

Лоукостинг проблемы работы в России.

Останутся ли авиаперелеты такими же дорогими и не доступными для большинства граждан стран СНГ в будущем? Нет, если на рынке гражданской авиации будут развиваться так называемые лоукостеры. Такие компании впервые появились в США в 1949 году, Однако официально рождение лоукостинга, как бизнес модели, состоялось только в 1971 году, когда на рынок вышла Southwest Airlines. Для снижения затрат, «Southwest Airlines» оперируют двумя важными принципами, которые отличают бизнес-модель дискаунтеров от бизнес-модели традиционных авиакомпаний. Во-первых, «Southwest» сосредоточились на короткие расстояния по юго-западной части США, работая по системе «point-to-point» (прямые перелеты без участия хаба - центрального аэропорта). Во-вторых, они летали самолетами только одного класса, что уменьшало расходы на обслуживание благодаря тому, что пилота можно заменить при необходимости на другого и в плане технического обслуживания не нужно держать нескольких специалистов по разным моделям самолетов. Самолеты «Southwest» проводили на земле минимум времени, демонстрируя сравнительно большую частоту полетов по сравнению с другими авиакомпаниями, что позволяло увеличивать производительность.

С ее появлением инновация получила мировое признание, и компании лоукостеры стали появляться по всем миру. Затем пришли и в Европу и сейчас очень распространены во всем мире и популярны среди людей.

Лоукостеры (*англ. Low-cost –низкая цена*) предлагают крайне низкую плату за перелет в обмен на отказ от большинства традиционных услуг, к которым привыкли пассажиры. Типичная бизнес-модель для дискаунтеров включает следующие положения:

1. один пассажирский класс;
2. один тип самолёта, обычно Airbus A320 или Boeing 737, что позволяет сокращать издержки на подготовку персонала и обслуживание техники;
3. преобладание электронных билетов или использование одного бланка для проезда в оба конца;
4. акцент на прямых продажах билетов, особенно через Интернет (с целью избегания выплат комиссионных агентам и системам резервирования);
5. типично увеличение цены билета по мере заполнения самолёта с целью поощрения раннего резервирования;
6. использование дешевых, менее заполненных вторичных аэропортов и отправление рано утром или поздно вечером с целью избегания возможных задержек из-за загрузки воздушного пространства, а также с целью экономии за счёт более низких аэропортовых сборов;

7. исполнение в течение дня многих рейсов одним самолетом, быстрый оборот самолётов в аэропортах;

8. ориентация на прямые перелеты (багаж не перемещают автоматически с рейса на рейс, даже если это рейсы одной компании);

9. сокращение набора услуг, предоставляемых пассажирам на борту самолета, (например, раздача пассажирам прохладительных напитков и питания), перевод таких услуг в разряд платных;

10. получение дополнительного дохода от продажи дополнительных услуг на борту самолёта и товаров и др.

При этом некоторые услуги могут предоставляться за дополнительную плату. Этот принцип является незыблемым для таких компаний и именно эта политика ведения бизнеса позволяет им снижать затраты и стоимость билета. Что делает их более доступными для обычного человека.

При всех своих достоинствах и преимуществах дискаунтеры не пользуются в странах СНГ и в частности в России пока большой популярностью и на это есть ряд причин:

Затруднений выход на рынок авиаперевозок. Международные соглашения, ограничивающие деятельность иностранных авиакомпаний в России, нерезиденты не могут осуществлять, полеты внутри страны. Единственные возможные для них маршруты Европа – Москва или Сеул – Хабаровск или из Санкт-Петербурга или Калининграда.

Отсутствие на внутреннем рынке авиаперевозок иностранных конкурентов не оказывает положительного эффекта на стоимость услуг в интересах обычных пользователей. Поскольку на внутреннем рынке нет конкуренции между отечественными и иностранными дискаунтерами, так как политика проводимая правительством максимально препятствуют ее появлению.

Иначе обстоят дела у соседней Украины, где представлены несколько иностранных лоукостеров. Такие как Pegasus Airlines, Germanwings, Air Arabia и Wizz Air, хотя и у них есть проблемы с ведением бизнеса. Так Wizz Air пришлось отменить почти все внутренние перелеты кроме Крымского направления — Киев-Симферополь в связи с низкой рентабельностью, несмотря на то, что освоение внутренних перевозок было одним из условий, которое ставило Министерство транспорта и связи Украины для авиакомпании, выдавая разрешения на работу внутри страны.

В России первой компанией, которая стала использовать в работе принципы лоукостинга, стала, основанная Борисом Абрамовичем, SkyExpress. Ее первый полет состоялся в марте 2006 года по маршруту Москва — Сочи. В настоящее время самолеты компании обслуживают порядка 14 авиалиний. В арсенале, как рейсы из Москвы, так и

бюджетные авиалинии из Санкт-Петербурга. Вторым, и на сегодня последним, российским лоукостером является Авианова. Она начала летать в 2009 году и сегодня совершает рейсы по 20 направлениям. К сожалению, вылеты осуществляются только из столицы нашей родины. До недавнего времени Авианова обслуживала и бюджетные авиалинии из Санкт-Петербурга, однако сегодня, из-за разногласий с руководством аэропорта «Пулково», они закрыты. Но обе авиакомпании не полностью соответствуют международным стандартам дискаунтеров, так как нарушают один из главных принципов таких авиакомпаний - не использовать старые воздушные суда, в Европе средний возраст самолетов у малобюджетников - 3 года. Это позволяет сокращать издержки на обслуживание техники, уменьшает риск вывода из строя машины, его последующего ремонта. Средний возраст судов у SkyExpress составляет 21 год, а у Авиановы 7-14 лет, что негативно сказалось на ее деятельности и в конечном итоге привела к краху компании.

