

## ТУРИЗМ И КРАЕВЕДЕНИЕ

УДК 911.338

Э.Н. Мансуров, Н.В. Харитонова

**ЕВРОПЕЙСКИЕ БЮДЖЕТНЫЕ АВИАПЕРЕВОЗЧИКИ: ИСТОРИЯ,  
БИЗНЕС-МОДЕЛИ И РОЛЬ В ТУРИЗМЕ**

Пермский государственный университет, 614990, г. Пермь, ул. Букирева, 15,  
e-mail: [elnarperm@gmail.com](mailto:elnarperm@gmail.com); [nina3747@mail.ru](mailto:nina3747@mail.ru)

Рассмотрены малобюджетные пассажирские авиалинии и авиаперевозчики-лоукостеры (LCC). Дана характеристика этапов развития и современных типов LCC: чартерные, традиционные, сервисные, региональные. Представлены география европейской маршрутной сети и типичная бизнес-модель LCC, сформулированы ее основные отличия от бизнес-модели классических авиаперевозчиков. Показана роль LCC в развитии туризма.

**К л ю ч е в ы е с л о в а:** лоукостер (LCC); бюджетная авиакомпания; классическая авиакомпания; маршрутная сеть; бизнес-модель.

В XX в. получил развитие новый вид транспорта – авиационный, которому суждено было занять доминирующее место в перевозках туристов на расстояния свыше 500 км. Сейчас в мире насчитывается более 1400 авиакомпаний, которые в среднем перевозят за год около 1,5 млрд. человек. Масштабы авиаперевозок с первой половины прошлого века до настоящего времени возросли более чем в 65 раз.

Индустрия воздушного транспорта очень чувствительна к экономическим и политическим переменам. Так, война в Персидском заливе и экономический спад, начавшийся в 90-х гг. XX в., по статистике Международной организации гражданской авиации (ICAO), послужили причиной сокращения воздушных перевозок на 3,5%. Наблюдался спад в авиаиндустрии после событий 11 сентября 2001 г. в США. В 2003 г. пассажирские авиаперевозки существенно сократились из-за вспышки SARS (атипичной пневмонии), распространившейся по странам Восточной Азии. Авиаперевозки во всем мире пострадали и в 2007–2009 гг.: сначала от рекордного взлета цены на нефть, а с осени 2008 г. – от глобального финансового кризиса. Единственными авиакомпаниями, которые, несмотря на финансовые, политические, социальные коллапсы в мире, не только не несли убытки, но и декларировали ежегодно увеличивающуюся прибыль, были лоукостеры.

«Лоукостеры» (от англ. low-cost carrier, low-cost airline) – бюджетные авиакомпании (далее – LCC), использующие бизнес-модель «низкие издержки – низкие цены». Пионером лоукост-модели стала в 1971 г. американская «Southwest Airlines». В Европе первые недорогие перевозчики появились в середине 1990-х гг. в Великобритании и Ирландии, когда происходило дерегулирование воздушного пространства на территории Европейского союза.

Британский «Ryanair» и «Easyjet» использовали американскую лоукост-модель, которая с 1973 г. ни разу не была в минусе, но внесли в нее такое новшество, как полный отказ от сервисных услуг в полете и продажу билетов через Интернет и Call-центр с целью экономии на комиссионных агентам и системам резервирования.

С 1997 г. сеть европейских лоукостеров начала развитие в направлении туристских районов Средиземноморья. В 2002 г. маршрутная сеть расширилась до Восточной Европы и Скандинавии. В 2008 г. лоукостеры совершали рейсы уже и в бывшие Советские республики (Украина, Латвия, Литва). К примеру, «WizzAir», появившись на украинском рынке, ввела рго-тарифы в Лондон, Осло, Кельн, Дортмунд по символической цене в 9 гривен (чуть менее 1 евро). Цена билета Осло – Париж – 1 NOK, или 5 руб., или Прага – Франкфурт – 1 CZK, или 1,7 руб. После вступления в ЕС стран Восточной Европы и Прибалтики заметное развитие получили маршруты из Словакии, Польши, Чехии, Латвии, Венгрии. Географию маршрутной сети можно проследить на Европейской карте маршрутов KLM 2005 г. (рис.1).



Рис.1. Географию маршрутной сети на Европейской карте маршрутов KLM 2005 г.

Характеристикой LCC, определяющей ее важное место в туризме, является количество воздушных судов, которыми они располагают. Парк самой крупной в США по объему внутренних перевозок и третьей в мире лоукостеров «Southwest Airlines» сейчас насчитывает 487 самолетов. Европейские перевозчики отстают незначительно. Ирландская «Ryanair» владеет 182 лайнерами «Boeing» и готовится в ближайшие годы удвоить флот. В парке «EasyJet» – 163 лайнера. Для сравнения: флот второй по величине в Европе авиакомпании «British Airways» насчитывает 235 самолетов. В рейтинге 100 крупнейших авиакомпаний мира 2007 г. присутствуют 20 LCC, некоторые из них превосходят по объему перевозок таких крупных национальных перевозчиков как «Аэрофлот» или «Swiss». По оценкам «Airline Business», в 2010 г. доля лоукостеров на рынке будет составлять не менее 33% [1].

Сеть LCC не является статичной, она постоянно развивается. Выделяют четыре этапа в развитии сети (рис.2).

Региональный этап      Укрупнение сети      Интенсификация сети      Отбор

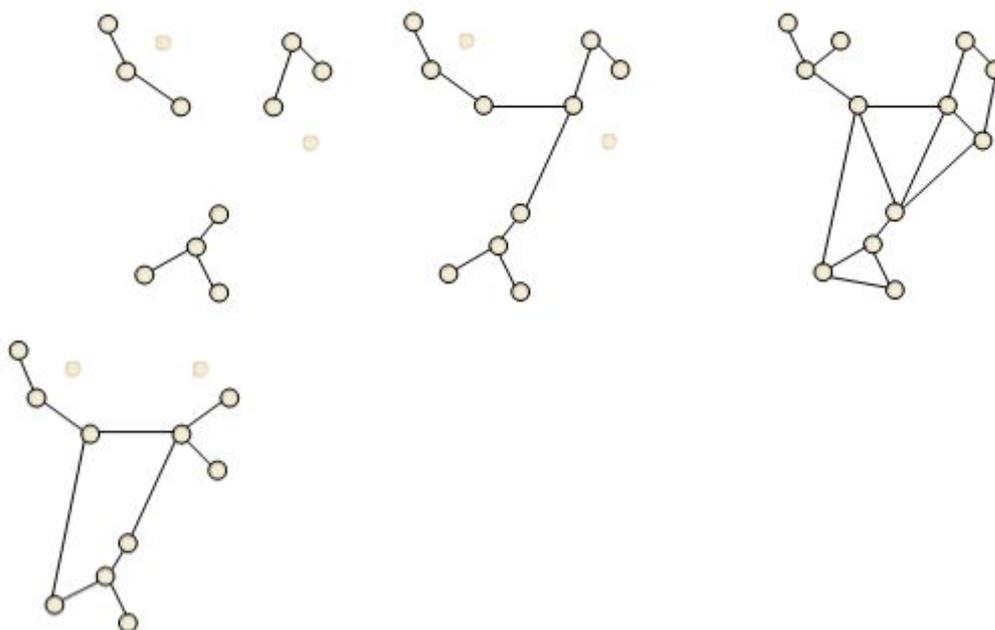


Рис. 2. Этапы развития сети LCC

На первом, региональном, этапе создается несколько локальных сетей. На следующем выявляются новые маршруты, которые соединяют отдельные сети, создавая крупную сеть. Далее идет этап интенсификации, когда усиливаются и увеличиваются связи внутри сети. На заключительном этапе происходит коммерческий отбор, и от нерентабельных воздушных сообщений отказываются. Таким образом, формируется оптимальная сеть [2].

В настоящее время можно говорить о существовании четырех типов лоукостеров: чартерные, традиционные, сервисные и региональные.

Лоукостеры **чартерного** типа – это авиакомпании, которые оперируют маршрутами по направлению «Север – Юг» и используют свои воздушные судна для чартерных рейсов европейских туроператоров. Основные маршруты в страны Карибского региона (Барбадос, Антигуа, Куба, Ямайка и др.), а также в страны Средиземноморья (Кипр, Греция, Марокко, Тунис и др.). LCC чартерного типа являются «Air Berlin», «Condor Flugdienst», «Smartwings», «TUI», «Air Finland» и др.

**Традиционные** лоукостеры – типичные авиакомпании LCC, предлагающие крайне низкую плату за проезд в обмен на отказ от большинства традиционных пассажирских услуг. К числу LCC традиционного типа относят такие авиакомпании, как «GermanWings», «Norwegian Air Shuttle», «WizzAir», «Ryanair».

Лоукостеры **сервисного типа**, в отличие от классических бюджетных авиакомпаний, предлагают пассажирам ряд привычных услуг, используют разные модели самолетов, а также крупные аэропорты. Так, британский «EasyJet» отличается от своего главного конкурента «Ryanair» тем, что летает не во второстепенные аэропорты, а в главные. Это делает его привлекательным для транзитных пассажиров, которые из крупных аэропортов могут следовать традиционными авиакомпаниями по межконтинентальным направлениям. Предлагая некоторый сервис, такие компании стремятся привлечь более состоятельных и требовательных пассажиров.

Авиакомпания, чья деятельность распространяется лишь на локальном участке карты Европы, а перевозка осуществляется на короткие расстояния, можно считать лоукостерами **регионального типа**. Примерами авиакомпаний LCC регионального типа являются «FlyNordic», «Malmo Aviation», «Swedline».

Типичная бизнес-модель лоу-кост авиакомпании включает следующие базовые составляющие.

- **Использование системы «Point-to-point»**, когда короткие рейсы совершаются между более дешевыми вторичными аэропортами, в отличие от полносервисных FSC компаний (англ. «full-service carriers»), работающих по системе «hub-and-spoke» (рис.3).

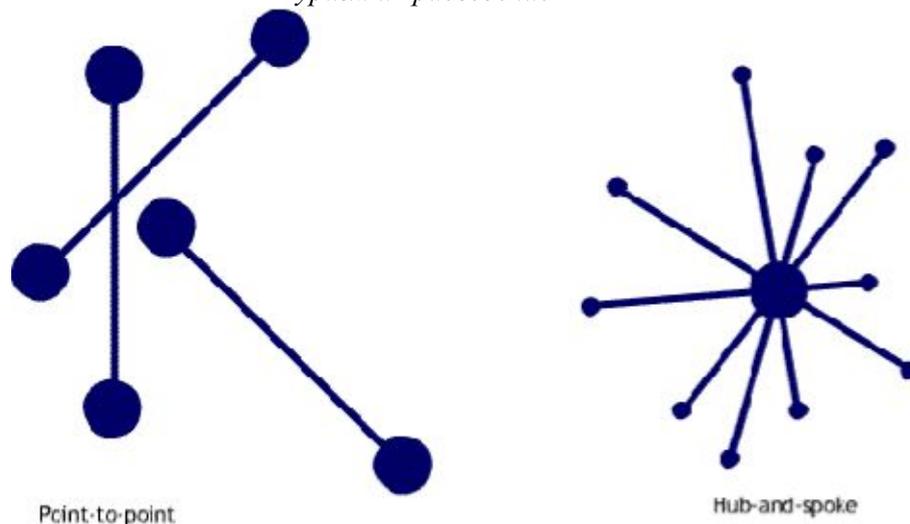


Рис. 3. Маршрутные системы

Типичная «hub-and-spoke» модель – это высокая концентрация маршрутов между региональными аэропортами и центром «хабом» и низкая взаимосвязь на прямую между другими аэропортами. Крупные магистральные авиаперевозчики, осуществляющие межконтинентальные и межрегиональные перевозки на самолетах большой вместимости, летают преимущественно между центрами, а внутрирегиональные и местные специализируются на подвозе к этим центрам пассажиров из окружающих их менее крупных городов к рейсам дальнемагистральных самолетов. В этом случае все рейсы будут проходить через «хаб» и эффективное расстояние между двумя точками гораздо больше, чем реальное, а перелет более затратный.

Это позволяет LCC-перевозчикам довести эффективное расстояние от точки до точки в сети к близкому или равному реальному расстоянию, что существенно сокращает продолжительность полета и затраты на топливо. В Европе средняя продолжительность полета для FSC авиакомпаний составляет около 3,5 часов, показатель для LCC – от 2 до 2,5 часов. Используя менее загруженные аэропорты, лоукостер предотвращает задержки из-за загрузки воздушного трафика, а также имеет налоговые преференции и минимальные потери багажа между рейсами и расходы на их возмещение (к примеру, у LCC «Ryanair» на тысячу путешественников приходится в среднем 1 случай потери багажа, а у FSC «British Airways» – 23).

- **Эксплуатация новых однотипных самолетов** (обычно Airbus A320 или Boeing 737) с одним пассажирским эконом-классом и минимальным набором дополнительного оборудования (современные видео, стереосистемы и др.). Такой подход к организации дела дает возможность сокращать издержки на техническое обслуживание и ремонт судов, подготовку персонала, покупку и обслуживание сервисной техники.

- **Применение внутреннего совместительства в организации труда** с целью экономии фонда заработной платы. Например, стюардессы, кроме прямых обязанностей, занимаются уборкой салона.

- **Раннее расписание.** Расписание составляется так, чтобы время рейсов приходилось на раннее утро или поздний вечер. Это дает возможность избежать задержек из-за загруженности воздушного трафика в дневные часы, а также экономить за счет более низких аэропортовых сборов в это время суток.

- **В посадочных талонах отсутствует указание места** с целью поощрения пассажиров быстрее подняться на борт и занять более удобные места. Бесплатно провозится только ручная кладь, ведется строгий учет веса багажа, применяются штрафы за перевес. Эти меры сокращают время пребывания воздушного судна на земле.

- **Прямые продажи билетов через Интернет и Call-центр,** отказ от касс в аэропортах, отсутствие бумажных билетов. Поощрение раннего резервирования места в самолете: цена билета растет по мере заполнения самолета, чем раньше куплен билет – тем он дешевле.

- **Обширная сопутствующая деятельность,** имеющая высокую полезность для туристов: продажа страховок, аренда автомобилей, бронирование гостиничных мест, вызов такси, организация автобусного сообщения между городами и аэропортами и др.

*Туризм и краеведение*

Все составляющие бизнес-модели лоукостеров в совокупности обеспечивают существенную экономию авиакомпании на прямых и косвенных издержках, увеличивают оборот самолетов, позволяют получать дополнительную прибыль от наземной сервисной деятельности.

Делая вывод об экономической эффективности бюджетных авиаперевозок, доходности этого бизнеса, нельзя не задаться вопросом, в чем его привлекательность для туристов. Прежде всего, следует отметить высокую надежность самолетов LCC. За все время существования LCC не было зафиксировано ни одного происшествия с человеческими жертвами. Средний возраст самолетов авиакомпании «Ryanair», к примеру, составляет 3 года, самолетов «AirBerlin» – 5 лет. Для сравнения, средний возраст самолетов российской гражданской авиации (по оценкам «МинТранса») – 18 лет [3].

LCC авиаперевозки сформировались в Европе в течение последних десятилетий, когда у людей появилась устойчивая потребность в частых, но не продолжительных путешествиях. Европейцы хотели путешествовать быстро, эффективно и дешево, что и породило новый вид авиакомпаний – лоукостеров. Раньше потребитель выбирал авиакомпанию по таким факторам, как уровень комфорта, время вылетов, удобство стыковочных рейсов, наличие бонусных программ. Цена не являлась ключевым моментом выбора, так как разница в ценах FSC компаний была незначительная. С появлением LCC у пассажира появилось право выбирать по ценовому фактору: лететь дешево, но без сервисного обслуживания, либо дорого, но с полным набором услуг. Низкие цены – главное преимущество пассажира лоукостеров. Цена, в соответствии с законом спроса, определяет величину спроса на локальном рынке по следующему принципу: чем ниже цена, тем выше спрос, и наоборот. Стоимость индивидуального путешествия на рейсах лоукостеров может быть в разы меньше стоимости группового тура с перелетом FSC или местным чартерным рейсом. Подтверждением может служить собственный опыт одного из авторов. Путешествуя летом 2008 г. из Перми по городам Италии (Венеция, Милан), Чехии (Прага), Венгрии (Будапешт) и Латвии (Рига), на перелеты бюджетными авиакомпаниями было затрачено 12 тыс. руб., а на поездку в октябре 2009 г. в Норвегию, Германию и Нидерланды – менее 9 тыс. руб. Если сравнить затраты на перелет в турах от профессиональных организаторов туризма и в турах по индивидуальному маршруту с использованием LCC, то они примерно в 3 раза выше последних. К примеру, цена недельного тура «Исландия, Норвегия» от туроператора «ТурТрансВояж» 95 300 руб., в том числе затраты на перелет составляют 35 200 руб. Для сравнения сделан расчет LCC тура на 14 дней с посещением четырех стран (Финляндия, Швеция, Норвегия, Исландия), который обойдется туристу в 34 210 руб., при затратах на перелет авиакомпаниями «Blue1», «Norwegian», «Icelandair», «WizzAir» в 14 430 руб.

