

**РАЗВИТИЕ РЫНКА НИЗКОБЮДЖЕТНЫХ АВИАПЕРЕВОЗОК
В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

М. В. Бузулуцкая

*Кандидат экономических наук
Московский государственный университет
путей сообщения Императора Николая II
Институт управления
и информационных технологий
г. Москва, Россия*

А. В. Власов

*кандидат экономических наук, CsC
Московский государственный университет
путей сообщения Императора Николая II
Юридический институт
г. Москва, Россия*

**THE DEVELOPMENT OF LOW-COST AIR TRAVEL MARKET
IN THE RUSSIAN FEDERATION**

M. V. Buzulutskaia

*Candidate of Economic Sciences,
Moscow state University of railway transport
Emperor Nicholas II
Moscow State Railway University
Institute of management and information technology
Moscow, Russia*

A. V. Vlasov

*Candidate of Economic Sciences, CsC
Moscow state University of railway transport
Emperor Nicholas II
Moscow state railway University
Institute of Law
Moscow, Russia*

Abstract. The article considers features of development of low-cost transport in Russia, in the face of declining passenger numbers. Global changes in passenger air transport, the bankruptcy of the second largest carrier, the dire financial situation one of the largest carriers in Russia, forcing others to study and adapt international experience to Russian conditions and to consider the establishment of a new scheme between airlines and passengers. Studied the experience of foreign carriers in modern conditions, is an attempt to analyze the needs of airlines in new aircraft, as well as justified the need to create a low-cost carrier in the Russian Federation.

Keywords: air transport; low cost transportation; passenger air transportation; airport infrastructure; aviation alliances; competition; globalisation; service economy.

Развитие современных пассажирских перевозок началось в 1992 году, когда пришлось практически с «нуля» создавать новые условия по перевозке пассажиров и грузов авиатранспортом, при новых экономических условиях.

Развитие пассажирских перевозок в России в тот момент происходило практически без учета процессов происходящих в зарубежных государствах.

Тенденции, которые проходили за рубежом, заставляли российские власти и российских перевозчиков в срочном по-

рядке пересматривать прежнюю систему и создавать условия для развития пассажирских перевозок.

Были успешные попытки и не очень при создании тех или иных перевозчиков, на российском рынке появились многие перевозчики, которые и сейчас осуществляют перевозку пассажиров и являются членами авиационных альянсов.

Жесткое административное регулирование правил международных авиаперелетов, которое сохраняется не только в Российской Федерации, но и во многих

странах Европы, регионах Азии (на рынках полетов между Европейскими странами и США, а также между Востоком и Западом) подтолкнули крупные авиакомпании мира в конце прошлого века к созданию авиационных альянсов.

Первым в сторону повышения качества услуг и выхода на новый уровень сервиса совершила авиакомпания «Аэрофлот», официально становится десятым членом авиационного альянса «SkyTeam» (14 апреля 2006 года) тем самым доказывая всем, что российские авиакомпании начинают новую эпоху своего развития и возвращаются на мировой рынок пассажирских авиаперевозок.

В свое время ставка «Star Alliance» на недеформированный альянс российских авиаперевозчиков «AiRUnion» оказалась неудачной: создававшие его авиакомпании не пережили кризиса 2008 г., тем самым все старания в этой области к успеху не привели.

Другой авиальянс «Oneworld» смог получить в свои члены другого серьезного игрока на российском рынке, авиакомпанию «S7».

Вступление «S7» произошло 15 ноября 2010 г. в глобальный альянс вместе с авиакомпанией "Глобус", также входящей в группу компаний S7 Group.

«S7 Airlines» – успешно развивающаяся российская авиакомпания, которая с момента своего развития поставила для себя ряд целей и в целом вступление данной компании в глобальный альянс это было скорее вопросом времени, хотя процесс вступления проходил для авиакомпании трудно, но менеджмент с успехов все поставленные задачи выполнил, да и сейчас будучи членом «S7 Airlines» может формировать новые продукты и услуги будучи первопроходцем в данной области.

Стоит отметить, что на крупные авиационные альянсы это «SkyTeam», «Star Alliance» и «Oneworld» приходится 60 % мирового количества перевезенных пассажиров и 70 % всех располагаемых провозных мощностей.

Участие авиакомпаний в авиационных альянсах значительно повышают конкурен-

тоспособность данного перевозчика на рынке, позволяет получить дополнительных пассажиров, новые маршруты, повышает узнаваемость бренда, серьезную рекламную поддержку со стороны альянса и т. д.