Что же привело Авианову к краху?

Рассмотрим ошибки видения бизнеса российским дискаунтером на примере Авиановы. Приостановлению деятельности послужили не только старый авиапарк и большие затраты на его обслуживание, но и ряд других проблем, которые к слову присущи не только лоукостерам, но и традиционным авиакомпаниям в нашей стране.

Отсутствие конкуренции между аэропортами. В России нет альтернатив основным аэропортам. Отсутствие конкуренции сказывается на стоимости такс, которые авиакомпания платит аэропортам. В Европе есть много небольших аэропортов, которые облюбовали лоукостеры, находящиеся в небольшой отдаленности от крупных городов.

Низкие заработки на дополнительных доходах. Существенную прибыль дискаунтеры получают не от полетов, а от всего, что их окружает: страховые программы, платный багаж, бронирование отелей, продажа на борту питания и др. вещей. У Авиановы же получалось, что доход был сосредоточен на первичном продукте (полете).

Увеличение стоимости билетов агентскими сборами. В современном мире почти все билеты покупаются через интернет или через call-centr. В России процент людей, пользующихся интернет покупкой авиабилетов крайне низок тем, более имеющих пластиковые карты для оплаты в интернете, скромнен (всего 20%) Лидерами интернет-покупок являются Южная Корея (99%), Великобритания, Германия и Япония (по 97%).

Билеты лоукостеров сдать нельзя, можно поменять дату, фамилию и имя пассажира, даже маршрут порой можно поменять, но совсем отказаться нельзя! Такой принцип работы. В России по законодательству нет понятия «невозвратный билет» на внутренних рейсах. Авианова пыталась усложнять процесс сдачи билетов, но народ упорно их сдавал.

Из-за большой протяженности маршрутов и малого количества бортов сложно было составить рациональную сетку полетов. Время вылетов часто было для пассажиров неудобным, они выбирали более традиционные авиакомпании, которые имели лучшее время в расписании.

Почему же лоукостинг не развивается в нашей стране?

Эффективной работе дискаунтеров на российском рынке авиаперевозок мешают несколько проблем:

1. низкие показатели доходов граждан. Как известно лишь с ростом благосостояния граждан повысится потребление второстепенных услуг, в том числе и авиа перелетов;
2. существование негласного правила о не снижении цены ниже 99 евро, которую должны поддерживать, как отечественные так иностранные дискаунтеры так же негативно влияет на конкуренцию в секторе. Так из риги в Лондон полет стоит от 10 евро, а из Москвы уже 200;
3. отсутствие подходящего авиапарка, так как отечественные самолеты не могут конкурировать с Boeing 737-500/700 и Airbus A-319/320. При этом с недавних пор действуют высокие пошлины на ввоз импортной техники старше 15 лет;
4. высокие цены на горючее. Рост цен на авиационное топливо способно превратить единственного российского лоукостера Sky Express в традиционного перевозчика и поставить крест на появлении новых направления в ведении авиа - бизнеса;
5. Отсутствие системы аэропортов, так многие небольшие аэропорты находятся в ведении военных. В результате приходится летать в единственный аэропорт в городе и мечтать о снижении цен не приходится;
6. отсутствие организованной туристической инфраструктуры;
7. низкая осведомленность населения, о существовании низкобюджетных авиакомпаний;
8. непривычность граждан пользоваться авиалиниями, в общем, считая их дорогими;
9. низкий уровень использования гражданами интернет ресурсов, что тоже является проблемой для продвижения своих услуг дискаунтерами. Потому что для снижения своих затрат бюджетные авиакомпании продают свои билеты только через интернет.

Такие проблемы присуще не только нашей стране, но и Украине, так как мы очень похожи.

Так исправив ряд самых распространённых проблем можно увеличить пассажирооборот, что в свою очередь повысит и прибыль авиакомпаний. Как же решить эти проблемы? Для начала надо проинформировать население о существовании дискаунтеров, о возможных недорогих полетах.

1. Разрешить иностранным авиакомпаниям войти на рынок с рядом жестких требований, развить опыт Украины с Wizz Air.
2. Урегулировать цены на авиационное топливо.
3. Преобразовать некоторые военные аэропорты в гражданские.
4. Строить новые аэропорты в пригородах городов, так же развивать транспортное сообщение между аэропортами и городами.
5. Развивать туристическую инфраструктуру.
6. Обновлять авиа – парк.

Пользоваться ли услугами лоукостера, или остановиться на традиционном авиаперевозчике?

Каждый решает сам для себя. Плюсы и минусы каждого из этих видов авиа полетов вполне очевидны. Несомненное преимущество первых — невысокая цена и высокая безопасность. Это не шутка, за все время существования лоукостеров не было ни одного происшествия с человеческими жертвами! Потери багажа у дискаунтеров - сведены к нулю. Высокая пунктуальность рейсов. Вторых – комфорт и полный пакет сервисов. Кроме того, делая выбор в пользу лоукостера, нужно иметь возможность хорошо и задолго распланировать поездку. Так если вы купили перелет из Москвы в Сочи или из Санкт-Петербурга в Архангельск за 500 рублей, это не значит, что на этом рейсе будут все с билетами по такой же цене. Авиакомпания ведет четкую политику по ценообразованию, после того как будет продана квота дешевых авиабилетов, начнутся продажи тарифов по стоимости выше предыдущего тарифа. Затем еще выше. Далее авиабилеты могут снова продаваться по начальному тарифу. И так по кругу.