Возможность осуществить столь увлекательное и недорогое путешествие по Скандинавии дает высокая связанность скандинавских аэропортов между собой и присутствие там традиционных европейских LCC (таких как «Ryanair» с центральным аэропортом «Скваста» в Стокгольме и др.), а также местных LCC (финский «Blue1», норвежский «Norwegian») и региональных LCC с большой частотой полетов. Наибольшие расходы в этом туре связаны с рейсами в Исландию. До кризиса 2009 г., компания «Iceland Express» считалась LCC и имела ряд низкобюджетных тарифов в Лондон, Кельн, Варшаву, Стокгольм. Но из-за мирового финансового кризиса тарифы «Iceland Express» существенно возросли, став дороже FSC компаний.

Отмечая явную туристскую привлекательность LCC туров, нельзя не сказать о недостатках. Главный состоит в том, что LCC авиакомпаниями не несут полной юридической ответственности перед туристом в случае невылета или задержки рейса. Договор оказания услуг составляется таким образом, что в случае отмены рейса возвращается лишь стоимость полета, а случае отказа от поездки не возвращается вообще. Оперативная помощь клиенту в покупке нового авиабилета может быть затруднена, так как в день вылета цена авиабилетов на LCC зачастую не ниже FSC компаний. Кроме того, планируя такой тур, практически невозможно заложить средние затраты на перелет, поскольку цены у LCC подвержены частому изменению в течение сезона.

В нашей стране авиакомпании, близкие по бизнес-модели с LCC, появились пять лет назад. Однако набрать обороты дешевых перевозок им мешают огромные затраты на топливо – до 70% издержек (в Европе 22–28%), а также позиция государства, считающего низкие цены демпингом и «защитающего» российские авиакомпании от посягательств дешевизной на российского туриста. Тем не менее, уже в конце августа 2009 г. очередная российская авиакомпания (после «SkyExpress» и «RedWings») объявила себя «лоукостером». Авиакомпания «Авианова» соединила московский «Внуково» с Ростовом, Сочи, Краснодаром, Самарой, Набережными Челнами и предлагает воспользоваться ее рейсами стоимостью от 450 руб. В перспективе – соединить эти

*Туризм и краеведение*

города прямыми рейсами, но насколько сильны амбиции новой авиакомпании, пока судить рано. В памяти такие же промо-тарифы двухгодичной давности от «SkyExpress» за 500 руб., сегодня цены авиакомпании сравнялись с ценами «Аэрофлота» и «С7».

Бюджетные туры на основе лоукостеров – перспективное направление развития туризма, которое может стать единственным доступным вариантом для наших путешественников с низкими доходами, особенно для учащейся молодежи, студентов, волонтеров, паломников и др., желающих посетить сразу несколько европейских стран.

**Библиографический список**

1. *Интернет источник*: Airline Business. Low-cost failures loom. Available at <http://www.flightinternational.com> 1-7-2005

2. *Cox, K. R. & Sibco, P.* Man Location and Behavior: An Introduction to Human Geography II; Revised edition: Department of Geography Utrecht University.

3. *Интернет источники*: Сайты авиакомпаний [http:// www.ryanair.com](http://www.ryanair.com), [http:// www.easyjet.com](http://www.easyjet.com)

**E.N. Mansurov, N.V. Kharitonova**

**EUROPEAN BUDGET LOW-COSTERS: HISTORY, BUSINESS MODEL AND ROLE IN TOURISM**

The article is devoted to the problem of the role of low-cost carrier, low-cost airline (LCC) in the development of tourism. The characteristics of the main periods of low-cost carrier development are considered, and modern types of low-cost are examined: the charter, traditional, service and regional ones. The geography of the European route net is presented. A typical business model of LCC is regarded in comparison to business models of traditional airline carriers.

**К е у в о р д s**: low-cost carrier (LCC); budget low-coster; airline of traditional; route net; business model.