о том, что, несмотря на наличие неформальных отношений, авиационные специалисты стараются придерживаться правила: «безопасность превыше всего». <...>

3. Типологизировать неформальные взаимодействия можно исходя из степени их влияния на уровень безопасности полетов. Соответственно можно выделить следующие типы неформальных взаимодействий: увеличивающие уровень безопасности полетов, не снижающие уровень безопасности полетов, снижающие уровень безопасности полетов. Различные виды неформальных взаимодействий в зависимости от ситуации могут быть отнесены к любому из этих типов. Например, если отец помогает сыну устроиться на работу, а сын при этом старается качественно работать для того, чтобы не опозорить отца, – это увеличивает уровень безопасности полетов; а если отец помогает сыну устроиться на работу, после того как тот получил образование авиационного специалиста, при этом сын получает должность, соответствующую своим знаниям и навыкам, – это скорее никак не снизит уровень безопасности полетов; если же отец помогает получить сыну должность, которой сын не соответствует, – это снижает уровень безопасности полетов. К сожалению, по мнению проинтервьюированных респондентов, на рынке ГА России неформальные взаимодействия чаще понижают уровень безопасности полетов.

4. Неформальные взаимодействия акторов выполняют множество функций: преодоление административных барьеров, более оперативное решение задач, уменьшение суммарных издержек предприятия, лоббирование появления необходимых для развития бизнеса формальных правил, заключение формальных контрактов с помощью первоначально неформальных договоренностей, трудоустройство на лучшие рабочие места, продвижение по службе и получение более высокой оплаты труда, обеспечение возможности работать нелегально, избежание наказаний за ошибки, допущенные во время работы, разрешение конфликтных ситуаций в свою пользу и т.д. Существование неформальных взаимодействий также может способствовать выходу авиапредприятий на новые, непрофильные для них рынки.

5. Возникновению неформальных взаимодействий между акторами на рынке гражданской авиации способствуют несколько факторов: структурные проблемы формальных правил, династичность, семейственность, ограниченное количество профессиональных учебных заведений, укорененная практика поддержания связей между бывшими однокурсниками и коллегами по работе, идентификация своей принадлежности к группе авиаторов. Причины существования неформальных взаимодействий акторов на рынке гражданской авиации надо искать не только на уровне авиационной отрасли, но и во всей социально-экономической системе России. <...>

6. Давать какие-либо рекомендации сложно. Неформальные взаимодействия стали привычными для большинства участников авиационного рынка. Признавая их порою отрицательное воздействие на уровень безопасности полетов, авиаспециалисты не отказываются от применения неформальных взаимодействий в практической деятельности. Можно говорить о том, что система стабильна, поэтому вряд ли следует ставить задачу резкого сокращения неформальных отношений в кратчайший период. Вероятнее всего принятие резких мер по борьбе с неформальными отношениями на государственном уровне повлечет за собой рождение новых видов неформальных взаимодействий, а также увеличение их масштабов.

С нашей точки зрения, необходимо не бороться с неформальными взаимодействиями, а стимулировать акторов рынка гражданской авиации не вступать в них. Представляется, что следует идти в трех направлениях. Прежде всего – постепенно все более глубоко «вписывать» российский рынок ГА в международный рынок авиаперевозок, добиваясь повышения конкурентоспособности отрасли. Другое направление – постепенное совершенствование законодательства с учетом мнения участников авиационного рынка и жесткой регламентации вмешательства государства в их отношения. И наконец, стимулирование разумной внутренней политики компаний, направленной на разработку профессиональных кодексов и рекомендаций. Это можно делать в рамках профессиональных ассоциаций и объединений. В конечном счете, уменьшения неформальных отношений можно ожидать только в том случае, когда будут созданы социально-экономические условия, при которых участие в неформальных взаимодействиях не будет обеспечивать участникам авиационного рынка конкурентных преимуществ (или, что то же самое, – неучастие не будет создавать проблем). Только тогда субъекты рынка осознают, что им это не надо и начнут менять свое поведение. <...>

Эффективность взаимодействий акторов на рынке гражданской авиации России в целом определяет успешность его функционирования. И наряду с очевидными негативными последствиями, неформальные взаимодействия позволяют преодолеть структурные проблемы формальных правил и оптимизировать деятельность участников не только авиационного рынка, но и всей социально-экономической системы России.

Литература

- Абрамочкина Н.А.* Совершенствование методов формирования сети маршрутов авиакомпании в современных условиях авиатранспортного рынка: на примере ОАО «Аэрофлот». Дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05. М., 2005.
- Алашеев С.Ю.* Неформальные отношения в процессе производства: «взгляд изнутри» // Социологические исследования. 1995. №2. С. 12–19. <http://ecsocman.edu.ru/socis>
- Алмаев М.Х., Калугин Е.И.* Законодательное обеспечение лизинга гражданской авиации России <http://www.budgetrf.ru/Publications/Magazines/VestnikSF/2006/vestniksf290-2/vestniksf290-2030.htm>
- Антипова Н.В.* Государственное регулирование рынка авиатранспортных услуг: Дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. М., 1996.
- Артамонов Б.В.* Конъюнктура мирового рынка воздушных перевозок: Учеб. пособие для вузов гражд. авиации. М.: МИИГА, 1982.
- Афанасьев М.Н.* Клиентизм и российская государственность. 2-е изд., доп. М: Московский общественный научный фонд, 2000. <http://ecsocman.edu.ru/monf>
- Барсукова С.Ю.* Неформальная экономика и сетевая организация пространства в России // Мир России. 2000. № 1. С. 52–68. <http://ecsocman.edu.ru/mirros>
- Барсукова С.Ю.* Неформальная экономика: структура и функциональная специфика сегментов. Дис. ... д-ра социол. наук. М., 2004.
- Барсукова С.Ю.* Неформальные способы реализации формальных намерений, или как реализуется национальный проект «Развитие АПК». 2007. http://ecsocman.edu.ru/images/pubs/2007/05/10/0000307570/barsukova_1505.pdf
- Барсукова С.Ю.* Солидарность участников неформальной экономики (на примере стратегий предпринимателей и мигрантов) // Социологические исследования, 2002а. № 4. С. 3–12. <http://ecsocman.edu.ru/socis>
- Барсукова С.Ю.* Таможня и бизнес: от теневого тандема к легализации? // Мир России. 2002б. № 2. С. 70–92. <http://ecsocman.edu.ru/mirros>
- Бурдые П.* Формы капитала // Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 5. С. 60–75. <http://www.ecsoc.msses.ru>
- Воздушный кодекс Российской Федерации от 19.03.1997 г. http://www.consultant.ru/popular/air/25_9.html#p530
- Грязнов В.С.* Коммерческие права в международных коммерческих сообщениях. http://www.aerohelp.ru/index_new.php?idr=6&letter=%C3&idn=748
- Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 2004.
- Зверева П.* Бессистемное развитие // Ежегодник АТО 2007: Авиатранспортное обозрение. М., 2007. С. 62–65.
- Казачкова Е.* Ремонтировать по-западному // Ежегодник АТО 2007: Авиатранспортное обозрение. М., 2007. С. 101–104.
- Карпов Д.* Перспективы российской гражданской авиации зависят от экономической модели, которую выберут власти // Авиатранспортное обозрение. 2006. № 74. Ноябрь. <http://www.ato.ru/rus/media/ato/archives/74-2006/ak/ak1/>
- Кастельс М., Киселева Э.* Россия и сетевое общество // Мир России, 2000. № 1. http://www.hse.ru/journals/wrldross/vol00_1/castels.htm
- Комаров А.* Лидеры решают все // Ежегодник АТО 2007: Авиатранспортное обозрение. М., 2007. С. 28–37.
- Конвенция о международной гражданской авиации (Чикагская конвенция) 1944 г. <http://www.transco.ru/index.php?id=377>
- Коротков С.А.* Мировой рынок гражданской авиатехники: Дис. ... канд. экон. наук: 08.00.14. М., 2000.
- Косалс Л.Я.* Клановый капитализм в России // Неприкосновенный запас, 2006. № 6 (50). <http://magazines.russ.ru/nz/2006/50/ko17.html>
- Косалс Л.Я.* Между хаосом и социальным порядком // Pro et contra. 1999. Т. 4. № 1. <http://www.carnegie.ru/ru/pubs/procontra/55719.htm>
- Косалс Л.Я., Рывкина Р.В.* Становление институтов теневой экономики в постсоветской России // Социологические исследования. 2002. № 4. <http://ecsocman.edu.ru/socis>
- Костромина Е.В.* Авиатранспортный маркетинг. М.: НОУ ВКШ «Авиабизнес», 2003.
- Костромина Е.В.* Экономика авиакомпании в условиях рынка. 5-е изд., стер. М.: Авиабизнес, 2005.
- Леденева А.В.* Личные связи и неформальные сообщества: трансформация блата в постсоветском обществе // Мир России, 1997а. № 2. С. 89–106. <http://ecsocman.edu.ru/mirros>

