

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ ТА БІЗНЕС-АДМІНІСТРУВАННЯ  
КАФЕДРА БІЗНЕС-АНАЛІТИКИ ТА ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ**

ДОПУСТИТИ ДО ЗАХИСТУ  
Завідувач кафедри бізнес-аналітики  
та цифрової економіки

\_\_\_\_\_ Наталія КАСЬЯНОВА  
“ \_\_\_\_\_ ” \_\_\_\_\_ 2024 р.

**КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА**

(ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА)

ЗДОБУВАЧА ОСВІТНЬОГО СТУПЕНЯ БАКАЛАВР  
ЗІ СПЕЦІАЛЬНОСТІ 051 «ЕКОНОМІКА»  
ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА «МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА»

**Тема: «Особливості діяльності лоукост-авіакомпаній на міжнародному  
ринку пасажирських перевезень»**

**Виконавець:** Олексій ДОБРЯКОВ

**Керівник:** к.е.н., доцент Наталія КРАВЧУК

**Консультанти з розділів:**

Розділ 1: к.е.н., доцент Наталія КРАВЧУК

Розділ 2: к.е.н., доцент Наталія КРАВЧУК

**Нормоконтролер із ЄСКД (ЄСПД):**

старший викладач ДИЯК Юлія

КИЇВ 2024

НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
Факультет економіки та бізнес-адміністрування  
Кафедра бізнес-аналітики та цифрової економіки  
Спеціальність 051 «Економіка»  
Освітньо-професійна програма «Міжнародна економіка»

ЗАТВЕРДЖУЮ  
Завідувач кафедри бізнес-аналітики  
та цифрової економіки

\_\_\_\_\_ Наталія КАСЬЯНОВА  
“ \_\_\_\_\_ ” \_\_\_\_\_ 2024 р.

### **ЗАВДАННЯ НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ**

Студента: ДОБРЯКОВА Олексія

Тема роботи: «Особливості діяльності лоукост-авіакомпаній на міжнародному ринку пасажирських перевезень»

затверджена наказом ректора № 2639/ст від 29.12.2023 р.

1. Термін здачі студентом закінченої роботи на кафедру: 23.02.2024 р.
2. Вихідні дані до роботи: проаналізувати діяльності лоукост-авіакомпаній на міжнародному ринку пасажирських перевезень, а також перспективи розвитку лоукост-авіації..
3. Зміст дослідження: аналіз сучасного стану міжнародного ринку авіаційних послуг, особливості діяльності лоукост-авіакомпаній та рекомендації для лоукост-компаній у контексті міжнародного ринку.
4. Перелік обов'язкових демонстраційних матеріалів: 17 слайдів

## 5. Календарний план-графік

№ пор.	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Термін виконання	Підпис керівника
1.	Отримання завдання на кваліфікаційну роботу	29.12.2023	
2.	Огляд літератури за темою	30.12.2023- 10.01.2024	
3.	Написання розділу «Теоретичні аспекти лоукост-авіації»	11.01.2024- 20.01.2024	
4.	Написання розділу «Міжнародний ринок пасажирських перевезень»	21.01.2024- 31.01.2024	
5.	Аналіз отриманих результатів	01.02.2024- 04.02.2024	
6.	Розробка слайдів та написання доповіді	05.02.2024- 07.02.2024	
7.	Остаточне оформлення кваліфікаційної роботи та слайдів	08.02.2024- 13.02.2024	
8.	Підписання відгуку та рецензії	23.02.2024	
9.	Захист кваліфікаційної роботи у ДЕК	27.02.2024	

б. Дата видачі завдання: 29.12.2023 р.

Керівник кваліфікаційної роботи \_\_\_\_\_ Наталія КРАВЧУК

Завдання прийняв до виконання \_\_\_\_\_ Олексій ДОБРЯКОВ

## РЕФЕРАТ

**Добряков Олексій. Особливості діяльності лоукост-авіакомпаній на міжнародному ринку пасажирських перевезень.** - Кваліфікаційна робота зі спеціальності 051 «Економіка», ОПП «Міжнародна економіка». Національний авіаційний університет Міністерства освіти і науки України, м. Київ, 2024.

Кваліфікаційна робота містить 78 с., 5 табл., 9 рис., 46 літературних джерел.

Робота містить вступ, два розділи з висновками по кожному, загальний висновок, список використаних джерел.

Об'єкт дослідження – діяльність лоукост-авіакомпаній.

Предмет дослідження – особливості діяльності та роль лоукост-авіакомпаній на міжнародному ринку.

Включає аналіз конкурентного середовища, впливу на традиційні авіакомпанії, регуляторні аспекти та міжнародні норми, що регулюють діяльність лоукостерів, аналіз соціально-економічного впливу лоукост-авіакомпаній на розвиток міжнародного туризму, зайнятість та місцеву економіку, а також їхній екологічний вплив і заходи щодо зменшення негативного впливу на довкілля.

Метою роботи є визначення особливості діяльності лоукост-авіакомпаній

В дипломній роботі проаналізовано принципи лоукост-моделі, обмеження в міжнародному авіаперевезенні, стан міжнародного ринку авіаційних послуг та роль лоукост-авіакомпаній у міжнародних пасажирських перевезеннях, також було проаналізовано окремо лоукост авіакомпанії.

Проведене дослідження дозволить висвітлити вплив лоукост-авіакомпаній на міжнародний ринок, та показати, яку роль вони відіграють у формуванні економічних та операційних аспектів авіаційної індустрії, а також у розвитку самої галузі.

Ключові слова: лоукост-авіакомпанія, лоукост-авіація, бюджетна авіакомпанія, авіаперевезення, конкуренція, міжнародні перевезення.

## ЗМІСТ

<b>ВСТУП.....</b>	<b>6</b>
<b>РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЛОУКОСТ-АВІАЦІЇ .....</b>	<b>9</b>
1.1. Визначення та основні принципи лоукост-моделі в авіаційній галузі .....	9
1.2. Глобальний вплив лоукост-авіації на авіаційну індустрію.....	28
1.3. Регулювання та обмеження в міжнародному авіаперевезенні .....	31
Висновки до першого розділу.....	40
<b><u>РОЗДІЛ 2. МІЖНАРОДНИЙ РИНОК ПАСАЖИРСЬКИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ</u> 41</b>	
2.1. Стан міжнародного ринку авіаційних послуг та роль лоукост-авіакомпаній у міжнародних пасажирських перевезеннях .....	41
2.2. Аналіз міжнародних та українських лоукост-компаній .....	51
2.3. Перспективи розвитку лоукост-авіації на міжнародному ринку .....	63
Висновки до другого розділу.....	70
<b>ВИСНОВКИ .....</b>	<b>72</b>
<b>СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ .....</b>	<b>75</b>

## ВСТУП

У сучасному світі, де глобалізація та мобільність стали ключовими факторами соціального та економічного розвитку, авіаційна індустрія відіграє вирішальну роль у забезпеченні зв'язку між країнами та континентами. В останні десятиліття, ринок авіаційних перевезень зазнав значних змін, серед яких однією з найбільш значущих тенденцій є стрімкий розвиток лоукост-авіакомпаній. Ці компанії не просто внесли новітні підходи до організації авіаперевезень, а й радикально змінили весь ландшафт індустрії, роблячи подорожі доступнішими для мільйонів людей по всьому світу.

Вплив на світовий авіаційний ринок оказують змінні ринкові умови, включно з глобалізацією авіатранспорту в рамках глобальних альянсів, високою конкуренцією, збільшенням безпосередніх витрат на діяльність, особливо через зростання цін на паливо на світовому ринку.

Адаптація до цих умов шляхом впровадження інноваційних та гнучких бізнес-моделей, таких як лоукост та гібридні авіакомпанії, стала відповіддю на виклики високої конкуренції та зростаючого попиту. Це визначає ключові тенденції у світовому пасажирському авіаційному транспорті сьогодні. Лоукостери активно впроваджують різноманітні стратегії співпраці, включаючи створення спільних підприємств, франшиз, а також злиттів та поглинань, створюючи при цьому міжнародні бюджетні альянси.

