

ПОЛЕТ БЕЗ ИЗЛИШЕСТВ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ АВИАПЕРЕВОЗОК

НАЧАЛ ФОРМИРОВАТЬСЯ НОВЫЙ СЕГМЕНТ — СРАЗУ НЕСКОЛЬКО ПРОЕКТОВ LOW-COST АВИАКОМПАНИЙ НАХОДЯТСЯ НА РАЗНОЙ СТАДИИ РЕАЛИЗАЦИИ. ПЕРВОЙ ВОПЛОТИТЬ НА ПРАКТИКЕ МОДЕЛЬ, КОТОРАЯ В ТЕЧЕНИЕ НЕСКОЛЬКИХ ДЕСЯТИЛЕТИЙ УСПЕШНО ПРИМЕНЯЕТСЯ НА ЗАПАДЕ, РЕШИЛАСЬ АВИАКОМПАНИЯ SKY EXPRESS. ЕЩЕ НЕСКОЛЬКО ПРОЕКТОВ ДОЛЖНО БЫТЬ РЕАЛИЗОВАНО В БЛИЖАЙШЕЙ ПЕРСПЕКТИВЕ. ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, ПОТЕНЦИАЛ РЫНКА БЮДЖЕТНЫХ АВИАПЕРЕВОЗОК ВЕЛИК И МОЖЕТ ВМЕСТИТЬ НЕСКОЛЬКО КОМПАНИЙ ЭТОГО КЛАССА.

МАРИЯ МОКЕЙЧЕВА

Модель западных low-cost авиакомпаний появилась в США еще в начале 70-х годов. Идея заключалась в том, чтобы заставить путешественников, привыкших к автобусам и поездкам, пользоваться самолетами, предложив конкурентоспособные тарифы. Сегодня в мире насчитывается более 60 авиакомпаний-дискаунтеров, некоторые из них, такие как GermanWings, Niki, AirBerlin, Norwegian Air Shuttle, выполняют полеты в Москву и Санкт-Петербург. Основная идея такой бизнес-модели заключается в сокращении издержек: за границей лоукостеры не используют центральные аэропорты, продают билеты через интернет, не кормят на борту. Появление low-cost авиакомпаний выглядит вполне логичным именно для российского рынка, где низкая цена авиабилетов является основным конкурентным преимуществом.

Первой российской авиакомпанией, которая решила реализовать в России популярную западную бизнес-модель, стала компания «Скай Экспресс» (торговая марка Sky Express), основанная в марте 2006 года. Первые регулярные полеты она начала выполнять в январе 2007 года. По словам совладельца компании Бориса Абрамовича, общий объем финансирования проекта составляет \$90 млн, из которых на первом этапе было вложено \$48 млн, в том числе \$10 млн — инвестиции Европейского банка реконструкции и развития. Выйти на окупаемость проекта планируется через три года. Основной критерий, заложенный в модель Sky Express, — составление расписания таким образом, чтобы обеспечить максимальный налет на каждое воздушное судно в сутки. Это достигается путем минимизации времени стоянок в оборотных аэропортах за счет разработки упрощенных технологий по обслуживанию пассажиров, а также четкого предварительного планирования времени технического обслуживания. «Минимизация затрат за счет отсутствия непрофильных видов деятельности — цеха бортового питания, персонала по техническому обслуживанию самолетов, агентов по регистрации — входит в азбуку низкобюджетных авиакомпаний», — подчеркивает генеральный директор ЗАО «Скай Экспресс» Марина Букалова.

Сейчас авиакомпания выполняет полеты из Москвы в Санкт-Петербург, Сочи, Ростов-на-Дону, Мурманск, Калининград и Тюмень, имеются разрешения на полеты в Пермь, Екатеринбург и Волгоград, куда планируется открыть рейсы, когда будут получены новые самолеты. За время своего существования авиакомпания уже перевезла порядка 270 тыс. пассажиров, при этом наиболее популярными направлениями являются Сочи, Калининград и Ростов-на-Дону. Средняя загрузка кресел составляет более 70%.

«На данный момент мы уверенно входим в двадцатку российских авиакомпаний по объемам перевозки пассажиров, в частности, занимаем уже около 20% от объемов аэропорта Внуково», — отмечает Марина Букалова. В ближайших планах компании — обеспечивать до 7% всех внутренних авиаперевозок.