- Леденева А. Неформальная сфера и блат: гражданское общество или (пост)советская корпоративность? // Pro et contra. 1997б. Т. 2. № 4. <http://www.carnegie.ru/ru/print/55641-print.htm>
- Маслаков В., Корень А. Стратегическое планирование и эффективность управления авиапредприятиями // Авиатранспортное обозрение. 1998. № 15. Ноябрь – декабрь. http://www.ato.ru/rus/media/ato/archives/15-1998/right8/?sess_43ad01578921eb153d5e60ff7f77eef6
- Нуреев Р.М. Власть-собственность в постсоветской России (проблема зависимости от предшествующего развития). http://www.econ.pu.ru/files/5_1134066188.pdf
- Нуреев Р.М. Социальные субъекты в постсоветской России: история и современность. <http://www.viperson.ru/data/200607/nureev.doc>
- Осадчий А.О. Механизм формирования интегрированных структур на российском рынке авиаперевозок: Дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. М., 2003.
- Основы политики Российской Федерации в области авиационной деятельности на период до 2010 года. http://www.favt.ru/doc/host_doc/index.php?idmd=2
- Павленко С.Ю. Элемент демократии или закулисные сделки? // Pro et contra. 1999. Т. 4. № 1. <http://www.carnegie.ru/ru/pubs/procontra/55725.htm>
- Полозов-Яблонский А.А. Определение синергетического эффекта участия авиакомпании в альянсах: Дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Моск. гос. техн. ун-т гражд. авиации. М., 2003.
- Пядушкин М. Качественный провал // Авиатранспортное обозрение. 2004. № 55. Ноябрь – декабрь. <http://www.ato.ru/rus/media/ato/archives/55-2004/right7/news1/>
- Пядушкин М. Неутешительная стабильность // Ежегодник АТО 2007: Авиатранспортное обозрение. М., 2007. С. 120–128.
- Радаев В.В. Социология рынков: к формированию нового направления. М.: Изд. дом ГУ–ВШЭ, 2003.
- Радаев В.В. Теневая экономика в России: изменение контуров // Pro et contra. 1999. Т. 4. № 1. <http://www.carnegie.ru/ru/pubs/procontra/55713.htm>
- Радаев В.В. Что такое рынок: экономико-социологический подход. Препринт WP4/2006/07. М.: ГУ–ВШЭ, 2006. http://new.hse.ru/sites/ecsoclab/docs/WP4_2006_07.pdf
- Радаев В.В. Экономическая социология: Учеб. пособие для вузов. М.: Изд. дом ГУ–ВШЭ, 2005.
- Сапожников А., Сеницкий А. Итоги работы авиакомпаний 2005 году // Авиатранспортное обозрение. 2006. № 67. Март. <http://www.ato.ru/rus/media/ato/archives/67-2006/ak/ak1/>
- Сеницкий А. Дело техники // Ежегодник АТО 2007: Авиатранспортное обозрение. М., 2007а. С. 97–100.
- Сеницкий А. Мы находимся в новой экономической реальности // Авиатранспортное обозрение. 2006. № 67. Март. <http://www.ato.ru/rus/media/ato/archives/67-2006/10let/10let-paper/>
- Сеницкий А. Подъем или кризис? // Ежегодник АТО 2007: Авиатранспортное обозрение. М., 2007б. С. 7–13.
- Филева Н.В. Формирование системы оперативного управления экономической деятельностью авиакомпании в условиях реструктуризации рынка. Дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. М., 2000.
- Флигстин Н. Государство, рынки и экономический рост // Экономическая социология. 2007. Т. 8. № 2. С. 41–60. <http://www.ecsoc.msses.ru>
- Яковлев А.А. Взаимодействие групп интересов и их влияние на экономические реформы в современной России. Препринт WP4/2004/01. М.: ГУ ВШЭ, 2004. <http://www.bukas-humboldt.ru/AYakovlev%20RU.pdf>
- Blasi J.R., Kroumova M., Kruse D. Kremlin capitalism. Privatizing the Russian Economy, Ithaca, London: Cornell University Pres, 1997.
- Hellman J. S., Jones G., Kaufmann D., Schankerman M. Measuring governance and state capture: the role of bureaucrats and firms in shaping the business environment. Results of a firm-level study across 20 transition economies // European Bank for Reconstruction and Development. 2000 (June). Working Paper No. 51. <http://www.ebrd.uz/pubs/econo/wp0051.htm>
- Вебсайты: http://www.aeroflot.ru/attach.asp?a_no=3884; http://www.aerofuels.ru/tzk_agit.php; <http://www.ato.ru/rus/media/ato/archives/31-2000/>; <http://www.aviacor.ru/content/view/15/57/>; <http://www.aviaport.ru/digest/2001/03/12/10189.html>; http://www.aviastar-sp.ru/aviastar_ru/; <http://www.favt.ru/schools/>; <http://www.financeleasing.ru/company/hostory/>; <http://www.ifc-leasing.com/about.php>; <http://www.kapo-gorbunov.ru/visiting.htm>; <http://www.oneworld.com/>; <http://www.skyteam.com/skyteam>; <http://www.staralliance.com/en/meta/airlines/NH.html>; <http://www.sukhoi.org/planes/projects/rrj/>; <http://www.tupolev.ru/Russian/Show.asp?SectionID=143>; <http://www.vaso.ru/catalog.php?PHPSESSID=fb473c091ea7b6126e118aefa9e9d87c>.

Список респондентов

Интервью 1. Коммерческий директор авиаремонтного завода. Стаж работы 25 лет. Мужчина.

Интервью 2. Инженер центра координации технического обслуживания авиакомпании. Стаж работы 7 лет. Мужчина.

Интервью 3. Заместитель генерального директора по управлению персоналом авиастроительной и авиаремонтной компании. Стаж работы 3 года. Женщина.

Интервью 4. Бортинженер. Стаж работы 10 лет. Мужчина.

Интервью 5. Командир воздушного судна. Стаж работы 17 лет. Мужчина.

Интервью 6. Эксперт по сертификации воздушных судов в научно-производственном центре. Стаж работы 30 лет. Мужчина.

Интервью 7. Инженер испытательного комплекса на авиаремонтном заводе. Стаж работы 30 лет. Мужчина.

Интервью 8. Командир воздушного судна в частной авиакомпании. Стаж работы 20 лет. Мужчина.

Интервью 9. Владелец авиакомпании сельскохозяйственной авиации. Стаж работы 10 лет. Мужчина.

Интервью 10. Начальник лаборатории ТЗК. Стаж работы 20 лет. Мужчина.

Интервью 11. Директор по маркетингу авиаремонтной компании. Стаж работы 7 лет. Женщина.

Интервью 12. Авиатехник в авиаремонтной компании. Стаж работы 4 года. Мужчина.

Интервью 13. Старший сотрудник отдела в конструкторском бюро. Стаж работы 18 лет. Мужчина.

Интервью 14. Коммерческий директор авиакомпании сельскохозяйственной авиации. Стаж работы 27 лет. Мужчина.

Интервью 15. Экспертом в департаменте информационных технологий компании, управляющей аэропортовым комплексом. Стаж работы 3 года. Женщина.

Интервью 16. Инженер центра координации технического обслуживания ВС авиакомпании. Стаж работы 5 лет. Мужчина.

Интервью 17. Инженер авиакомпании. Стаж работы 30 лет. Мужчина.

Интервью 18. Начальник подразделения компании, управляющей аэропортовым комплексом. Стаж работы 5 лет. Женщина.

Интервью 19. Заместитель генерального директора авиаремонтной компании. Стаж работы 33 года. Мужчина.