Лоукост-авіакомпанії, які спочатку вважалися просто бюджетними альтернативами традиційним перевізникам, виявили свою здатність не просто втриматися на плаву, але й активно розвиватися та зайняти значну частку на ринку авіаперевезень, незважаючи на високий рівень конкуренції. Цей успіх лоукостерів можна пояснити багатьма факторами, які разом створили унікальну бізнес-модель, спрямовану на ефективність, гнучкість і доступність.

Лоукостери суттєво вплинули на ринок авіаперевезень, стимулюючи зростання попиту, розширення мережі маршрутів та постійне вдосконалення рівня сервісу. Їхня діяльність сприяла не тільки зниженню цін на авіаквитки, але

й збільшенню доступності та зручності подорожей для мільйонів людей по всьому світу.

**Метою роботи є** визначення особливості діяльності лоукост-авіакомпаній.

Для досягнення мети необхідно виконати наступні дії:

- проаналізувати ринок лоукост-авіакомпаній, включаючи їхні маршрути, ціноутворення та стратегії ведення бізнесу;
- дослідити стратегії зниження витрат, які використовують лоукост-авіакомпанії, та оцінити їхній вплив на сервіс і якість обслуговування;
- проаналізувати міжнародні та національні стандарти та нормативні документи щодо авіап перевезень
- провести аналіз споживчої поведінки та задоволеності пасажирів лоукост-авіакомпаніями;
- провести порівняльний аналіз між лоукост-авіакомпаніями та традиційними авіалініями з точки зору ціноутворення, маршрутної мережі, якості обслуговування та оперативної ефективності;
- виявити тенденції та перспективи розвитку ринку лоукост-авіакомпаній, зокрема в контексті глобальних викликів.

Для досягнення поставленої мети у роботі використано комплексний методологічний підхід, що об'єднує загальнонаукові та спеціалізовані методи дослідження, адаптовані до специфіки авіаційної галузі та економіки низьковартісних перевезень. Серед застосованих методів:

- історичний аналіз для вивчення еволюції лоукост-авіакомпаній та визначення ключових етапів їхнього розвитку на міжнародному ринку;
- логічний аналіз для систематизації та інтерпретації інформації про стратегії, бізнес-моделі та операційну ефективність лоукост-авіакомпаній;
- порівняльний аналіз для виявлення відмінностей між лоукост-авіакомпаніями та традиційними перевізниками, а також для порівняння різних підходів до зниження витрат і управління ціною;

- статистичний аналіз для обробки та інтерпретації даних про пасажиропотоки, цінові стратегії, фінансові показники, а також для оцінки впливу лоукост-авіакомпаній на розвиток міжнародного авіаційного ринку;
- графоаналітичні методи для візуалізації динаміки розвитку лоукост-сегменту, тенденцій зміни ринкових часток та аналізу маршрутних мереж;
- SWOT-аналіз для оцінки сильних та слабких сторін лоукост-авіакомпаній, можливостей та загроз, що виникають перед ними на міжнародному ринку.

**Об’єкт дослідження** – діяльність лоукост-авіакомпаній.

**Предмет дослідження** – особливості діяльності та роль лоукост-авіакомпаній на міжнародному ринку.

Це включає аналіз конкурентного середовища, впливу на традиційні авіакомпанії, регуляторні аспекти та міжнародні норми, що регулюють діяльність лоукостерів, аналіз соціально-економічного впливу лоукост-авіакомпаній на розвиток міжнародного туризму, зайнятість та місцеву економіку, а також їхній екологічний вплив і заходи щодо зменшення негативного впливу на довкілля. Предмет дослідження також включає розробку та аналіз моделей оцінки ефективності діяльності лоукост-авіакомпаній, враховуючи їх вплив на структуру міжнародних авіаперевезень, доступність та якість повітряних перевезень для широкого кола споживачів.

**Практичною цінністю** проведеного аналізу являється виявлення перспектив розвитку, ключових факторів успіху лоукост-авіакомпаній, а також визначення потенційних ризиків та викликів, з якими вони можуть зіткнутися.



## РОЗДІЛ 1

### ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЛОУКОСТ-АВІАЦІЇ

#### 1.1. Визначення та основні принципи лоукост-моделі в авіаційній галузі

Термін «low-cost авіакомпанія» походить із зарубіжної практики. Також зустрічаються наступні 4 терміни: бюджетні або низькобюджетні авіакомпанії авіакомпанії (low-cost airline), низько-тарифна (low-fare), авіаперевізник без надмірностей (no-frills), авіакомпанія дискаунтер (discount airline). У вітчизняній літературі та наукових виданнях вживаються також різні назви: лоукост авіакомпанії, авіакомпанія дискаунтер, бюджетна авіакомпанія, низькобюджетний авіаперевізник. [5]

Хоча ці терміни можуть звучати по-різному, вони всі описують одне і те ж: компанії, які пропонують авіаперевезення за значно нижчими цінами, ніж звичайні авіалінії. Тому більш влучним буде називати їх «низькобюджетними авіакомпаніями». В контексті України такі авіакомпанії надають послуги, доступні для широкого кола споживачів, або «бюджетних пасажирів», які складають основну частину попиту на авіаперевезення. [6]

Термін «low-cost airline» (низькобюджетна авіакомпанія) з'явився у сфері авіації для опису авіаперевізників, які пропонують перельоти за цінами нижчими, ніж у конкурентів, завдяки зниженню власних витрат.

Першопроходцем у цій області стала американська авіакомпанія Southwest Airlines, яка розпочала свою діяльність у 1971 році. Її підхід був успішно взятий на озброєння багатьма іншими перевізниками і в 1990-х роках швидко розповсюдився Європою, а потім і глобально. [2; 3]

У 1991 році на території Європи з'явився перший представник низькобюджетних авіаліній, коли ірландський авіаперевізник Ryanair, раніше відомий як класична авіакомпанія, переорієнтувався на модель низьковартісних

перевезень. За цим прикладом послідувала Велика Британія, де у 1995 році було створено EasyJet, і пізніше ця тенденція охопила й інші частини континентальної Європи.

У регіоні Азії та Океанії ця бізнес-модель набула поширення на початку нового тисячоліття, де ключовими гравцями стали такі компанії як Air Asia з Малайзії, Air Deccan з Індії та Virgin Blue з Австралії.

Сучасні низькобюджетні авіакомпанії відомі завдяки своїм відносно низьким цінам і обмеженню більшості стандартних послуг, що зазвичай надаються традиційними авіалініями. Їхня діяльність характеризується простотою обслуговування, зниженням оперативних витрат і чітким позиціонуванням на ринку. [6; 7]

В останнє десятиліття спостерігаються вагомні зміни у сфері авіаперевезень, особливо серед бюджетних авіакомпаній, які тепер пропонують складніші послуги, орієнтовані на індивідуальні потреби клієнтів. Ці послуги розроблені за модульним принципом, дозволяючи пасажиром налаштувати свій досвід подорожі, від вибору місця до персоналізованих варіантів харчування. Зберігаючи низькі операційні витрати як ключову перевагу, лоукостери пропонують значно більше, ніж просто дешеві перельоти, перетворюючись на вибір, що поєднує доступність з адаптивністю.

Також зазначається, що традиційні авіакомпанії починають запозичувати ці інноваційні підходи, інтегруючи модульні аспекти в свої пропозиції для забезпечення більшої гнучкості своїм пасажиром. Бюджетні авіакомпанії, у свою чергу, відходять від вузької ідентифікації як виключно бюджетних перевізників і все частіше представляють себе як альтернативні авіалінії з різноманітними та доступними послугами, що відповідають різним вимогам і бюджетам пасажирів. Це свідчить про еволюцію бюджетних авіакомпаній від простих перевізників до комплексних постачальників авіаційних послуг, що пропонують вигідне поєднання ціни, комфорту і персоналізації.