Уже осенью начнут полеты еще один low-cost перевозчик — авиакомпания Red Wings, создаваемая Национальной ре-

зервной корпорацией на базе «Авиалиний 400». Как рассказал генеральный директор компании Константин Тетерин, первые полеты авиакомпания начнет уже в августе, но сначала это будут только чартерные полеты. Выполнять первые регулярные рейсы планируется начать в октябре, а полностью перейти на работу как дискаунтер авиакомпания рассчитывает через полгода, очевидно, к летнему сезону 2008 года. Изначально предполагалось начать полеты Red Wings еще в летний сезон 2007 года, однако из-за проблем с самолетным парком пришлось отложить запуск до августа. «Получив воздушные суда, мы сразу поставили их на капитальный ремонт, чтобы сделать их с единым „лицом“ и быть абсолютно уверенными в их эксплуатационных характеристиках», — рассказывает господин Тетерин. — Мы рассчитывали, что это продлится максимум до конца июня, но так как ни разу еще в Российской Федерации сразу четыре самолета Ту-204 не становились на ремонт, все затянулось до августа». В авиакомпании пока не раскрывают, в какие города будут летать, однако, в отличие от Sky Express, которая планирует и в дальнейшем летать только по России, говорят, что полеты будут осуществляться «в том числе и за рубеж». Отметим, что еще в 2006 году Национальная резервная корпорация стала совладельцем немецкой авиакомпании-дискаунтера Blue Wings, базирующейся в Дюссельдорфе. Ранее говорилось, что вместе с российской Red Wings они могут составить альянс National Wings, который в дальнейшем может быть расширен за счет других авиакомпаний.

Из известных на рынке проектов создания низкобюджетных авиакомпаний можно отметить проект инвестиционной компании A1, входящей в «Альфа-групп». Однако пока подробности проекта не разглашаются.

Российские лоукостеры планируют развивать свою деятельность на основе базовых принципов, формировавшихся годами на Западе. Так, для эффективного выполнения полетов необходимо наличие унифицированного парка воздушных судов, обладающих к тому же максимальной топливной эффективностью и достаточной вместимостью. Sky Express выбрал Boeing 737 — сейчас в парке находится шесть таких судов, в конце августа он должен пополнить-

ся еще одним самолетом. В Sky Express отмечают, что Boeing 737 доминирует как «самолет наилучшего выбора» для успешных low-cost авиакомпаний. «Эксплуатационные расходы у Boeing на 4% ниже, чем у ближайшего конкурента A320, в России на данный тип самолета Boeing приходится большее количество подготовленных технических и летных специалистов, более низкая стоимость подготовки пилотов и наличие свободных слотов в тренажерных центрах», — говорит госпожа Букалова. Кроме того, в авиакомпании отмечают, что на лизинговом рынке присутствует большее количество самолетов этого типа, а размер лизинговых платежей меньше.

В Red Wings решили остановиться на самолете российского производства Ту-204. Сейчас у авиакомпании четыре самолета Ту-204, подписан твердый контракт на поставку еще шести таких машин. В планах — приобретение до 28 воздушных судов к 2011 году.

Еще одним стандартом работы лоукостеров является предоставление питания и других дополнительных услуг на борту за дополнительную плату (в стоимость билета входит только перелет из одного пункта в другой). «По итогам шести месяцев работы доля доходов авиакомпании от продажи сопутствующих услуг составляет около 12%, — говорит Марина Букалова. — В следующем году мы планируем довести эту цифру до 25%».

Константин Тетерин объясняет такую позицию лоукостеров тем, что пассажиру не всегда нужен сервис, который обычные авиакомпании включают в билет, тем более что его реальная стоимость пассажиру неизвестна. В соответствии с этим в Red Wings определяют своего пассажира как «разумного человека среднего класса, который зарабатывает деньги и предпочитает тратить их на отдых, а не на перелет».

Но не стоит думать, что лоукостеры все свои билеты продают по ценам значительно ниже, чем у обычных авиаперевозчиков. Авиакомпания Sky Express, например, предлагает в качестве промотарифа билеты по 500 рублей, однако количество таких билетов ограничено и не превышает 30%, причем приобрести их можно только через интернет. Это означает, что их надо покупать заранее. В среднем цена билета на рейс составляет порядка 2 тыс. рублей, однако часть билетов реализуется по ценам, близким к другим авиакомпаниям.

«Существует определенная система управления доходами», — говорит господин Тетерин. — Она подразумевает, что если пассажир за три месяца запланировал свое путешествие и покупает билет за три месяца, то он получает минимальную стоимость билета, если же он покупает билет непосредственно перед вылетом, то цена не будет отличаться от цены любого перевозчика». С этим соглашается и руководитель петербургского представительства компании Avantix.ru Владимир Ильчевский: «Ключом к успеху в бизнес-модели бюджетных перевозок является управление финансами, при котором тарификация перевозки напрямую зависит от срока продажи, при этом в структуре тарифов лоукостера доста-

БУДЬТЕ ГОТОВЫ К НЕОЖИДАННОСТЯМ

О том, что становление нового вида перевозок идет непросто, говорит довольно много негативных отзывов на работу Sky Express, связанную с отменой рейсов, их объединением и проблемами с возвратом средств за авиабилеты. С учетом плотно выстроенного графика и небольшого количества самолетов задержка на одном из направлений даже на 30–40

