

УДК 658.5

Фісун Ю.В.

## **LOW-COST, ЯК СТРАТЕГІЧНИЙ НАПРЯМОК РОЗВИТКУ ВНУТРІШНІХ АВІАЦІЙНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ В УКРАЇНІ**

*В статті розглянуто використання системи Low-Cost, як напрямок розвитку внутрішніх авіаційних пасажирських перевезень в Україні. Ця модель дозволить не тільки залучити нових пасажирів, а також відновити роботу периферійних аеропортів України.*

*Ключові слова: Low-Cost, стратегія розвитку, інтеграційні процеси, споживачі, пасажирські авіаперевезення.*

*В статье рассмотрено использование системы Low-Cost, как направление развития внутренних авиационных пассажирских перевозок в Украине. Эта модель позволит не только привлечь новых пассажиров, а также возобновит работу периферийных аэропортов Украины.*

*Ключевые слова: Low-Cost, стратегия развития, интеграционные процессы, потребители, пассажирские авианперевозки.*

**Постановка проблеми:** Проблема вибору стратегії розвитку пасажирських авіаційних перевезень в межах країни складна й багатогранна, більшою мірою вона розглядається в межах макроекономіки, стратегічного менеджменту й маркетингу. Необхідно відзначити, що при всій необхідності вибору стратегії розвитку пасажирських авіаперевезень саме поняття стратегії розвитку не знайшло свого однакового визначення в літературі й практиці авіабізнесу.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій:** в статті проаналізовано роботи вітчизняних та зарубіжних вчених: М.Портера, І. Ансоффа, П. Друкера, Ф. Котлера, А. Томпсона, А. Стрікланда, П. Дойля, Д. Дея, Ж.-Ж. Ламбена, М. Мак-Дональда, П. Чевертонна, В. Дергачової, О. Ареф'євої, С. Подрези та ін.

**Раніше не вирішена частина проблеми.** Разом з тим, недостатня теоретична опрацьованість складної проблеми вибору та реалізації стратегії розвитку пасажирських внутрішніх авіаперевезень України, відсутність науково - обґрунтованих рекомендацій з вибору стратегії розвитку відповідно до умов української економіки визначили необхідність написання статті.

**Метою статті** є дослідження підходів щодо вибору та використання стратегій розвитку внутрішніх пасажирських авіаперевезень.

**Виклад основного матеріалу.** Транспорт відіграє одну з ключових ролей в економічному розвитку України. Досягнення стійкого економічного зростання є неможливим без ефективної системи транспортних комунікацій.

Тенденції, які склалися на українському ринку транспортних послуг, є свідченням поступового виходу галузі з кризової ситуації, але необхідність змін структури галузі повітряного транспорту традиційно походить від необхідності задовольнити зростаючий попит на авіатransпортні послуги на ринках із зростаючою конкуренцією і в більш глобалізованому економічному оточенні. Бізнес-модель Low-Cost авіакомпанії заснована на принципах поєднання збільшення продуктивності персоналу та обладнання і тотального зниження рівня витрат. Це дозволяє скоротити витрати на місце приблизно на 50% у порівнянні з традиційними авіакомпаніями. Що, в свою чергу, відображується в низьких цінах на авіаперельоти.

Одним із фундаментальних принципів авіатransпортної діяльності при малобюджетних перевезеннях є використання кращих технологій і інновацій.

Ще одна особливість Low-Cost авіакомпанії – вони ставлять на перше місце інтереси клієнта. Малобюджетні авіаперевізники повинні заощаджувати, тому самостійно займаються маркетингом і рекламою. Їх маркетингова стратегія – підтримувати низькі ціни, доносить інформацію про них до клієнтів і забезпечувати адекватний рівень сервісу. Скромний бюджет змушує вдаватися до оригінальних ідей. Наприклад, EasyJet викрасила фюзеляжі своїх літаків в яскраво-оранжевий колір. З землі їх видно на відстані десяти кілометрів і ця авіакомпанія, згідно з опитуванням британського журналу Marketing Week, має найбільш впізнаваний бренд у Європі.

Малобюджетні авіакомпанії відрізняються своєю пунктуальністю, а також акуратним відношенням до багажу. За останній рік 90% літаків Ryanair літали за розкладом. Аналогічний показник у British Airways (один з кращих серед традиційних авіакомпаній у Європі) був нижчий – лише 74%. Якщо Ryanair губить лише 0,5% багажу, то традиційні перевізники – від 10,2% у Iberia до 15,6% у British Airways.

Україна робить лише перші кроки на шляху освоєння Low-Cost авіації, тому існує багато речей, які потребують удосконалення, наприклад, розвиток аеропортів та загальної інфраструктури. Але з точки зору ринкової перспективи, український ринок має великий потенціал завдяки своїм розмірам, існує великий попит з боку пасажирів, які прагнуть бронювати

квитки за дійсно низькою ціною. В умовах кризи та конкуренції з відносно дешевими залізничними дорогами та автобусними перевезеннями, розвиток моделі Low-Cost на українському ринку має багато проблем. Більшість авіакомпаній щоденно стикаються з проблемами недостатності грошових коштів і не можуть розширяти та поновлювати авіапарк. Економічний спад тимчасово знижує попит на транспортні послуги і змінює його структуру.

Але незважаючи на зазначені труднощі, процеси лібералізації незупинні і українські авіакомпанії повинні бути готові конкурувати як з іноземними класичними авіаперевізниками, так і малобюджетними. Тому вже зараз вони повинні переглядати свої стратегії, напрями та принципи роботи, використовуючи як досвід світових передових класичних авіакомпаній, так і запроваджуючи малобюджетні принципи роботи для того, щоб не втратити існуюче положення на українському ринку авіаперевезень.

Головними стратегічними принципами роботи лоу-коств є польоти довжиною не більше двох годин і прискорений обіг літаків, що дозволяє експлуатувати їх з максимальною інтенсивністю. За словами фахівців, проблемою в цьому плані є злітно-посадочні смуги, які в більшості нині існуючих аеропортів мають або недостатню довжину, або погане покриття. Хоча на сьогоднішній день аеропорти і їх власники (держава або місцеві громади), безумовно, повинні бути зацікавлені в інвестуванні в аеродромне господарство з тим, щоб стати привабливими для авіаперевізників, у тому числі і дискаунтерів, вважають експерти.

Отже, в Україні лише чотири аеропорти (Бориспіль, Жуляни (Київ), Дніпропетровськ і Запоріжжя) можуть регулярно і без обмежень приймати літаки модельного ряду Airbus 320 ємністю 150 -180 крісел, які найчастіше використовують авіакомпанії. Ще п'ять аеропортів вводять обмеження на кількість рейсів. Решта ж порти країни західну середньо магістральну техніку обслуговувати взагалі не можуть. На думку антимонопольного відомства, авіакомпанії, що працюють за системою лоу-коств, могли б користуватися регіональними українськими аеропортами (Суми, Черкаси, Миколаїв та ін), які здатні розвиватися навіть за умови мінімальних аеропортових зборів.

Регулярні внутрішні повітряні пасажирські перевезення у 2014 році здійснювали 8 вітчизняних авіакомпаній, в т.ч. одна нова - «ЯнЕйр», які забезпечили повітряним сполученням 14 міст України. За рік регулярними рейсами у межах України перевезено 1,17 млн. пасажирів, це на 5,8 відсотка менше показника 2013 року. Зниження обсягів перевезень пов'язане,

насамперед, з політичними та економічними процесами в країні, а також з розвитком швидкісного залізничного сполучення між містами України.