Загалом виділяють п'ять основних типів авіакомпаній, які в теперішньому часі на ринку працюють як низькобюджетні перевізники: [6; 7]

1. Авіалінії, що слідують прикладу Southwest - ці компанії або засновані з початку, або переформатовані їхніми власниками. Провідними представниками цього напрямку є сама Southwest та EasyJet.

2. Дочірні авіакомпанії - цей вид охоплює компанії, які були засновані як філії від традиційних регулярних авіаліній з ціллю конкурувати на ринку та приваблювати пасажирів з сегменту низьких тарифів, який до цього було відібрано у традиційних перевізників.

3. Зі зменшеною вартістю (Cost-cutters) - це традиційні авіакомпанії, що прагнуть знизити вартість своїх перевезень шляхом скорочення деяких раніше доступних послуг для пасажирів. Багато традиційних перевізників активно впроваджують цей підхід, як на постійній основі, так і тимчасово на окремих напрямках. Серед найвідоміших прихильників цієї стратегії можна виділити British Airways та Aer Lingus.

4. Різні типи чартерних компаній - це дочірні компанії, виділені у окрему одиницю для здійснення чартерних перевезень, із низькою ціновою пропозицією.

5. Авіакомпанії, які отримують державну підтримку або субсидії для конкуренції на ринку з низькими цінами - завдяки фінансуванню від уряду, ці перевізники можуть запропонувати знижені тарифи, не несучи збитків з інших рейсів. До цієї категорії відносяться такі компанії, як Alitalia, TAP Portugal, Iberia та інші.

Однак стратегічна політика та підхід до ціноутворення варіюються серед низькобюджетних авіакомпаній. Упродовж останнього десятиліття, з ростом популярності економних перельотів, світ побачив заснування понад 100 нових авіаліній, що працюють за принципом "низькі витрати – низькі ціни". У відповідь на конкурентний тиск, деякі традиційні авіакомпанії адаптували свої бізнес-

моделі, створюючи власні дочірні бюджетні фірми. Поява нових та розвиток існуючих низькотарифних операторів робить бізнес-модель на основі зниження витрат більш різноманітною. Однак, не всі такі авіакомпанії виживають на ринку через велику конкуренцію та відсутність достатнього попиту на цільових ринках, що часто стає причиною їх зникнення. [6; 7]

Отже, можна виділити наступні основні типи низькобюджетних авіакомпаній: [6; 7]

1. Класичний Low-cost (ultra low-cost) - класична бізнес-модель низькобюджетної авіакомпанії базується на інтенсивному зниженні вартості авіаперевезень за допомогою всіх доступних методів. Авіакомпанії, що дотримуються цієї моделі, часто описуються як «no frills» (без надмірностей).

2. Low-cost з надмірностями (middle low-cost) - ця категорія є перехідною та найчисленнішою серед низькобюджетних перевізників. Вона подібна до базової категорії з платним харчуванням на борту та обмеженнями на багаж, включає рейси, що відправляються рано вранці, але вирізняється покращеним рівнем обслуговування. Такі компанії намагаються виконувати польоти з більш зручних і доступних аеропортів, пропонують легкі закуски та напої на борту, а також забезпечують можливість транзитних пересадок через великі авіаційні хаби та інше.

3. Супер Low-cost - це спеціалізовані бюджетні авіалінії, що, попри мінімальний набір послуг, забезпечують високий рівень комфорту під час польоту, включаючи новітні літаки та передові бортові розважальні системи, які охоплюють персональні монітори в кожному кріслі, доступ до телебачення та Інтернету. Хоча авіаквитки в цих компаній можуть бути дорогими, комфорт під час польоту часто перевищує той, що пропонують стандартні авіаперевізники.

4. Далекомагістральний Low-cost (long haul low-cost) - ці авіакомпанії належать до категорії бюджетних, але при цьому пропонують надзвичайний рівень комфорту в польоті, навіть з обмеженим спектром послуг. Вони оснащені

останніми моделями літаків і включають в себе сучасні розважальні системи з індивідуальними моніторами для кожного пасажира, а також доступом до телебачення та інтернету. Вартість квитків у таких авіакомпаній може бути вищою, але рівень комфорту під час польоту зазвичай вищий, ніж у традиційних авіаперевізників.

5. Бізнес Low-cost (business low-cost). На початку 2000-х років з'явилися кілька нових типів низькобюджетних авіакомпаній, що пропонували економічні рейси у бізнес-класі. Ці авіалінії використовували літаки з двокласною конфігурацією, обладнані як бізнес-, так і економ-класами, іноді застосовуючи літаки, повністю призначені для пасажирів бізнес-класу. Вони були націлені на бізнес-пасажирів, пропонуючи довгі перельоти в бізнес-класі за цінами, на 30-50% нижчими від тих, що пропонують великі традиційні авіакомпанії. Проте, через жорстку конкуренцію в цьому сегменті, перші авіакомпанії цього типу не змогли втриматися на плаву проти традиційних перевізників і були змушені закрити свою діяльність.

У табл. 1.1 зображені відмінності у функціонуванні бюджетних авіакомпаній та традиційних перевізників.

У стратегіях низькобюджетних авіакомпаній виявились підходи, що не лише дозволили значно знизити оперативні витрати, але й перетворити деякі з них на прибуткові напрямки. Наприклад, замість стандартного безкоштовного обслуговування, пасажирам пропонуються платні харчові опції. Додаткові послуги, такі як прокат автомобілів, страхування подорожей, а також попереднє замовлення готелів стали ще однією важливою статтею доходів.

Низькобюджетні перевізники ефективно використовують рекламний простір всередині літаків, перетворюючи кожен рейс на потенційну рекламну платформу. Ці ініціативи дозволяють розширити можливості для збільшення їхньої прибутковості. [7]

Таблиця 1.1

Удосконалені відмінності в характеристиках низькобюджетних та традиційних перевізників

Показник	Низькобюджетні перевізники	Традиційні авіакомпанії	Переваги низькобюджетних перевізників
Використання парку літаків	Відносно коротка стоянка в аеропорту (приблизно 25-40 хвилин)	Тривалі зупинки в аеропортах тому, що використовуються основні, найбільш завантажені аеропорти (від 45 хвилин)	Збільшення показника утилізації парку літаків, зниження плати за простої
Додаткові послуги	Немає безкоштовного харчування, наявні додаткові збори за нього, збори за додатковий багаж, бажане крісло і т.д.	Програми швидкої реєстрації, є бізнес-клас, базове безкоштовне харчування, можливі збори за бажане крісло	Низькі додаткові витрати, додатковий дохід
Аеропорти	Другорядні і невеликі регіональні аеропорти (у ряді випадків використання великих регіональних та хабових аеропортів)	Національні, міжнародні аеропорти (у ряді випадків використання невеликих місцевих аеропортів)	Низькі аеропортові збори (за умови польотів у місцеві аеропорти)
Парк літаків	Стандартизований парк нових літаків (як правило, тільки один тип літаків), можлива висока щільність пасажирських крісел	Різні типи літаків, нижча щільність пасажирських крісел	Зниження витрат на технічне обслуговування, запасні частини і навчання персоналу. Простіша заміна екіпажу літаків, збільшення продуктивності літаків

## Продовження табл. 1.1

Продаж квитків	Прямі канали продажів (через Інтернет), продаж через віртуальні агентства тому випадку, коли витрати мінімальні	Більшість продажів квитків через Інтернет, віртуальні агентства і турагентів, зменшення продажів через офіси самих авіакомпаній	Відносно низькі витрати на поширення, менше різновидів квитків (немає класів)
Маршрути руху	Прямі зв'язки, без проміжних зупинок, короткі маршрути (у ряді випадків використання мережевої системи побудови маршрутів)	Дальні місця призначень, використання проміжних посадок і стикувальних рейсів	Зниження складності мережевих маршрутів, більш інтенсивне використання парку літаків і можливостей перевізника
Персонал	Велика диференціація заробітної плати (до 26%)	Високий базовий оклад (диференціація заробітної плати до 11%), сильні профспілки	Нижча фіксована вартість найму персоналу

Практика використання парку літаків загалом значно змінилася. Так низькобюджетні авіаперевізники почали більш активно здійснювати рейси до великих аеропортів, а отже час стоянки збільшився із 25 до 40-45 хв.

Сьогодні лідери серед низькобюджетних авіакомпаній у базових аеропортах вже не обмежуються 25-хвилинними стоянками, а розглядають як звичайне явище 30-35 хвилинні зупинки. За останні десять років традиційні авіалінії також почали більш ефективно використовувати свій флот: якщо раніше середній час експлуатації літака становив 10-12 годин на добу, то тепер деякі з них досягли показника у 18 годин, що відповідає ефективності провідних бюджетних авіакомпаній. Проникнення лоукостерів у великі стратегічні аеропорти становить потенційну загрозу для традиційних перевізників, які

формують основні пасажиропотоки в цих локаціях. Особливо це стосується національних авіаліній, чия діяльність є критичною для економічної безпеки країни.

Бюджетні авіакомпанії переважно обирають для своїх рейсів менші та вторинні аеропорти, але деякі з них почали активно входити в великі регіональні аеропорти та основні хаби. Водночас, традиційні авіалінії також адаптуються, починаючи залучати до своєї мережі менші локальні аеропорти.

Управління авіапарком також пройшло еволюцію: традиційні авіаперевізники беруть приклад з лоукостерів, прагнучи експлуатувати уніфікований парк сучасних літаків. Проте, збільшення кількості місць в салоні за рахунок зменшення простору між рядами крісел не завжди є характерним для низькобюджетних перевізників.

Особливості продажу квитків також значно змінилися. Нині вже традиційні авіаперевізники здійснюють більшість продажів квитків через Інтернет, віртуальні агентства і турагентів, відбувається зменшення продажів через офіси самих авіакомпаній. Серед значних переваг низькобюджетних авіаперевізників залишаються відносно низькі витрати на поширення через відсутність класовості обслуговування, проте і тут деякі види дискаунтерів вже їх активно пропонують. Прямі зв'язки, без проміжних зупинок та короткі маршрути, що активно використовувалися більшістю низькобюджетних перевізників нині вже частково поступаються мережевим принципам побудови маршрутів, що є більш ефективною з точки зору утилізації літаків та ротації екіпажів.

Залишається актуальною велика диференціація заробітної плати у низькобюджетних перевізників, тоді як традиційні авіаперевізники використовують модель із високим базовим окладом та у них наявні сильні профспілки. [9]

Лоукост-авіація, або низькобюджетна авіація, визначається низькими вартостями та обмеженим набором послуг, щоб забезпечити доступ до



авіаперельотів за доступними цінами. Ключові компоненти лоукост-авіаційної стратегії включають:

- модель низьких витрат (Low-Cost Model) - лоукост-авіакомпанії зосереджені на мінімізації витрат у кожному сегменті свого бізнесу. Це охоплює раціональне управління авіапарком, оптимізацію витрат на паливо, зниження витрат на обслуговування клієнтів та впровадження інших заходів для зменшення фінансових витрат;

- оптимізація маршрутів - низькобюджетні авіалінії віддають перевагу коротким і високопопулярним напрямкам, що сприяє зниженню витрат на паливо та часу в польоті. Вони також можуть адаптувати свої маршрути, щоб мінімізувати витрати на аеропортові послуги;

- штучне обмеження послуг (A-la-carte Services) - пасажери можуть самостійно визначати та оплачувати лише ті послуги, які їм необхідні. До цього переліку входять різноманітні опції, такі як бортове харчування, вибір конкретних місць, додаткові багажні квоти та інше;

- висока частота рейсів - лоукост-авіакомпанії забезпечують значну кількість політів за затребуваними напрямками для відповіді на потреби ринку та оптимізації експлуатації авіапарку;

- прямі рейси та точкові аеропорти - можуть обходити необхідність у пересадках та віддавати перевагу летовищам меншого розміру, щоб знизити операційні витрати та скоротити тривалість перебування пасажирів на аеродромах;

- ефективне використання літаків - лоукост-авіакомпанії зазвичай прагнуть до оптимального використання свого авіапарку, мінімізуючи періоди бездіяльності літаків між польотами;

- маркетинг та продажі через Інтернет - лоукост-авіакомпанії інтенсивно застосовують онлайн-платформи для реклами, резервування квитків та взаємодії з пасажирями, що дозволяє скоротити витрати, пов'язані з комісійними агентств.

Модель низьких витрат (Low-Cost Model) - ця модель передбачає максимально можливе зниження витрат на усіх етапах функціонування авіакомпанії. Основні риси цієї моделі включають:

- ефективне використання літаків - лоукост-авіакомпанії прагнуть збільшити час перебування літаків у повітрі та скоротити періоди їхнього простою на землі, включаючи прискорені процеси посадки та відправлення, а також вибір ефективних маршрутів;

- економія пального - лоукост-авіакомпанії активно аналізують споживання палива і розробляють стратегії для його економії, що включає застосування більш паливоекономних літаків, вдосконалення маршрутизації для скорочення прольотних відстаней та оптимізацію споживання пального під час рейсів;

- зниження обслуговування пасажирів - лоукост-авіакомпанії можуть зосереджуватися на наданні лише основних послуг і зводити до мінімуму обслуговування на борту для зниження операційних витрат. Додаткові послуги надаються за окрему плату за принципом "плати за те, чим користуєшся";

- зменшення аеропортових витрат - використання менших і вартісно ефективніших аеропортів дозволяє знизити аеропортові збори та витрати на обслуговування. Низькобюджетні авіакомпанії також прагнуть зменшити час перебування літака на землі, щоб оптимізувати його використання.;

- ефективний маркетинг та продажі - застосування онлайн-маркетингових технік та інших доступних каналів сприяє зниженню витрат на рекламу та сприяння продажам, а також уможливорює пряму взаємодію авіакомпаній з їхніми клієнтами.

Оптимізація маршрутів становить ключову стратегію для низькобюджетної авіації, оскільки вона має істотний вплив на продуктивність та вартісну ефективність перевезень.

Основні аспекти оптимізації маршрутів включають:

- коротші маршрути - лоукост-авіакомпанії зазвичай вибирають більш короткі маршрути, оскільки це дозволяє їм скорочувати час польоту та використовувати паливо більш ефективно. Коротші маршрути також можуть забезпечити швидше обслуговування пасажирів;

- популярні напрямки - лоукост-авіакомпанії зорієнтовані на популярні та високопопитні маршрути, де можна максимізувати використання літаків і заповненість сидінь;

- висока частота рейсів - забезпечення великої кількості рейсів на популярних маршрутах дозволяє лоукост-авіакомпаніям привертати більше пасажирів і конкурувати за їх увагу;

- мінімізація пересадок - уникання пересадок дозволяє зменшити час подорожі для пасажирів і сприяє високому обсягу рейсів. Лоукост-авіакомпанії віддають перевагу прямим рейсам та точковим аеропортам;

- економія на аеропортових витратах: Вибір менших аеропортів часто зводить до зниження витрат на аеропортове обслуговування і мита;

- розгляд несезонних аспектів: Лоукост-авіакомпанії можуть адаптувати маршрути враховуючи сезонні варіації попиту. Наприклад, змінювати маршрути в залежності від туристичних сезонів;

- гнучкість у використанні флоту - можливість ефективно використовувати різні типи літаків в залежності від потреб і обсягу пасажирського обсягу також є важливою частиною оптимізації маршрутів.

Штучне обмеження послуг, відоме також як "A-la-carte Services" або "послуги на вибір" - ця стратегія передбачає, що пасажирі можуть вибирати лише ті послуги, які їм дійсно потрібні, і платити окремо за кожну з них. Основні аспекти цієї стратегії включають:

- базовий тариф - лоукост-авіакомпанії часто пропонують базовий тариф, який включає лише основні послуги, такі як місце в салоні і перевезення ручної поклажі. Це дозволяє знизити загальні вартості авіаперельоту;

- додаткові послуги за доплату - пасажери мають можливість вибрати додаткові послуги, такі як вибір місць, розширений вибір їжі, додатковий багаж, пріоритетне посадкове місце тощо. Кожна з цих послуг надається за додаткову плату;
- харчування на борту - у більшості випадків лоукост-авіакомпанії не включають харчування в базовий тариф, а пропонують його як додаткову послугу. Пасажери можуть купувати їжу і напої під час польоту за потребою;
- більші місця та комфортніше сидіння - деякі лоукост-авіакомпанії пропонують можливість купити більше місце або сидіння з додатковим комфортом за додаткову плату;
- перевезення багажу - можливо, лоукост-авіакомпанії включають в базовий тариф лише обмежений обсяг ручної поклажі, а за додатковий багаж пасажери повинні сплатити окремо.



Рис. 1.1. Правила перевезення ручної поклажі лоукост-авіакомпанії

Висока частота рейсів - ця стратегія передбачає надання великої кількості рейсів на певних маршрутах з метою задоволення попиту пасажирів та максимізації використання літаків. Основні аспекти високої частоти рейсів включають:

- задоволення попиту - лоукост-авіакомпанії спрямовані на задоволення великого попиту на певних напрямках. Надання великої кількості рейсів дозволяє пристосовуватися до різних графіків і потреб пасажирів;

- гнучкість графіка - велика кількість рейсів робить графік більш гнучким, дозволяючи пасажирам вибрати оптимальний час вильоту та прибуття залежно від їхніх потреб і планів.

- максимізація використання літаків - забезпечення високої частоти рейсів дозволяє максимізувати використання літаків протягом дня. Зменшення часу простою між рейсами може позитивно впливати на ефективність і економічність авіапарку;

- конкурентні переваги - висока частота рейсів може надати лоукост-авіакомпанії конкурентну перевагу на ринку, особливо в тих випадках, коли інші авіакомпанії пропонують меншу кількість рейсів;

- стимулювання попиту - пропонування більшої кількості рейсів може стимулювати попит на конкретному маршруті, зокрема серед бізнес-пасажирів та тих, хто шукає гнучкість у виборі графіка;

- економії завдяки масштабам - з великою кількістю рейсів можливі економії завдяки масштабам у таких сферах, як обслуговування пасажирів, обслуговування літаків та інші аспекти діяльності авіакомпанії.

Прямі рейси та використання точкових (неточкових) аеропортів - ця стратегія передбачає уникання пересадок та використання менших або менш загрузених аеропортів. Основні аспекти цієї стратегії включають:

- прямі рейси - лоукост-авіакомпанії намагаються надавати якнайбільше прямих рейсів, тобто перельотів з одного пункту призначення в інший без пересадок. Це зменшує час подорожі для пасажирів та сприяє більш ефективному використанню літаків;

- точкові (неточкові) аеропорти - лоукост-авіакомпанії вибирають аеропорти, які є меншими, менш затребуваними або дешевшими в

обслуговуванні. Це може знижувати вартість ліцензій та обслуговування на землі;

- мінімізація часу на землі - використання прямих рейсів та точкових аеропортів дозволяє лоукост-авіакомпаніям мінімізувати час, який літак проводить на землі. Це покращує ефективність використання літаків та допомагає зменшити витрати;

- збільшення частоти рейсів - використання точкових аеропортів дозволяє лоукост-авіакомпаніям збільшити частоту рейсів на певних маршрутах, що може привести до великого обсягу перевезень та задоволення попиту;

- більша гнучкість графіка - використання прямих рейсів та точкових аеропортів може підвищити гнучкість графіка, що дозволяє лоукост-авіакомпаніям легше адаптуватися до змін у попиті і оптимізувати графік відповідно до потреб пасажирів.

Ефективне використання літаків є критичним аспектом лоукост-авіаційної стратегії, оскільки це дозволяє максимізувати дохід та знижувати витрати. Декілька ключових аспектів ефективного використання літаків включають:

- велика витрата на сидіння (High Seat Density) - лоукост-авіакомпанії, зазвичай, конфігурують свої літаки так, щоб мати більше сидінь у салоні, що дозволяє розподіляти витрати на паливо та інші витрати на більше пасажирів. Це покращує економічні показники кожного рейсу;

- висока використання літаків (High Aircraft Utilization) - лоукост-авіакомпанії прагнуть мінімізувати час простою літаків на землі, максимізуючи їхню робочу продуктивність. Це може включати мінімізацію часу, який літак проводить на землі між рейсами, та зменшення часу витрат на обслуговування;

- модернізація та стандартизація флоту - лоукост-авіакомпанії часто обирають однотипні та більш ефективні літаки. Це дозволяє спростити обслуговування, тренування екіпажу та регулювання запасних частин;

- гнучке планування рейсів - лоукост-авіакомпанії прагнуть гнучко планувати рейси, змінюючи графік в залежності від попиту та сезонних

коливань. Це дозволяє літакам залишатися в експлуатації та максимізує загальний час їхньої роботи;

- оптимізація маршрутів - вибір оптимальних маршрутів, що забезпечують високу використаність літаків, є важливим аспектом ефективності. Це може включати в себе вибір популярних напрямків та уникнення пересадок;

- ефективне використання технічного обслуговування (Maintenance)-планування технічного обслуговування таким чином, щоб зменшити час простою літака, є ще одним важливим аспектом. Регулярне обслуговування підтримує безпеку та ефективність літаків.

Маркетинг та продажі через Інтернет є ключовими стратегіями для лоукост-авіаційних компаній, оскільки вони дозволяють ефективно взаємодіяти з клієнтами, знижувати витрати на рекламу та бронювання, а також забезпечувати доступ до широкої аудиторії. Основні аспекти цих стратегій включають:

- онлайн-продажі - лоукост-авіакомпанії активно продають авіаквитки через свої власні веб-сайти та онлайн-платформи бронювання. Це дозволяє їм зменшити витрати на агентські комісії та безпосередньо взаємодіяти з клієнтами;

- онлайн-маркетинг - використання цифрових каналів для реклами та маркетингу є ефективним засобом привертати увагу пасажирів. Лоукост-авіакомпанії використовують соціальні мережі, контекстну рекламу, електронну пошту та інші інтернет-інструменти для просування своїх послуг та привертання клієнтів;

- цифровий маркетинг та аналітика - використання аналітичних інструментів та цифрових платформ дозволяє лоукост-авіакомпаніям аналізувати поведінку користувачів, вдосконалювати свої маркетингові стратегії та адаптувати їх до змін у попиті та конкурентному середовищі;

- бронювання через мобільні додатки - розробка мобільних додатків для бронювання та купівлі авіаквитків дозволяє лоукост-авіакомпаніям

створювати зручний та доступний інструмент для пасажирів, що підвищує їхню лояльність;

- промоції та знижки онлайн - лоукост-авіакомпанії активно використовують онлайн-канали для проведення промоцій, розпродажів та спеціальних пропозицій, що дозволяє привертати увагу пасажирів і стимулювати продажі;

- електронні бордові картки та інші електронні сервіси: Лоукост-авіакомпанії надають електронні бордові картки та інші електронні сервіси через свої веб-сайти та мобільні додатки, що спрощує процес подорожі для пасажирів.

Переваги та недоліки лоукост-концепції в порівнянні з традиційними авіакомпаніями:

Переваги лоукост-авіації:

1. Економічні переваги:

- низькі вартості квитків: Однією з головних переваг лоукост-авіації є можливість пропонувати пасажиром значно дешевші квитки порівняно з традиційними авіакомпаніями. Це зазвичай досягається шляхом обмеження послуг та додаткових витрат, таких як платні послуги та низькі витрати на обслуговування;

- ефективне використання ресурсів: Лоукост-авіакомпанії спрямовані на ефективне використання ресурсів, включаючи швидше обслуговування літаків, мінімізацію часу стояння літаків на землі та оптимізацію маршрутів, що може призводити до зниження витрат;

- гнучкі тарифні плани: Лоукост-авіакомпанії часто пропонують різні тарифні плани, що дозволяє пасажиром вибирати рівень послуг та комфорту, що відповідає їхнім потребам та бюджету.

2. Збільшення доступності авіаперевезень для пасажирів:

- доступність для широкого кола пасажирів - завдяки зниженню вартості авіаперевезень, лоукост-авіація стає більш доступною для широкого



кола пасажирів. Це може стимулювати зростання пасажиропотоку та розширення ринку авіаперевезень;

– нові маршрути та аеропорти - лоукост-авіакомпанії часто вибирають менш популярні аеропорти та відкривають нові маршрути, що забезпечує пасажирам більше варіантів для подорожей та може підтримувати розвиток менших регіонів;

– стимулювання конкуренції - відповідь на появу лоукост-авіакомпаній, традиційні авіакомпанії можуть бути змушені конкурувати, що може призводити до покращення якості послуг та зниження цін для пасажирів.

Недоліки лоукост-авіації:

1. Обмеженість сервісу та додаткових послуг:

– обмежений комфорт - лоукост-авіакомпанії, зазвичай, пропонують базовий рівень послуг і зручностей. Відсутність комфортабельних місць, безкоштовних призначених місць та інших додаткових послуг може зробити подорож менш приємною для певних груп пасажирів;

– високі витрати на додаткові послуги - на перший погляд, низька вартість квитка може збентежити, але додаткові витрати на багаж, обід чи призначене місце можуть зробити загальну вартість подорожі схожою на ціни традиційних авіакомпаній.

2. Виклики в управлінні ризиками та безпекою:

– зменшення маневреності у керуванні ризиками: Лоукост-авіакомпанії можуть стикатися з обмеженими ресурсами для управління ризиками, особливо в умовах зростання конкуренції та складнощів в галузі безпеки, що може впливати на їхню здатність вчасно та ефективно реагувати на події;

– низька готовність до криз: Лоукост-авіакомпанії, як правило, мають тонку структуру та обмежені резерви, що може ускладнити їхню готовність до вирішення кризових ситуацій, таких як пандемія або надзвичайні природні події.

Різниці у бізнес-моделях та стратегіях між лоукост-авіацією та традиційними авіакомпаніями:

1. Лоукост-авіація:

– спрощена бізнес-модель - основна мета лоукост-авіакомпаній - знизити витрати та оптимізувати операції. Це досягається шляхом обмеження пасажирських сервісів та надання лише базових послуг;

– низькі витрати - лоукост-авіакомпанії стежать за кожним елементом витрат та намагаються знизити їх, включаючи вартість технічного обслуговування літаків, аеропортові збори та інші операційні витрати;

– орієнтація на короткі відстані - часто фокусуються на коротких та середніх відстанях, що дозволяє швидше обслуговування літаків та максимальне їх використання;

– низькі ціни квитків - основний конкурентний плюс лоукост-авіації - доступність низьких вартостей квитків для пасажирів.

Традиційні авіакомпанії:

– розширений спектр послуг - традиційні авіакомпанії пропонують розширений спектр послуг, включаючи різні класи обслуговування (економ, бізнес, перший клас), безкоштовні обіди та напої, розташування для багажу, безкоштовне призначене місце тощо;

– глобальна мережа маршрутів - фокусуються на глобальній мережі маршрутів, що дозволяє пасажирам літати на великі відстані та міжнародні рейси;

– партнерські програми та лояльність - зазвичай використовують партнерські програми та програми лояльності, щоб залучити та утримати клієнтів, пропонуючи їм різноманітні пільги та винагороди;

– інвестиції в комфорт - зосереджені на забезпеченні комфорту та вищого рівня обслуговування для пасажирів, що включає в себе широкі сидіння, розважальні системи та інші зручності.

Адаптація традиційних авіакомпаній до конкуренції з лоукост-сектором:

- зниження цін і спеціальні пропозиції - традиційні авіакомпанії можуть реагувати на конкуренцію лоукост-сектору, знижуючи ціни на певні маршрути та пропонуючи спеціальні тарифні пропозиції для привертання пасажирів;
- оптимізація мережі маршрутів - авіакомпанії можуть оптимізувати свою мережу маршрутів, додавши нові популярні напрямки та реагуючи на зміни в попиті пасажирів;
- покращення ефективності операцій - впровадження елементів лоукост-стратегій для покращення ефективності операцій, таких як швидше обслуговування літаків, оптимізація польотів та використання палива;
- гнучкі тарифні плани - традиційні авіакомпанії можуть намагатися привернути більше пасажирів, пропонуючи гнучкі тарифні плани, де пасажирі можуть вибирати та оплачувати лише ті послуги, які їм потрібні;
- розширення пунктів обслуговування - додавання нових пунктів обслуговування або розширення мережі маршрутів, включаючи менш популярні аеропорти, щоб забезпечити більше варіантів для пасажирів;
- участь у авіаційних союзах та розширення код-шерингу з іншими авіакомпаніями для забезпечення більшої доступності та варіативності маршрутів;
- партнерства та альянси - встановлення партнерств та участь у глобальних авіаційних альянсах для розширення мережі маршрутів та підвищення конкурентоспроможності.
- розвиток додаткових послуг - розширення спектру додаткових послуг та преміум-послуг для привертання клієнтів, які шукають вищий рівень комфорту та обслуговування. [10-12]

## 1.2. Глобальний вплив лоукост-авіації на авіаційну індустрію

З появою низькобюджетних авіакомпаній на ринку авіаперевезень, авіалінії, що дотримуються традиційних бізнес-моделей, зіткнулися з інтенсивною конкуренцією. Лоукостери ввели нову, спрощену систему тарифікації з односторонніми тарифами та реалізували систему управління доходами, де найнижчі ціни пропонуються заздалегідь, а вартість квитків зростає з наближенням дати вильоту. Цей механізм відрізняється від практики традиційних авіакомпаній, що продають квитки за різними тарифами одночасно, з ціною, залежною від умов купівлі конкретного квитка. Вплив лоукостерів спричинив зміни умов конкуренції на авіаринку, змусивши традиційних перевізників адаптуватися до нових умов, в тому числі через створення авіаційних альянсів для ефективнішої конкуренції.

На кінець 2019 року, низькобюджетні авіакомпанії становили близько 31% світового обсягу авіаперевезень, зі зростанням їхньої частки з 12,2% у 2003 році до 31% у 2019 році, свідчачи про подвійне збільшення. Загальний обсяг глобальних авіаперевезень продовжував зростати протягом цього періоду. Основними регіонами діяльності лоукостерів є Північна Америка, зокрема США, Європа, а також Азіатсько-Тихоокеанський регіон, до якого належать Австралія, Нова Зеландія, Індія, країни Південно-Східної Азії, Китай, Республіка Корея та Японія.

Станом на кінець 2019 року частка низькобюджетних авіакомпаній у світових авіаперевезеннях становила приблизно 31%. В період між 2003 і 2019 роками, їхня участь у загальному обсязі пасажирських потоків зросла більш ніж вдвічі, з 12,2% до 31% (рис. 1.2). При цьому, загальний обсяг перевезень авіатранспортом у світі також мав стійку тенденцію до збільшення.

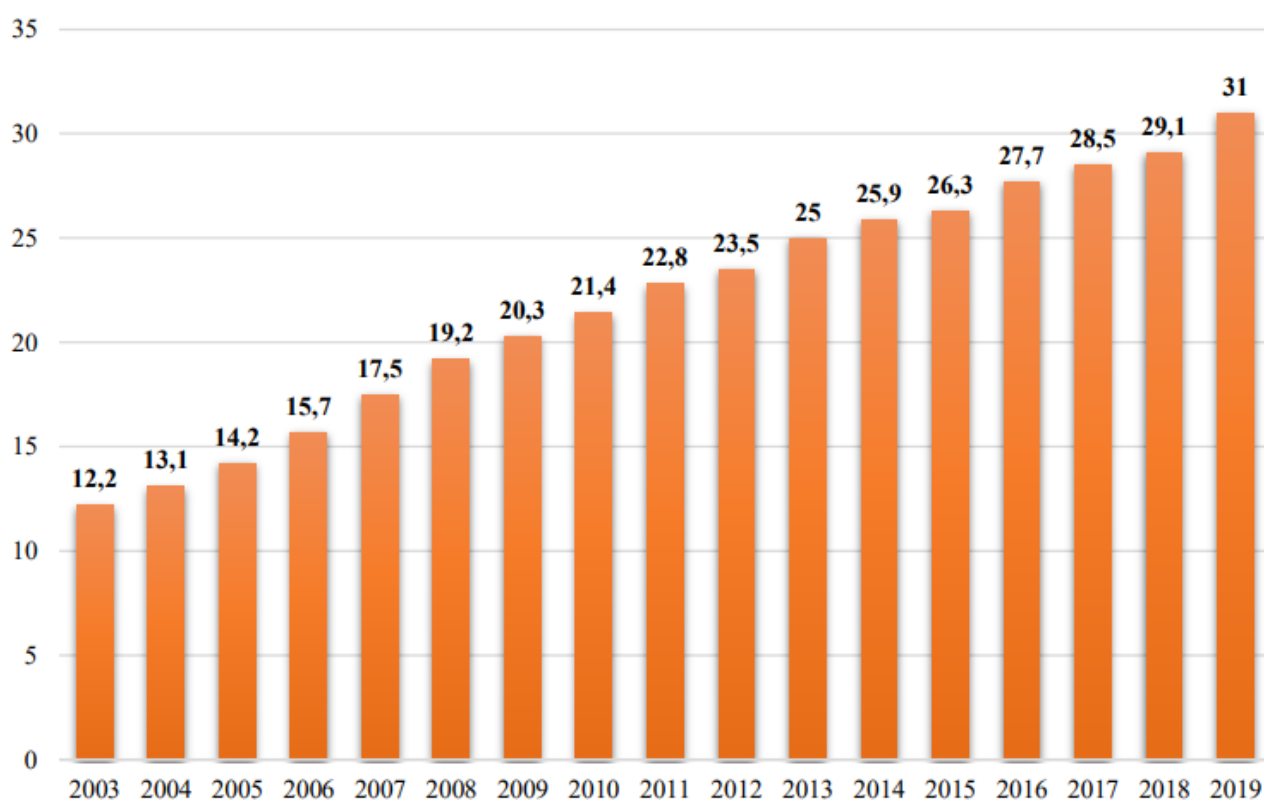


Рис. 1.2. Частка лоукост-перевізників в глобальному авіапасажиропотоці,  
% в 2003-2019 рр.

Глобальний вплив лоукост-авіації на індустрію авіаперевезень визначається рядом факторів, зокрема змінами у структурі ринку та впливом на конкурентну боротьбу між авіакомпаніями. Розглянемо ці аспекти більш детально:

1. Зміни у структурі ринку авіаперевезень - лоукост-авіація внесла значні зміни у структуру ринку авіаперевезень. Деякі з цих змін включають:

- з'явлення лоукост-авіакомпаній-нових учасників ринку - поява лоукост-авіакомпаній призвела до збільшення кількості учасників на ринку авіаперевезень. Це створює більше вибору для пасажирів і підвищує конкуренцію;

- зміни у пасажирських уподобаннях - лоукост-авіація сприяє розвитку цінової чутливості серед пасажирів, які стають більш схильними до вибору більш дешевих авіабілетів за умови базового рівня обслуговування;

– зміни в мережі маршрутів - лоукост-авіакомпанії частіше вибирають коротші маршрути, що може призвести до змін у структурі внутрішньокраїн та регіональних авіаринків;

– тиск на традиційні авіакомпанії - традиційні авіакомпанії щоб зберегти конкурентоспроможність, можуть бути змушені переглядати свої стратегії, включаючи ціноутворення, обслуговування та мережу маршрутів;

– зростання обсягів пасажирського обслуговування - завдяки доступності дешевих авіаквитків лоукост-авіації може відбуватися зростання загального попиту на авіаперевезення;

– вплив на інші сектори господарства - знижені ціни на авіаквитки можуть підтримувати розвиток туризму та інших суміжних галузей.

Вплив лоукост-авіації на конкурентну боротьбу між авіакомпаніями може бути великим і визначається рядом факторів, що включають в себе:

1. Цінова конкуренція:

– лоукост-авіація зазвичай пропонує низькі ціни на авіаквитки, що призводить до появи цінового тиску на традиційні авіакомпанії;

– конкуренти можуть відповідати, знижуючи власні ціни або пропонуючи різні пакети послуг за більш привабливі ціни.

2. Модель обслуговування та диференціація - лоукост-авіакомпанії зазвичай пропонують базовий рівень обслуговування, з фокусом на низьких витратах. Традиційні авіакомпанії можуть відповідати, розвиваючи більш високий рівень обслуговування та інші диференціаційні фактори.

3. Ефективність та оптимізація витрат - лоукост-авіакомпанії часто використовують ефективніші бізнес-моделі та оптимізовані операційні процеси для зниження витрат. Традиційні авіакомпанії можуть намагатися покращити свою ефективність, щоб конкурувати за ціною.

4. Реакція на нові ринки - лоукост-авіація може входити на нові ринки та маршрути, створюючи нові конкурентні умови для традиційних авіакомпаній.

Останні можуть відповідати розширенням своїх власних маршрутів або змінювати стратегію.

5. Вплив на прибутковість - лоукост-авіація може впливати на прибутковість традиційних авіакомпаній, зокрема, зменшуючи їхній чистий прибуток через ціновий тиск.

6. Інновації та пасажирський досвід - лоукост-авіація може спричинити зміни в інноваціях та пасажирському досвіді. Традиційні авіакомпанії можуть відповідати впровадженням нових технологій та покращеними послугами для залучення пасажирів.

### **1.3. Регулювання та обмеження в міжнародному авіаперевезенні**

Ліцензування та доступ до ринку є ключовими аспектами для успішної діяльності лоукост-перевізників, а також для всіх інших авіакомпаній, які прагнуть здійснювати міжнародні авіаперевезення. Розглянемо ці процеси детальніше:

1. Ліцензування та сертифікація - для того, щоб авіакомпанія могла здійснювати міжнародні авіаперевезення, їй потрібно отримати відповідні ліцензії та сертифікати. Ці документи підтверджують, що перевізник відповідає міжнародним стандартам у таких сферах, як безпека польотів, обслуговування пасажирів, експлуатація повітряних суден та інше.

Сертифікат оператора (АОС - Air Operator's Certificate) є основним документом, що дозволяє компанії здійснювати авіаційну діяльність. Він видається національними регулюючими органами і підтверджує, що авіакомпанія має необхідні ресурси, обладнання та персонал для безпечної експлуатації авіарейсів. Сертифікат оператора видається національним авіаційним регулюючим органом після ретельного перевірки здатності компанії виконувати авіаційну діяльність відповідно до установлених стандартів безпеки та експлуатації.

Критерії для отримання сертифіката оператора включають:

- безпека польотів - авіакомпанія повинна демонструвати, що її процедури та операції забезпечують високий рівень безпеки польотів;
- персонал - наявність кваліфікованого пілотного складу, інженерно-технічного персоналу та персоналу з обслуговування пасажирів;
- обладнання та літаки - авіапарк має бути технічно справним та відповідати міжнародним стандартам;
- управління та організація - ефективна система управління безпекою та якістю, включаючи процедури для моніторингу та підтримки безпеки та якості послуг.

Дозволи на виконання рейсів у та з різних країн вимагають від авіакомпаній дотримання специфічних вимог і процедур, встановлених кожною країною. Ці дозволи можуть включати в себе угоди про візи для екіпажу, правила в'їзду та виїзду для пасажирів, а також тарифи на авіаційні послуги.

Дозволи на виконання рейсів є важливими для міжнародних операцій, оскільки вони регулюють доступ авіакомпаній до повітряного простору та аеропортів інших країн. Кожна країна має власні правила та вимоги для надання цих дозволів, які можуть включати:

- угоди про візи для екіпажу - забезпечення безперешкодного перетину кордонів для членів екіпажу;
- правила в'їзду та виїзду для пасажирів - вимоги до документації пасажирів, візові режими та інші процедури;
- тарифи на авіаційні послуги - регулювання цін на авіаперевезення та інші пов'язані з ними послуги;
- дотримання місцевих та міжнародних правил - включає правила експлуатації, стандарти безпеки, обслуговування пасажирів та екологічні норми.