минут может привести к более серьезным задержкам уже на другом направлении. Однако большинство участников рынка считают это «болезнью роста» и говорят, что если авиакомпания в ближайшем будущем увеличит свой парк, то ей будет проще справиться с подобными ситуациями, так как эта проблема не является типичной именно для лоукостеров. Определенную сложность вызывает также и отсутствие

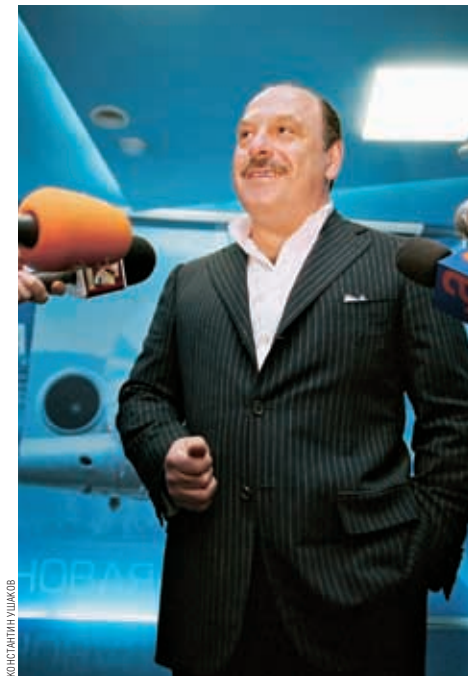
точное количество мест продается по цене едва ли не выше, чем у обычных перевозчиков». Отметим, что такой ценовой политики придерживаются практически все западные авиакомпании-дискаунтеры.

Появление сразу нескольких проектов в области бюджетных перевозок — своеобразная примета времени, считают как сами руководители авиакомпаний, так и эксперты. «В России сложилась соответствующая макроэкономическая ситуация, до этого авиатранспорт не был привлекателен для серьезных инвесторов», — говорит Константин Тетерин. — Сейчас же инвесторы, обладающие свободными денежными средствами, ищут направления для диверсификации своих инвестиций». Кроме того, он отмечает, что рост доходов жителей РФ и увеличение пассажиропотока являются дополнительными факторами, стимулирующими приток инвестиций. Также, несмотря на объективный рост пассажиропотока, на российском рынке авиаперевозок наблюдается некоторая стагнация: тарифы у авиакомпаний практически одинаковы, как и набор услуг, которые они предлагают. В этом случае дискаунтеры выступают как своеобразный раздражитель, способствующий изменениям на рынке. «Посмотрите, как активизировались некоторые компании — увеличили частоты полетов на наших направлениях, внедрили взб-тарифы, проводят распродажи и снижают тарифы, открывают направления, о которых раньше и не думали», — говорит госпожа Букалова.

Однако это не означает, что на пути создания таких авиакомпаний нет никаких препятствий. Например, Владимир Ильчевский среди прочих отмечает отсутствие вторых аэропортов в большинстве населенных пунктов России, даже в Петербурге. Между тем авиакомпании за рубежом чаще всего используют именно второстепенные аэропорты, что позволяет экономить на обслуживании в них. Кроме того, если в Европе от аэропорта, расположенного в соседнем городе, можно добраться до крупного административного центра без проблем и достаточно быстро, то в ситуации, когда самолеты из Москвы в случае, например, плохих метеоусловий направляются в Петербург или Нижний Новгород, такой вариант не подходит. Расстояния в несколько тысяч километров также не способствуют развитию таких авиакомпаний — в Европе, например, лоукостеры, выполняют полеты не дальше чем на 3 тыс. км. По мнению аналитика ИК «Энергокапитал» Дениса Демина, для России характерны более длинные маршруты, а для аэропортов крупнейших городов, составляющих основу сети авиалиний страны, проблема малой загрузки в основном не актуальна. «Развитие low-cost перевозчиков осуществляется в основном за счет их прямого или косвенного субсидирования со стороны аэропортов и местных властей», — говорит господин Демин. — Бюджетные авиакомпании в Европе привлекаются недозагруженными аэропортами и депрессивными муниципалитетами и функционируют в основном на коротких маршрутах с высоким пассажирооборотом, дополняя услуги крупных перевозчиков». ■

в России системы пользования электронными билетами и в принципе интернетом для приобретения билетов. Но это, как утверждают эксперты, тоже временно.

МАРИЯ МОКЕЙЧЕВА



СОВЛАДЕЛЕЦ «СКАЙ ЭКСПРЕСС» БОРИС АБРАМОВИЧ РАССЧИТЫВАЕТ НА ОКУПАЕМОСТЬ ПРОЕКТА ЧЕРЕЗ ТРИ ГОДА



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА