

ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЛОУ-КОСТ АВИАКОМПАНИЙ В РОССИИ

Баскаков И.А.,

научный руководитель канд. экон. наук Батукова Л.Р.

Сибирский федеральный университет

Современное состояние развития авиаперевозок в Российской Федерации не соответствует потребностям экономики и населения. В стране после распада Советского Союза так и не выстроена модель эффективного межрегионального авиасообщения.

Авиация для России очень важна. Страна, в которой есть населенные пункты, находящиеся друг от друга на расстоянии тысяч километров, а в некоторые из них, кроме как самолётом, попасть невозможно, не может эффективно развиваться, да и просто существовать, без авиации. Во времена СССР в России существовали так называемые региональные хабы – узловые аэропорты, в которые осуществлялся подвоз пассажиров из близлежащих территорий и уже оттуда – вылет дальше, в крупные города. Сейчас в России сложилась парадоксальная ситуация, что единственными функционирующими и удобными пересадочными пунктами являются Москва (аэропорты Московского авиационного узла «Домодедово», «Шереметьево», «Внуково») и Санкт-Петербург («Пулков»). Статус регионального хаба имеет только Екатеринбург («Кольцово») и Новосибирск («Толмачёво»), в которых основные игроки (базовые перевозчики) – крупнейшие авиакомпании России («Уральские авиалинии» и «S7 airlines» соответственно). При этом стоимость прямого билета на рейс Красноярск – Екатеринбург всё равно дороже, чем на рейс с пересадкой через Москву. Получается, что самолёт совершает лишнюю взлёт-посадку (за которую платит аэропорту, так же как и за аэронавигацию, обслуживание пассажиров в терминале, погрузка/разгрузка багажа), питание на борту, топливо и проч. Такая ситуация сложилась из-за низкой мобильности населения между регионами, что, соответственно, отображается на загрузке самолёта. В свою очередь низкая мобильность обуславливается дороговизной авиабилетов и пассажир предпочитает либо поезд (где цена билетов тоже не низкая), либо, если дело не срочное (например, поездка к родственникам в гости), вовсе отказывается от неё. Получается ситуация замкнутого круга, которую, как показывает российская действительность, не в силах переломить участники рынка: пассажиры и авиакомпании.

Решением данной проблемы может стать создание в стране авиакомпаний, работающих по модели низкобюджетных авиаперевозок (во всём мире они называются лоу-кост авиаперевозками, а авиакомпании, работающие по такой модели – лоукостерами или дискаунтерами).

Бюджетная авиакомпания (лоукостер) — авиакомпания, которая предлагает крайне низкую плату за проезд в обмен на отказ от большинства традиционных пассажирских услуг. Типичная бизнес-модель лоу-кост авиакомпании обычно (но не всегда) включает следующие положения: один пассажирский класс; один тип самолёта (обычно Airbus A320 или Boeing 737), что позволяет сокращать издержки на подготовку персонала и обслуживание техники; минимальный набор дополнительного оборудования в самолёте, отсутствие развлекательных видеопанелей, систем цифровой связи пилотов с землёй ACARS, автоторможения и т. д., что делает стоимость машины ниже и уменьшает её вес, а значит, и расход топлива; электронные билеты; акцент на прямых продажах билетов, особенно через Интернет (с целью избегания выплат комиссионных агентам и системам резервирования); увеличение цены билета по мере заполнения самолёта с целью поощрения раннего резервирования; отсутствие мест в

посадочных талонах, то есть поощрение пассажиров быстрее подняться на борт и занять места. В характеристики лоукостера можно включить и использование дешевых, менее заполненных вторичных аэропортов, отправление рано утром или поздно вечером с целью избегания возможных задержек из-за загрузки воздушного пространства («воздушных заторов»), а также с целью экономии за счёт более низких аэропортовых сборов; исполнение в течение дня многих рейсов одним самолетом, быстрый оборот самолётов в аэропортах (например, в компании «Southwest Airlines» каждый самолет в среднем выполняет 6 рейсов в сутки и при этом проводит в полете 10 часов 51 минуту); простые маршруты, маршруты строятся по принципу из точки в точку (прямые рейсы между аэропортами) вместо использования промежуточных посадок в хабах (также с целью максимального использования самолёта и избегания задержек, связанных с опозданием транзитных пассажиров и потерь багажа между рейсами); ориентация на прямые перелеты (багаж не перемещают автоматически с рейса на рейс даже если это рейсы одной компании); сокращение набора услуг, предоставляемых пассажирам на борту самолета, исключение из этого набора услуг, которые в других авиакомпаниях являются стандартными (например, раздача пассажирам прохладительных напитков и питания), перевод таких услуг в разряд платных. Кроме того дискаунтер характеризуется получением дополнительного дохода от продажи дополнительных услуг на борту самолёта и товаров; служащие выполняют сразу несколько функций, например стюарды, кроме прямых обязанностей, также занимаются уборкой салона, регистрируют пассажиров на рейс (с целью экономии фонда оплаты труда без урезания зарплат); уменьшением роли особых сервисов (например, повышение возраста детей, начиная с которого можно летать самостоятельно), что снижает затраты на них; агрессивными программами хеджирования стоимости топлива.

Конечно, стоит отметить, что не каждая лоу-кост авиакомпания осуществляет весь набор вышеперечисленных мероприятий (например, некоторые лоукостеры указывают номера мест в посадочных талонах, а другие используют несколько типов самолётов), однако, типичный лоукостер держит цены на максимально низком уровне за счёт снижения издержек и с определённой периодичностью проводит различные симулирующие акции (например, тариф на билет – 1 рубль/доллар/евро в течение ближайших 2 часов и т.п.), что позволяет ему заполнять самолёт по-максимуму, и, соответственно, работать в прибыль. Во время последнего экономического кризиса в Европе рынок авиаперевозок структурно сильно изменился, классические авиаперевозчики терпели убытки и сокращали маршрутную сеть, а лоукостеры, наоборот, развивались. Флот крупнейшего лоукостера в Европе, авиакомпании «Ryanair» (Ирландия), на конец 2012 года составляет 305 единиц воздушных судов (ВС), а крупнейший мировой лоукостер «Southwest Airlines» (США) имеет 547 ВС и в день совершает более 3100 рейсов.

В России были приняты попытки создания бюджетного авиаперевозчика с рейсами из Москвы. Первой была авиакомпания «SkyExpress» (которая сначала была лоукостером, но в последствии стала скорее гибридным авиаперевозчиком, сочетая в себе элементы лоу-коста и классической модели), основанная в 2006 году. По состоянию на 2011 г. осуществлялись рейсы по направлениям Москва (Внуково), Санкт-Петербург, Анапа, Владикавказ, Екатеринбург, Пермь, Калининград, Краснодар, Минеральные Воды, Мурманск, Оренбург, Ростов-на-Дону, Сочи, Уфа, Челябинск. Авиакомпания входила в 10ку крупнейших перевозчиков страны по объёмам перевозок, но осенью 2011 года учредителями было принято решение о слиянии с авиакомпанией «Кубань» и прекращении истории «SkyExpress». По типичной модели лоу-кост в России работала авиакомпания «Авианова» (2009-2011 гг.). Она осуществляла регулярные рейсы по следующим направлениям (2011 г.): из Москвы («Шереметьево») — Анапа, Архангельск, Астрахань, Волгоград, Геленджик,

Екатеринбург, Калининград, Краснодар, Курган, Набережные Челны, Пермь, Ростов-на-Дону, Самара, Симферополь, Сочи, Ставрополь, Сургут, Тюмень, Ульяновск, Уфа; и из Санкт-Петербурга — Архангельск, Калининград, Краснодар, Сочи. По итогам 2010 года «Авианова» стала бой авиакомпанией в России по объёмам авиаперевозок. Эксперты прогнозировали большое будущее этому проекту, но в 2011 году в связи с ухудшением финансово-экономического состояния из-за конфликта между учредителями авиакомпания прекратила регулярные пассажирские перевозки.

Основываясь на опыте работы двух отечественных лоу-кост авиаперевозчиков можно сделать вывод, что модель данных авиаперевозок в России населением востребована (об этом говорит факт роста пассажиропотока и объёмов работ двух авиакомпаний, что сразу же вывело их в ТОП-10 авиаперевозчиков страны) – многие пассажиры на форумах отмечают, что гораздо чаще бы летали, если стоимость билета не была такой высокой.

Основными проблемами функционирования данной модели в России являются следующие:

1. Высокие аэропортовые сборы. В Европе и США авиакомпания может выбрать аэропорт, куда она может летать (так называемы второстепенный аэропорт), который находится дальше от города, в нём хуже терминал, но зато стоимость его услуг гораздо ниже, что существенно отражается на стоимости билета (аэропортовые сборы составляют приблизительно 1/3 стоимости билета). В России нет такого количества аэропортов, соответственно единственный аэропорт в городе является монополистом и может диктовать условия, в частности – ценовую политику.
2. Невозможность создания условий для лоу-кост перевозчика в большинстве российских аэропортов, главным из которых является подготовка самолёта к обратному рейсу за 30-40 минут (потому что авиакомпания зарабатывает деньги только тогда, когда самолёт находится в воздухе). Лоукостер использует свои ВС гораздо интенсивней (пример «Авиановы»: при том, что авиакомпания осуществляла перелёты в около 30 населённых пунктов РФ (из Москвы в Санкт-Петербург было до 3 рейсов в день), в её парке было всего лишь 6 ВС Airbus A320).
3. Лоббирование интересов классических авиаперевозчиков в органах исполнительной и законодательной власти.
4. Ограничения на беспошлинный ввоз зарубежных судов определённых категорий (по количеству посадочных кресел).
5. Высокие цены на авиационное топливо в России.
6. Недопуск на рынки России зарубежных лоукостеров (опять-таки из-за лоббирования и боязни обвала рынков и переориентации пассажиров на зарубежных дешёвых авиаперевозчиков).

Экономика региональных авиаперевозок гораздо сложнее, чем магистральных. Исходя из современной экономической ситуации и географической структуры отрасли вернуть советские объёмы пассажирских авиаперевозок в ближайшем будущем будет все труднее: если международные маршруты и полеты из Москвы, Петербурга и еще нескольких крупных городов демонстрируют устойчивый рост, то в секторе региональных перевозок прогресс невелик. При том, что в течение 2-5 лет после создания российские лоукостеры ушли с рынка, их опыт существования нельзя назвать негативным. Чётко прослежена тенденция к интересу к модели со стороны потребителей услуги (т.е. пассажиров), причиной краха стали ошибки менеджмента компаний, несовершенство законодательства и неразвитость инфраструктуры. При наличии управленческого желания и воли все эти проблемы можно как минимум минимизировать на уровне менеджмента и инвестиций. Крупнейшие игроки рынка авиакомпании «Аэрофлот – российские авиалинии» (1 место по объёмам авиаперевозок

в стране, национальный авиаперевозчик) и «ЮТэйр» (3 место по объёмам и 1 место по развитости межрегиональной сети маршрутов) уже заявили, что рассматривают сегмент лоу-кост авиаперевозок как перспективный для развития своего бизнеса. В Европе по такой модели (классический авиаперевозчик – материнская компания, выполняющая магистральные авиаперевозки, а лоукостер – дочерняя компания, сосредоточенная на выполнении региональной программы) работает «Lufthansa» (ФРГ), которая с 2013 года передала своей дочерней компании «Germanwings» большую часть малопротяжённых рейсов. Также в начале 2013 года «AirFrance»(Франция) объявила об объединении своих дочерних компаний в низкобюджетную авиакомпанию «Нор!», тем самым подтвердив тенденцию.

Для создания полноценных лоукостеров в России, которые смогут занять свою нишу в системе региональных авиаперевозок, необходима дерегуляция рынка со стороны государства, а также четкое понимание законов функционирования модели и грамотно составленный бизнес план со стороны менеджмента авиакомпаний. Интерес к модели бюджетных авиаперевозок со стороны «Аэрофлота» и «ЮТэйра» вселяет надежду на появление в России таких авиакомпаний.