

УДК 658

ЛОУКОСТЕРЫ В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РАЗВИТИЯ

Карпова В.К., магистрант, 2 курс, ХМНмз-01-23

Бекетова О.Н., д.э.н., профессор

Высшая школа управления, Российский университет дружбы народов им.
Патриса Лумумбы, Москва, Российская Федерация

Аннотация: в статье проведён анализ деятельности лоукостеров на российском рынке авиаперевозок; рассмотрены основные проблемы, с которыми сталкиваются российские лоукостеры, высокие эксплуатационные расходы, низкая пропускная способность региональных аэропортов, законодательные ограничения; оценены перспективы расширения сети маршрутов, внедрения инновационных технологий и повышения доступности авиаперевозок для населения, особенно в удаленных регионах страны. Практическая реализация предложенных рекомендаций по улучшению конкурентоспособности российских лоукостеров и выведению их на новый уровень будет способствовать росту объема оказанных услуг и интеграции отечественных лоукостеров в международную авиационную сеть.

Введение.

Растущая роль авиаперевозок в обеспечении мобильности населения и в развитии внутреннего и международного туризма, решение задач повышения транспортной доступности регионов, снижения стоимости путешествий и стимулирования экономического роста делают тему исследования чрезвычайно актуальной. Практическая значимость темы ещё более усиливается в условиях санкционного давления и необходимости адаптации отечественной транспортной инфраструктуры к новым условиям, поиска и внедрения эффективных бизнес-моделей лоукостеров.

Цель статьи — проанализировать проблемы и перспективы развития лоукостеров в России и предложить пути их решения.

Для подготовки статьи использовались следующие методы исследования: анализ вторичных статистических данных, отчетов о состоянии рынка авиаперевозок в России; сравнительный анализ российских лоукостеров с международными аналогами с целью выявления лучших практик, применяемых в других странах, и адаптации их к российским реалиям; контент-анализ материалов, посвященных текущим проблемам и тенденциям на рынке низкобюджетных авиаперевозок в России; проведение опросов и интервью с представителями авиакомпаний, экспертами и пассажирами. Источниками информации выступали труды отечественных и зарубежных учёных-практиков, в том числе исследования Элвис П., Иванищенко И. В., Немчинова О.А, Мелехина Т.Л., Паламарь Е.С., в которых ученые-практики анализируют проблемы

лоукостеров на рынок авиаперевозок, оценивают изменения в потребительских предпочтениях.

Основа модели лоукостеров: безопасность, цены и сервис.

Общепризнано, лоукостеры — это компании, предоставляющие минимальный сервис за счет снижения стоимости сервисных услуг, что никоим образом не влияют на безопасность полетов. Безопасность можно назвать наряду с ценой главными плюсами таких компаний.

Цены на определенные маршруты лоукостеров варьируются чаще, чем у регулярных авиакомпаний и зависят от времени вылета, направления, сезонности, спроса и конкуренции на маршруте. В отличие от регулярных авиакомпаний, лоукостеры редко устанавливают билеты по низким ценам более чем за три месяца до вылета, что связано с необходимостью сохранить гибкость в планировании маршрутного плана на длительный период. Высокая эффективность использования парка воздушных судов в сочетании с более низкими затратами позволяют участникам рынка предлагать скидки на авиабилеты, что в свою очередь выступает важнейшим фактором конкуренции для авиакомпаний. Большинство потребителей хотят быстро и экономно добраться до пункта назначения и готовы отказаться от еды и развлечений в полете, чтобы сэкономить материальные средства. [11].

Обычно система лоукостера подразумевает:

1. логистическую оптимизацию за счёт выверенного маршрута, маршрутной сети, сокращения времени разворота воздушного судна. Время разворота у лоукостеров- 25 минут. Чем меньше самолёт на земле, тем меньше он создает издержек компании; имеет место использование второстепенных аэропортов;

2. унификацию флота – использование самолетов одной модели с одинаковым классом обслуживания. Например, в воздушном парке «Победы» только Boeing 737-800;

3. отсутствие основных категорий сервиса на борту. У лоукостеров нет разделения салона по классам, чаще всего кресла не откидываются, используются более узкие сидения и меньшее расстояние между спинками кресел, что в конечном счете позволяет взять на борт большее количество пассажиров. Наличие спинок кресел, которые не раскладываются и отсутствие на них карманов, как на креслах у «Победы», позволяет ускорить время на уборку салона. В качестве платных услуг прилагается: питание («Еда в полет», «Еда на гейт», выбор кресла, провоз багажа и ручной клади)

Подход «Меньше багажа на борту» позволяет не только уменьшить взлетный вес самолета, но и расход топлива, сокращает время обслуживания самолета на земле. Перечисленные меры обеспечивают быстрый оборот самолетов на земле. Согласно данным сайта «Победы», в структуре пассажиропотока в Европе лоукостеры занимают 38%, в Северной и Южной Америке — 30 и 27%, в Азии — 17% и в Африке — 9%¹.

¹ [Доля лоукостеров в России удвоилась за два последних года — РБК](#)

В табл. 1 нами систематизированы современные факторы, влияющие на развитие компаний изучаемого сегмента.

Таблица 1

Направления и факторы, влияющие на развитие лоукостеров

Фактор	Следствие
Восстановление после пандемии	После резкого падения спроса в 2020-2021 годах лоукостеры начали восстанавливаться, увеличилось количество рейсов
Адаптация к новым условиям	Авиакомпании адаптировались к изменившимся требованиям безопасности и санитарным нормам, что способствовало увеличению спроса среди пассажиров
Расширение маршрутной сети	Лоукостеры продолжают открывать новые маршруты, включая как популярные, так и менее известные направления, как внутренние рейсы, так и международные
Иновации и технологии	Лоукостеры активно внедряют цифровые технологии для улучшения клиентского опыта, включая мобильные приложения для бронирования, онлайн-регистрацию и автоматизацию процессов, программы развлечений на борту
Конкуренция и адаптация	Лоукостеры продолжают конкурировать с традиционными авиаперевозчиками, что приводит к улучшению качества обслуживания и снижению цен на билеты
Финансовая устойчивость	Компании получают прибыль, что позволяет им инвестировать в расширение и развитие. Лоукостеры оптимизируют свои бизнес-процессы
Изменения в потребительских предпочтениях	Лоукостеры адаптируются во внешней среде, предлагая различные тарифные варианты. В условиях неопределенности, связанной с международными поездками, наблюдается рост интереса к внутренним маршрутам

Лоукостеры находятся в процессе активного восстановления и адаптации к новым условиям рынка. Их способность быстро реагировать на изменения, внедрять инновации и расширять маршрутные сети делает их важным игроком в авиаперевозках. Устойчивость финансового положения и фокус на потребительских предпочтениях свидетельствуют о том, что авиакомпании могут продолжать развиваться и привлекать новых клиентов.

В таблице 2 представлены показатели рентабельности крупных международных лоукостеров, игроков Европейского рынка, таких как Ryanair, easyJet и Wizz Air за 2022 гг. [9, 10].

Таблица 2

Ключевые экономические показатели международных лоукостеров Ryanair, easyJet и Wizz Air

Компания	Описание компании	Чистая прибыль	Рентабельность по EBITDA	Рентабельность по чистой прибыли
Ryanair	Ирландская компания-лоукостер, основанная в 1984 году	1,4 миллиарда евро	2,1 миллиарда евро	Составляет примерно 20%,

EasyJet	Британская авиа-компания, основанная в 1995 году	Имеется чистый убыток в размере 178 миллионов фунтов стерлингов	В 2022 году EBITDA была положительной, однако точные цифры варьируются	В 2022-2023 EasyJet работает над восстановлением чистой рентабельности
Wizz Air	Венгерская низкобюджетная авиакомпания, основанная в 2003 году	Около 300 миллионов евро	EBITDA составила более 500 миллионов евро	Чистая рентабельность Wizz Air 15-20%

Рентабельность иностранных лоукостеров в 2022-2023 году показала тенденцию к восстановлению после пандемии.

В табл.3 нами представлены нормативные акты формирующий правовую базу для функционирования лоукостеров в РФ, регулирующие их тарифную политику, уровень обслуживания и соблюдение стандартов безопасности [7].