**Висновки.** Нарощування обсягів авіаційних пасажирських і вантажних перевезень залишається першочерговим завданням. Спираючись на метод порівняння, можна стверджувати, що український ринок пасажирських авіаційних перевезень має суттєвий потенціал, і темпи його зростання обумовлені вирішенням наступних питань, пов'язаних із: задоволенням національних інтересів в розвитку цивільної авіації, які полягають у збільшенні доходів вітчизняних авіапідприємств і, відповідно, податкових надходжень до бюджету, у забезпеченні національної безпеки в сфері авіаційних пасажирських перевезень; забезпеченням надання населенню якісних послуг за оптимальними цінами; розвиток бюджетних авіаційних перевезень на внутрішніх авіалініях для задоволення попиту на авіаційні швидкісні перевезення в сегменті споживачів з середнім рівнем доходів.

Отже, для розвитку внутрішніх авіаперевезень необхідно збільшити завантаженість літаків, оновити авіапарк, підвищити надійність польотів та рівень сервісу, оптимізувати логістичні витрати, впровадити гнучку систему знижок та бонусних програм, а також, збільшення різноманіття маршрутів та розширення географії авіаційного сполучення України разом із поступовим економічним відновленням обумовлять зростання попиту на пасажирські авіаперевезення.

### **Список використаних джерел**

1. Офіційний сайт Державної авіаційної адміністрації / [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.avia.gov.ua>
2. Офіційний сайт авіакомпанії «Міжнародні авіалінії України» / [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [www.flyuia.com](http://www.flyuia.com)
3. Офіційний сайт Міжнародної асоціації повітряного транспорту / [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.iata.org/>
4. Цогла О.О. Формування конкурентних переваг підприємства шляхом диверсифікації його діяльності [Текст] // Актуальні проблеми економіки. - 2006, № 4(58). - С. 104-105.
5. Шнипко О. Політика підвищення конкуренції досвід розвинутих країн та України [Текст] // Економіст. - 2012, № 8. - С. 44-45.
6. Сайт «Усе про українську авіацію» / [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.wing.com.ua/>

## **LOW-COST, AS STRATEGIC DIRECTION OF DEVELOPMENT OF INTERNAL AIR TRANSPORTATIONS IN UKRAINE**

Ukraine undertakes only the first steps on the way of mastering of Low - Cost of aviation, that is why there are many things that require an improvement, for example, development of airports and general infrastructure. But from the point of view of market prospect, the Ukrainian market has large potential due to the sizes, there is large demand from the side of passengers that aim to reserve tickets at really subzero price.

In the conditions of crisis and competition from relatively by cheap railway roads and bus transportations, development of model of Low - Cost at the Ukrainian market has many problems. Most airlines every day run into the problems of insufficiency of monetary resources and can not extend and proceed in an aviation park. The cutback of economic activity temporarily reduces demand on transport services and changes his structure.

But without regard to the marked difficulties, processes of liberalization unstopped and Ukrainian airlines must be ready to compete both with foreign classic air carriers and little budgetary. Therefore already now they must look over the strategies, directions and principles of work, using both experience of world front-rank classic airlines and entering little budgetary principles of work in an order not to lose existent position at the Ukrainian market of air traffics.

The increase of volumes of air passenger and freight transportations remains a near-term task. Leaning on the method of comparison, it is possible to assert that the Ukrainian market of passenger air transportations has substantial potential, and the rates of his increase are conditioned by the decision of the next questions constrained from : by satisfaction of national interests in development of civil aviation, that consist in the increase of profits of home airlines and, accordingly, tax receivable's in a budget, in providing of national safety in the sphere of air passenger transportations; providing of grant to the population of quality services in optimal prices; development of budgetary air transportations on internal airlines for satisfaction of demand on air speed transportations in the segment of consumers with the middle level of profits.

Thus, for development of internal air traffics it is necessary to increase the workload of airplanes, renew an aviation park, promote reliability of flights and level of service, optimize logistic charges, inculcate the flexible system of discounts and programs of bonuses, and also, the increases of variety of routes and expansion of geography of aviation connection of Ukraine together with gradual economic renewal will stipulate the increase of demand on passenger air traffics.