Авиакомпании, которые являются членами альянсов, как правило, подстраивают свое расписание друг под друга, что бы пассажирам стыковка не была такой утомительной, также практически на всех таких маршрутах регистрацию пассажиры, как правило, проходят один раз, но все это является скорее дополнением к основным плюсам участия авиакомпании в авиа альянсе.

Современные тренды низкобюджетных пассажирских перевозок (чаще именуются как low-cost) задают авиакомпании стран Центральной и Восточной Европы, такие как: «Ryanair», «Smartwings», «Wizz air», «Vueling», «flyniki» и т. д.

Да стоит согласиться, что для каждого региона есть своя специфика в области перевозки и есть свой пассажир со своими пожеланиями, но общий тренд явно стал прослеживаться, рынку пассажирских перевозок ряда стран Евразии включая Россию, нужны лоукост перевозчики.

Авиакомпания «Победа» (которая позиционирует себя как бюджетный перевозчик в России, хотя в целом по факту им не являясь, но это не минус авиакомпании, это скорее российские реалии не позволяют в полном объеме создать полноценного бюджетного авиаперевозчика) при всех её плюсах и минусах стала хоть и не первым, но третьей авиакомпанией в России, которая стала реализовывать такую концепцию (с некоторыми оговорками), безусловно, пока рано говорить об успехах и неудачах данного проекта, это вопрос времени только подождать и посмотреть, как будет данный проект развиваться, но то, что такая авиакомпания появилась в России, это большой плюс.

Нынешнему менеджменту крупных российских авиакомпаний нужно сконцентрироваться на том, что бы по максимальной возможности взять «долю рынка» на тех направлениях где это возможно, например Москва-ряд столиц Евро-

пейского Союза (Прага, Будапешт, Париж, Рим, Мадрид и т. д.)

Именно данные направления могут стабильно приносить доход, да и конкуренция на данных направлениях сравнительно невысока, тем более что в свете того как региональные власти субъектов Российской Федерации центрального федерального округа подготовили и уже неплохо реализуют разнообразные туристические программы, то при наличии доступной перевозки регионы смогли бы получить солидное количество европейских туристов интересующихся русской культурой, но пока на рынке доминируют авиакомпании как российские так и стран ЕС которые предлагают билеты в Москву и/или Санкт-Петербург по цене 2х полетов из одной европейской столицы в другую, большого потока ждать не приходится, также отдельно стоит отметить еще и визовые барьеры, но, как известно, рынок формирует потребности, при наличии большого спроса, визовый вопрос это вопрос времени.

Если вовремя этого не сделать, то европейские перевозчики и перевозчики из стран СНГ с большой радостью возьмут себе эту долю рынка, как например это произошло на линии Прага-Москва-Прага (Москва-Прага-Москва), на которой на данный момент представлено 3 авиакомпании (CSA Czech Airlines, Smart Wings, Аэрофлот) и в связи с уходом авиакомпании «Трансаэро» на данном направлении произошел рост стоимости авиабилетов, но как известно из общего курса экономики, если какой то игрок покидает рынок, то другой игрок тут же постарается взять свободную долю рынка как и произошло, на данное направление очень удачно вышла авиакомпания «Белавиа», которая увидев рост потребности в перевозке добавила дополнительные рейсы и ценовую политику скорректировала с учетом имеющихся предложений на рынке, тем самым получив конечно не большой поток, но дополнительных транзитных пассажиров, которые готовы летать в Европу пускай и с пересадкой, но с дисконтом, который может достигать до 10–15 % (если семья путеше-

ствует с детьми, то сумма может быть значительная), при этом отдельно не затрагиваем выгоды, которые получил белорусский перевозчик в свете непродуманных действий со стороны правительства Украины и прекращения полетов в Россию и ответные меры со стороны Российских властей по прекращению полетов.

Данный пример уже относится к политическим проблемам и конечно если российские перевозчики смогли сформировать для себя новые маршруты и практически нечего не потеряли от прекращения полетов из России на Украину, то вот украинские перевозчики найти замену «пропавшим» пассажирам не смогли, но повторимся, это уже проблемы политического характера, но благодаря таким проблемам мы видим небольшой изменения по рынку пассажирских перевозок стран СНГ.

Сейчас развитие гражданских перевозок связано не только с потребностями со стороны пассажиров, но и с усилением конкуренции среди как авиакомпаний, так и производителей самолетов.

Развитие гражданской авиации, появление новых авиакомпаний и маршрутов, а также конкуренция между перевозчиками определялась развитием гражданского авиастроения и разработкой производителями новых типов воздушных судов.

Появление на рынке новых самолетов поменяло и скорректировало роль отрасли авиаперевозок в мировой транспортной системе.

Увеличение вместимости новых самолетов позволило превратить авиаперевозки из сервиса для обеспеченных граждан в массовую услугу с одной стороны, с другой стороны авиакомпании просто оказались не готовы использовать мегалайнеры в полном объеме.

Для всех авиакомпаний мира покупка первыми новых воздушных судов всегда была рискованно и сложной операцией которая могла принести дополнительные бонусы в виде имиджевой рекламы, с другой стороны могли быть некие технические трудности, которые возникают при использовании новых мегалайнеров.

Сама потребность различных новых типов воздушных судов также никогда не была ясна до их появления на рынке, что было дополнительным экономическим риском для любой авиакомпании, хотя спрогнозировать ту или иную потребность было достаточно сложно, но возможно, например бразильский концерн Embraer в свое время вовремя смог проанализировать и также вовремя смог предоставить рынку ближнемагистральные лайнеры, которые оказались очень востребованы рядом авиакомпаний ЕС и стран СНГ.

Сейчас конкуренция на рынке авиаперевозок невозможна без эксплуатации высокоэффективных воздушных судов нового поколения и Россия с одной стороны может быть или в лидирующих позициях (что достаточно сложно), или уйти с этого рынка так и не закрепиться на нем, но нам кажется что мы бы смогли легко быть если не в лидерах, то хотя бы иметь свою долю рынка на рынке производства воздушных пассажирских лайнеров всех типов.

Все производители постоянно работают над тем, чтобы сократить потребление топлива самолетов, объем вредных выбросов и шумов (ограничения по этим показателям формируются ИКАО, их превышение сокращает количество потенциальных маршрутов, на которых может летать авиакомпания).

В середине июля Bloomberg сообщил о планах европейского концерна Airbus сократить выпуск самого большого в мире пассажирского самолета A380 из-за падения спроса. С 2017 года авиастроительная корпорация начнет последовательно уменьшать число выпускаемых A380, достигнув к 2018 году объема в 12 машин в год, что более чем вдвое меньше прошлогоднего показателя (27 лайнеров).

Airbus прогнозирует двукратный рост мирового парка воздушных судов вместимостью более 100 кресел в ближайшие 20 лет. По оценкам корпорации, авиакомпании купят 33 тысячи самолетов на сумму 5,2 триллиона долларов. С учетом списания выработавших ресурс лайнеров авиапарк вырастет с 19,5 тысячи до 40 тысяч единиц. «Продолжающаяся урбаниза-

ция и рост благосостояния населения в развивающихся странах, особенно в Азии, станут главными драйверами развития мировой авиационной отрасли. При общей численности населения более 6 миллиардов человек экономики этих стран будут расти со среднегодовым темпом в 5,6 процента», – говорится в исследовании европейского концерна.

Согласно оценкам Airbus, к 2035 году количество авиационных мега городов увеличится с нынешних 55 до 93, а их совокупный ВВП превысит треть общемирового. Лидером по темпу роста внутренних авиаперевозок в ближайшие 10 лет выступит Китай, полагают в Airbus. Концерн предсказывает значительное повышение спроса на самолеты большей размерности в связи с «усиливающейся перегруженностью аэропортов и ограниченным количеством слотов».

Корпорация Boeing оценивает потребность авиакомпаний на ближайшие два десятилетия в 39,6 тысячи воздушных судов, включая небольшие региональные самолеты. Но американцы, в отличие от европейских авиастроителей, наиболее устойчивым считают сегмент узкофюзеляжных воздушных судов – благодаря локостерам и динамично развивающимся рынкам. Это самый крупный сектор, если считать в штуках, – авиакомпаниям потребуются более 28 тысяч новых узкофюзеляжных самолетов. Boeing прогнозирует дальнейший переход от очень больших к малым и средним широкофюзеляжным лайнерам: до 2035 года потребуется всего 530 машин вместимостью более 400 кресел и 8,5 тысячи лайнеров с числом мест от 200 до 400.

Сейчас в мире летают всего два самолета повышенной вместимости – Boeing-747-8 и Airbus A380. Данные лайнеры имеют большой список плюсов, таких как повышенный комфорт, большая вместимость, но они слишком затратны в обслуживании, что делает их использование выгодным на крайне маленьком списке маршрутов, где высокая загруженность и есть постоянный спрос на авиабилеты. Российским авиакомпания такие лайнеры

на данный момент не нужны, да и заказов на такие лайнеры практически не поступали со стороны российских авиакомпаний.

Такие лайнеры будут еще достаточно долго востребованы среди авиакомпаний стран ближнего Востока, стран Азии и ряда авиакомпаний Центральной Европы, но за то время которые они используются, есть вероятность, что рынок может и пересмотреть свои потребности и запросы.

Но все это еще пока отдаленная перспектива, о которой говорить пока еще преждевременно, но быть готовым к новым потребностям рынка и новым тенденциям мы должны быть готовы.

Формирование в Российской Федерации низкобюджетных перевозок на данный момент находится на крайне низком уровне своего развития, попытка создания «Аэрофлотом» низкобюджетного перевозчика «Победа» пока безусловно идет не плохими темпами, но из истории гражданской авиации и пассажирских перевозок в стране, все бюджетные авиаперевозчики в России первое время показывали не плохие результаты, со временем сталкиваясь со всевозможными проблемами.

В октябре 2015 года представитель «Победы» заявил, что аэропорт «Минск» отказался предоставить российскому лоукостеру слоты, и предложил огромные тарифы на обслуживание. На следующий же день представитель пресс-службы аэропорта «Минск» опроверг эту информацию, подчеркнув, что никаких переговоров аэропорт с «Победой» не вел: «По состоянию на 12 ноября Национальный аэропорт «Минск» и ООО «Авиакомпания «Победа» никаких официальных переговоров о тарифах на наземное обслуживание воздушных судов не проводили».

30 октября 2015 года авиакомпания «Победа» обратилась в аэропорт с запросом о предоставлении слотов в период с 20 ноября по 26 марта 2016 года и организации ежедневных рейсов по маршруту Москва – Минск – Москва. В ответ руководство аэропорта отправило сообщение с пояснениями, что для обслуживания регулярных рейсов иностранных перевозчиков необходимо разрешение департамента по

авиации Министерства транспорта и коммуникаций Беларуси. А 10 ноября 2015 года в Москву был выслан проект стандартного соглашения о наземном обслуживании воздушных судов в аэропорту «Минск». И больше никаких переговоров с российским лоукостером не велось, тем самым открытие направления авиакомпании в город Минск закончилось провалом, но ситуация кардинально поменялась в августе 2016 года, когда белорусский перевозчик смог договориться об открытии дополнительных рейсов в Москву, путем появления новых рейсов в новый аэропорт «Жуковский» Московской области.

Вообще одним из стимулов развития низкобюджетных перевозок может послужить открытие нового пассажирского терминала аэропорта «Жуковский», благодаря низкой стоимости обслуживания воздушного судна в аэропорту, пока единственный перевозчик «Белавиа» смогла предложить своим пассажирам тариф по маршруту Москва-Минск и Минск-Москва практически на 50 % дешевле аналогичных предложения как самой авиакомпании, так и аналогичных предложений по рынку.

Еще одним просчетом менеджмента российского лоукостера стала рекламная компания по рейсам Москва-Вена, которых перевозчик не осуществлял, а формировал условия перевозки на условиях использования воздушном и автобусном сегменте (Москва-Братислава-Вена).

Авиационные власти Австрии обеспокоены тем, что российский лоукостер продает билеты в австрийскую столицу, не имея на то разрешения. Об этом сообщает Федеральное агентство воздушного транспорта РФ [9].

Отметим, что формально «Победа» не летает в Вену, а использует так называемую услугу fly&bus. То есть лоукостер совершает перелет по маршруту Москва-Братислава, откуда желающие пассажиры могут за дополнительную плату добраться до Вены на предоставляемых дискаунтером автобусах примерно за 1 час.

В свою очередь авиавласти Австрии считают, что «Победа» нарушает действующее

между странами соглашение о воздушном сообщении и просит перевозчика отказаться от подобной практики, но на практике по состоянию на 2 октября, на сайте перевозчика пока такой рейс существует.

Рынок пассажирских перевозок в России уже никогда не будет таким каким он был, уже практически не возможно наличие только одной авиакомпании в стране (как хотели бы многие специалисты), рынок сформировал конкуренцию, которая заставляет перевозчиков как российских так и иностранных искать возможность оптимизировать перевозку, искать возможность, найти оптимальные схемы работы с пассажирами, финансовыми организациями в виде выпуске совместных кобрандинговых карт, тем самым с каждым годом данная тенденция будет заставлять перевозчиков постоянно меняться и совершенствоваться, внедрять новые услуги пассажирам, разрабатывать новые программы и использовать новые технологии, ломать стереотипы и развиваться, в противном случае если этого не делать, то российские перевозчики будут вынуждены опять «догонять» зарубежных «соседей по небу».