Таблица 3

Основные нормативные акты, регулирующие деятельность лоукостеров в России

Нормативные акты	Основные положения
Воздушный кодекс РФ (ФЗ №60-ФЗ от 19.03.1997)	Регулирует общие правила эксплуатации воздушного транспорта, сертификацию авиакомпаний, обеспечение безопасности полетов, права и обязанности пассажиров и перевозчиков.
Федеральный закон «О защите прав потребителей» (№2300-1 от 07.02.1992)	Определяет права пассажиров, включая компенсации за задержки и отмены рейсов, возврат билетов и обязательное информирование.
Федеральные авиационные правила (ФАП)	Устанавливают технические и организационные требования к перевозкам, включая лицензирование, безопасность и обслуживание пассажиров
Постановление Правительства РФ №1555 от 25.12.2013	Разрешает применение невозвратных тарифов, что является ключевым для бизнес-модели лоукостеров.
Санитарные правила и нормы (СанПиН)	Регламентируют санитарное состояние воздушных судов, обязательное соблюдение даже при минимизации расходов на обслуживание.
Международные стандарты ICAO и IATA	Определяют международные требования к безопасности полетов, сертификации авиакомпаний и управлению качеством, обязательные для выполнения в России.

Более 20% отечественных авиапассажиров выбирают бюджетные рейсы для перелетов внутри страны, что отражает тенденцию к увеличению интереса к доступным воздушным перевозкам, особенно в регионах.

Ценовые лидеры России: «Победа» и «Smartavia» в мире лоукостеров.
Пассажиропоток между городами России в 2023 г. вырос на 30% (рис.1).

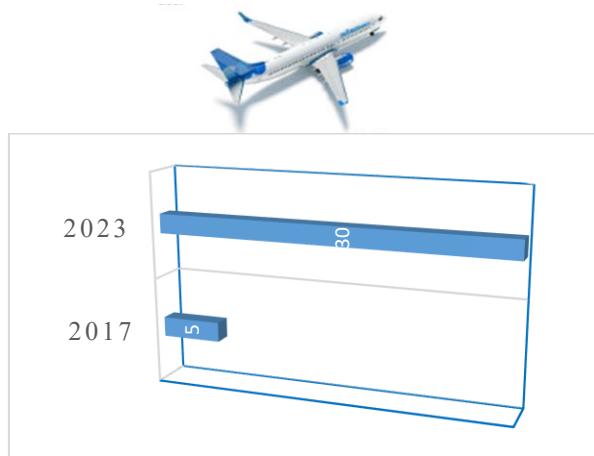


Рис.1.Динамика роста пассажиропотока

Отечественная авиакомпания-лоукостер «Победа», являющийся ценовым лидером по авиаперевозкам и темпам выручки, входящая в Группу «Аэрофлот», по итогам января 2019 года впервые стала третьей крупнейшей авиакомпанией России (рис.2), являясь мировым лидером по налету на Boeing 737-800 (более 13 ч. в сутки). При этом, лоукостер «Победа» обеспечивает основной прирост пассажиропотока группы «Аэрофлот».

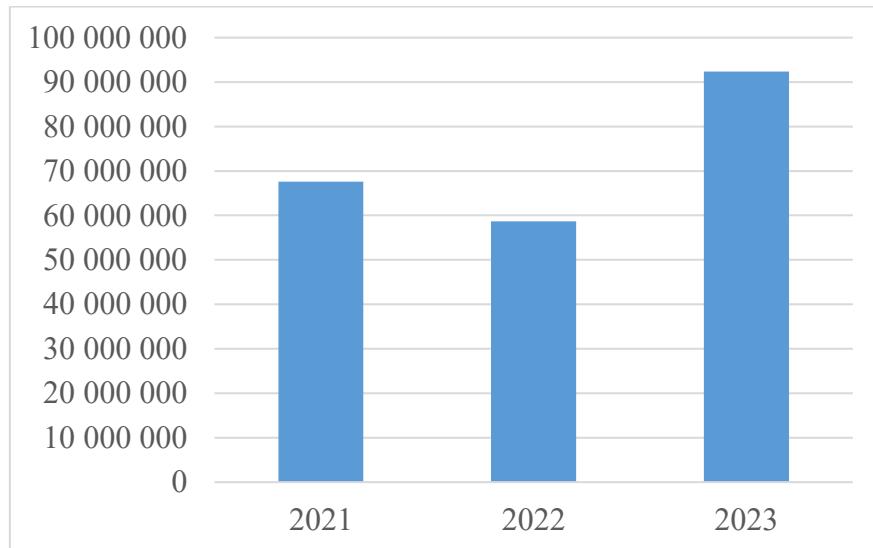


Рис.2. Динамика роста выручки авиакомпании «Победа», млн.р. [7].

Увеличение выручки в 2023 году может говорить о том, что компания продолжает развиваться благодаря маркетинговому подходу и расширению маршрутов.

Динамика выручки авиакомпании-лоукостера «Smartavia» представлена на рис.3.

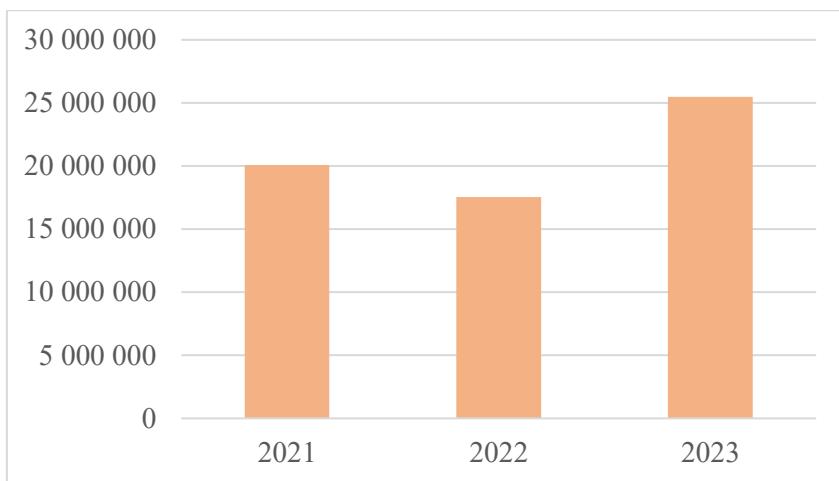


Рис.3. Динамика выручки а/к «Smartavia», млн.р. [8].

Рост выручки в 2023 году свидетельствует о том, что компания продолжает развиваться благодаря расширению маршрутной сети и улучшению клиентского сервиса.

Упадок выручки авиакомпаний в 2021-22 годах был вызван рядом факторов, связанных в первую очередь с продолжающимся воздействием пандемии COVID-19.

«Smartavia» имеет в парке 13 воздушных судов (Боинг 737-700/800 и A320neo) и выполняет рейсы более чем по 60 российским направлениям. Интересно, что компания-лоукостер планирует использовать систему «WOW», которая даст возможность пассажирам во время рейса приобретать дополнительные услуги, например, бронирование отелей, заказ экскурсий в городах назначения, что станет новинкой для отечественных компаний. Однако рынок лоукостеров в России значительно уступает зарубежным. Это обстоятельство внимательного анализа. Он был проведён нами с помощью обработки полученных данных устного опроса менеджеров лоукостеров о существующих проблемах деятельности (рис.3).



Рис.3 Основные значимые проблемы лоукостеров

Данные диаграммы позволяют заключить, что наиболее значимым ограничивающим фактором деятельности лоукостеров является рост цен на топливо. Колебания, которые существенно влияют на расходы бюджетных авиакомпаний. В 2023 году российские предприятия произвели 10 841 тысячу тонн авиационного топлива - керосина, что на 1,5% больше, чем в 2022 году. В октябре 2024 года средние цены производителей по коду OBD2 «Керосин для реактивных двигателей» составили 66 727,4 рубля за тонну [4]. Однако среднегодовой спад производства авиационного топлива за период 2017-2023 годов составил 0,7%. Лоукостеры в своей деятельности сталкивались с регуляторными барьерами, налогами, сборами, увеличивающими операционные расходы. Быстрые изменения в технологиях и требованиях к безопасности требуют от лоукостеров дополнительных инвестиций в целях поддержания конкурентоспособности. Следует отметить, что лоукостеры конкурируют не только друг с другом, но и с традиционными авиакомпаниями, которые также начинают предлагать более доступные тарифы. Важным моментом при составлении тарифа является маркетинговая стратегия авиакомпании и ее конкурентов в этой сфере.

Эффективные стратегии лоукостеров: от адаптации к развитию.