Библиографический список

1. Бузулукская М. В. Логистика. Интегрированная логистика. – 2012. – № 4. – С. 39–40.
2. Власов А. В. Проблемы развития рынка низкорезультативных авиaperезовок (на примере авиасообщения между странами ЕС и Российской Федерации) // Сборники конференций НИЦ Социосфера. – 2015. – № 57. – С. 11–15.
3. Власов А. В., Русавская А. В. Опыт участия иностранной национальной авиакомпании в мировом авиационном альянсе в целях повышения качества пассажирских перевозок (на примере čsa – České aerolinie и альянса Skyteam) // Образование и наука: современное состояние и перспективы развития сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 10 частях. 2013. С. 32–34.
4. Дмитриева О. А. Методика оценки информационного взаимодействия таможенных органов и участников внешнеэкономической деятельности // Актуальные вопросы современной науки сборник материалов международной научной конференции / под ред. Л. А. Малышевой, Ф. А. Пятаковича, Л. Ф. Казанской. – 2015. – С. 116–123.
5. Кушнир А. М. Управление рисками инновационных проектов: системный подход. Вестник Московского университета им. С. Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. – 2012. – № 1 (1). – С. 65–71.
6. Рудакова Е. Н. Национальная безопасность как интегральный объект политологического анализа. Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2012. – № 9-1. – С. 276–283.
7. Рудакова Е. Н. Интеграционные процессы в сфере образования как закономерность развития современного мира. Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2013. – № 6. – С. 274–279.
8. Хмелев В. В., Иванов К. Ю., Паньшин А. И., Гайкалов С. И. и др. Транспортное обеспечение в туризме / под общей ред. Гайкалова С. И. и Тихоновой Т. Ю. – Москва, 2012. http://tonkosti.ru/Австрия_просит_«Победу»_прекратить_продажу_билетов_в_Вену (дата обращения 02.10.2016 года).

Bibliograficheskiy spisok

1. Buzuluckaja M. V. Logistika. Integrirovannaja logistika. – 2012. – № 4. – S. 39–40.
2. Vlasov A. V. Problemy razvitie rynka nizkobjudzhetnyh aviapervezok (na primere aviasoobshhenija mezhdru stranami ES i Rossijskoj Federacii) // Sborniki konferencij NIC Sociosfera. – 2015. – № 57. – S. 11–15.
3. Vlasov A. V., Rusavskaja A. V. Opyt uchastija inostrannoј nacional'noj aviakompanii v mirovom aviacionnom al'janse v celjah povyšhenija kachestva passazhirskih perevozok (na primere čsa – České aerolinie i al'jansa Skyteam) // Obrazovanie i nauka: sovremennoe sostojanie i perspektivy razvitija sbornik nauchnyh trudov po materialam Mezhdunarodnoj nauchno-praktičeskoj konferencii: v 10 chastjah. 2013. – S. 32–34.
4. Dmitrieva O. A. Metodika ocenki informacionnogo vzaimodejstvija tamozhennyh organov i uchastnikov vneshnejekonomičeskoj dejatel'nosti // Aktual'nye voprosy sovremennoj nauki sbornik materialov mezhdunarodnoj nauchnoj konferencii / pod red. L. A. Malyshevoj, F. A. Pjatakovicha, L. F. Kazanskoj. – 2015. – S. 116–123.
5. Kushnir A. M. Upravlenie riskami innovacionnyh proektov: sistemnyj podhod. Vestnik Moskovskogo universiteta im. S. Ju. Vitte. Serija 1: Jekonomika i upravlenie. – 2012. – № 1 (1). – S. 65–71.
6. Rudakova E. N. Nacional'naja bezopasnost' kak integral'nyj ob#ekt politologičeskogo analiza. Vestnik Universiteta (Gosudarstvennyj universitet upravlenija). – 2012. – № 9-1. – S. 276–283.
7. Rudakova E. N. Integracionnye processy v sfere obrazovanija kak zakonomernost' razvitija sovremennoгo mira. Vestnik Universiteta

- (Gosudarstvennyj universitet upravlenija). – 2013. – № 6. – S. 274–279.
8. Hmelev V. V., Ivanov K. Ju., Pan'shin A. I., Gajkalov S. I. i dr. Transportnoe obespechenie v turizme / pod obshhej red. Gajkalova S. I. i Tihonovoj T. Ju. – Moskva, 2012.

http://tonkosti.ru/Avstrija_prosit_«Pobedu»_prekratit'_prodazhu_biletov_v_Venu (data obrashhenija 02.10.2016 goda).

© *Бузулуцкая М. В., Власов А. В., 2016.*