Перечисленные проблемы требуют от лоукостеров гибкости и способности адаптироваться к изменениям в рыночной среде, чтобы оставаться успешными в условиях жесткой конкуренции [1]. Первоочередными задачами развития лоукостеров на наш взгляд, являются следующие:

1) оптимизация существующих бизнес-моделей за счёт поиска сокращения операционных расходов, использования более экономичных самолетов, оптимизации маршрутов, минимизации наземных затрат и внедрения инновационных технологий для повышения эффективности бизнес-моделей;

2) поиск путей диверсификации маршрутов, их расширение и привлечение новых клиентов. Эффективные маркетинговые стратегии, включая использование социальных сетей и цифровой рекламы, помогают лоукостерам привлекать клиентов и поддерживать высокий уровень осведомленности о своих предложениях. Авиакомпания «Победа» и «Smartavia», активно ведет Телеграм-канал и группу Вконтакте;

3) использование методов гибкой ценовой политики, динамического ценообразования;

4) улучшения клиентского опыта за счёт предложения дополнительных услуг, таких как платный выбор мест, услуг развлечения на борту (в «Победе» с ноября 2024 вводится данная услуга), предзаказ питания и дополнительных опций для пассажиров и внедрение современных технологий, таких как мобильные приложения для бронирования и регистрации, автоматизация процессов на борту и оптимизация логистики.

В заключение следует отметить, что практическая реализация предложенных мер предполагает соблюдение принципов устойчивого развития, учёт растущих требований к экологии.

Список литературы:

1. Немчинов О. А. Исследование тарифной политики авиакомпании на рынке пассажирских перевозок / О. А. Немчинов, К. И. Минеева. — Текст : непосредственный // Молодой ученый. — 2016. — № 27 (131). — С. 471-476. — URL: <https://moluch.ru/archive/131/36394/> (дата обращения: 12.12.2024)
2. Немчинов О. А. Авиатранспортный маркетинг: экономическая эффективность эксплуатационной деятельности авиакомпании:учеб. пособие/О.А. Немчинов, О. М. Жуков. - Самара:Изд-во Самарского университета, 2018.- 116с.
3. Смирнов П. В. Анализ бизнес-моделей лоукостеров на российском рынке авиаперевозок. Транспортная политика. — 2021. — №7(2). — С.78-89.
4. Шевченко А. Рынок керосина авиационного в России 2017-2024 гг. Цифры, тенденции, прогноз. 2024. Режим доступа: Рынок керосина авиационного в России 2024, 2023 | Анализ рынка
5. Шевченко Н. Р. Рынок авиаперевозок в России: состояние и перспективы лоукостеров// Вестник транспортного бизнеса. —2022. —№11(4). — С. 44-58.
6. Рынок лоукостеров в России: текущее состояние и перспективы развития. — М.: Аналитический центр при Правительстве РФ, 2022.
7. ООО «Авиакомпания «Победа»: бухгалтерская отчетность и финансовый анализ [Электронный ресурс]. Режим доступа://www.audit-it.ru/buh_otchet/9705001313_ooo-aviakompaniya-pobeda (дата обращения: 10.11.2024).
8. АО «Авиакомпания Смартавиа»: бухгалтерская отчетность и финансовый анализ. [Электронный ресурс]. Режим доступа:https://www.audit-it.ru/buh_otchet/2901126323_ao-ak-smartavia (дата обращения: 11.01.2025).
9. Кошкин Д. В чём подвох, почему так дешево? [Электронный ресурс]. Режим доступа:<https://ru.skyscanner.com/news/kak-rabotayut-byudzhetnye-aviakompanii-i-loukostery> (дата обращения: 11.11.2024).
10. Федеральное агентство воздушного транспорта [Электронный ресурс]. Режим доступа:<https://favt.gov.ru/aviaciya-obshego-haznacheniya-perechen-zakonodatelnih-i-normativnyh-aktov/> (дата обращения: 11.11.2024).
11. Wizz Air.Годовые отчеты и бухгалтерская отчетность [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://wizzair.com/cms/api/docs/default-source/downloadable-documents/corporate-website-transfer-documents/annual-reports/wizz_air-annual-report-and-accounts (дата обращения: 20.01.2025).
12. Easy Jet -Упрощение недорогих поездок с помощью годовых отчетов и бухгалтерской отчетности. [Электронный ресурс]. https://s203.q4cdn.com/522538739/files/doc_financials/2023/ar/43627_easyJet_Annual-Report_Web.pdf(дата обращения: 20.02.2025).
- 13.Гид по лоукостерам. [Электронный ресурс]. <https://tripmydream.com/media/layfhak/loukost-perelety-vse-minusy-i-plyusy> (дата обращения: 21.02.2025).