Процес отримання дозволів:

1. Заявка - авіакомпанія подає заявку до відповідних регулюючих органів країн, до та з яких планується виконання рейсів.
2. Перевірка - регулюючий орган перевіряє дотримання авіакомпанією вимог та стандартів.
3. Узгодження - можуть вестися переговори щодо умов виконання рейсів, тарифів та інших оперативних деталей.
4. Видача дозволу - після успішного завершення всіх етапів авіакомпанії видається дозвіл на виконання міжнародних рейсів.

Міжнародні стандарти та взаємне визнання ліцензій відіграють критично важливу роль у глобальній авіаційній індустрії, сприяючи безпеці, ефективності та регулярності міжнародних авіаперевезень. Цей процес керується та координується під егідою Міжнародної організації цивільної авіації (ICAO), яка є спеціалізованим агентством Організації Об'єднаних Націй.

Міжнародні стандарти - ICAO розробляє широкий спектр стандартів і рекомендаційних практик (SARPs), що охоплюють різні аспекти авіаційної діяльності, включаючи безпеку польотів, захист авіації, ефективність операцій, управління повітряним рухом, експлуатацію аеропортів та багато іншого. SARPs встановлюють мінімальні вимоги, які мають бути впроваджені країнами-членами ICAO, щоб забезпечити безпеку та регулярність міжнародного повітряного транспорту.

Взаємне визнання ліцензій - ключовим аспектом міжнародної авіаційної системи є принцип взаємного визнання ліцензій та сертифікатів. Це означає, що ліцензія або сертифікат, виданий однією країною відповідно до міжнародних стандартів ICAO, визнається іншими країнами без потреби в повторному проходженні процесу сертифікації. Цей принцип спрощує для авіакомпаній процес розширення мережі рейсів та входження на нові ринки, оскільки вони можуть використовувати свої існуючі ліцензії та сертифікати для отримання дозволів на польоти в інші країни.

### Переваги взаємного визнання:

- спрощення міжнародних операцій - авіакомпанії можуть швидше та з меншими витратами розширювати свою міжнародну присутність;
- підвищення безпеки - заохочення країн до впровадження та підтримки високих міжнародних стандартів безпеки;
- економічна ефективність - зменшення дублювання вимог та процедур призводить до зниження операційних витрат для авіакомпаній.

### Виклики та стратегії

Отримання ліцензій та доступ до нових ринків може бути складним процесом, що вимагає значних зусиль та ресурсів з боку авіакомпаній. Для успішного входження на міжнародні ринки, лоукост-перевізникам необхідно -

Адаптувати стратегії до регуляторних вимог різних країн.

Вести переговори з урядами та міжнародними організаціями для спрощення умов доступу до ринків.

Забезпечувати високий рівень безпеки та якості обслуговування для відповідності міжнародним стандартам.

### Стратегія:

1. Адаптація до регуляторних вимог:
  - дослідження ринку - глибоке розуміння регуляторних вимог країн-цілей є критично важливим для розробки стратегій входу на ринок;
  - будівництво відносин - встановлення ефективного діалогу з регуляторними органами для спрощення процесу отримання необхідних дозволів.
2. Переговори з урядами та міжнародними організаціями - переговори з урядами та міжнародними організаціями, а також забезпечення високого рівня безпеки та якості обслуговування, є ключовими аспектами для успішної діяльності авіакомпаній, зокрема лоукост-перевізників. Ці процеси вимагають від авіакомпаній не тільки розуміння технічних та операційних аспектів своєї діяльності, але й навичок ведення переговорів на міжнародному рівні,

лобіювання своїх інтересів, а також розробки та впровадження інноваційних рішень.

## 1. Переговори з урядами та міжнародними організаціями:

### 1.1. Лобіювання інтересів:

– активна участь у процесах прийняття рішень - розробка та представлення позицій та пропозицій, які відображають інтереси авіакомпанії; участь у громадських обговореннях, конференціях та інших заходах, де обговорюються політики, що впливають на авіаційну галузь; використання професійних лобістів для представлення інтересів компанії у відповідних законодавчих та урядових органах.

– взаємодія з регуляторами - постійний діалог з регуляторними органами для забезпечення взаєморозуміння та вирішення потенційних проблем.

### 1.2. Міжурядові угоди:

– двосторонні угоди - переговори та участь у формуванні двосторонніх угод між країнами, що дозволяють відкрити або розширити авіаційні маршрути;

– багатосторонні угоди - участь у регіональних та міжнародних ініціативах, спрямованих на лібералізацію авіаційних ринків.

## 2. Забезпечення високого рівня безпеки та якості обслуговування:

### 2.1. Сертифікація:

– дотримання міжнародних стандартів - строге дотримання стандартів безпеки ICAO та EASA; проведення регулярних внутрішніх та зовнішніх аудитів для забезпечення відповідності міжнародним нормам;

– навчання та розвиток персоналу - інвестування в навчання та розвиток персоналу, забезпечення високого рівня професіоналізму та компетентності в області безпеки.

### 2.2. Інновації та ефективність:

– впровадження новітніх технологій - використання інноваційних технологій для оптимізації операцій, підвищення ефективності та зниження

витрат; розробка та імплементація систем управління даними для поліпшення процесів планування та експлуатації;

– підвищення якості обслуговування - впровадження програм поліпшення якості послуг, у тому числі в областях обслуговування клієнтів та пасажирського досвіду.

Переговори з урядами та міжнародними організаціями, а також забезпечення високого рівня безпеки та якості, є фундаментальними для успішного входження та розвитку лоукост-перевізників на міжнародних ринках. Ці процеси вимагають чіткої стратегії, інвестицій у технології та людські ресурси, а також гнучкості та адаптації до змінних умов ринку. Успішне виконання цих завдань може призвести до розширення ринкової присутності та зміцнення позицій компанії в глобальному авіаційному секторі.

Міжнародні авіаперевезення часто стикаються з ринковими обмеженнями, такими як квоти на рейси та обмеження доступу до певних аеропортів. Для лоукост-перевізників це може стати викликом, особливо в контексті конкуренції з традиційними національними перевізниками, які можуть мати привілейований доступ до популярних маршрутів та слотів. Впоратися з цим викликом допомагає гнучкість у плануванні маршрутів та виборі альтернативних аеропортів.

#### 1. Регуляторні бар'єри:

– двосторонні угоди - багато країн мають двосторонні угоди про авіаційні послуги, які визначають, скільки авіакомпаній і з якої країни можуть здійснювати рейси між державами. Це часто обмежує можливості лоукост-перевізників у міжнародних перевезеннях;

– ліцензування та сертифікація - нові перевізники повинні пройти складний процес ліцензування та отримання сертифікатів, що може становити бар'єр для входу на ринок.

## 2. Обмеження аеропортів і слотів:

### .1. Система розподілу слотів:

– методика "Grandfather Rights" - більшість аеропортів використовує систему "дідівських прав", де авіакомпанії, які традиційно використовували певні слоти, мають пріоритет на їхнє подальше використання. Це ускладнює доступ нових лоукост-перевізників до цих слотів;

– обмеженість ресурсів - у великих аеропортах, де попит перевищує пропозицію, нові перевізники, зокрема лоукостери, можуть зіткнутися з великими труднощами у здобутті доступних слотів.

### 2.2. Стратегії використання альтернативних аеропортів:

– переваги регіональних аеропортів - окрім зниження витрат, використання менш завантажених аеропортів може надавати переваги, такі як скорочення часу очікування пасажирів та швидкіше обслуговування;

– транспортні зв'язки - важливо також звернути увагу на розвиток транспортної інфраструктури навколо регіональних аеропортів, що може компенсувати їхню віддаленість від великих міст.

### 2.3. Вплив на місцеві економіки:

– економічний розвиток - присутність лоукост-перевізників у регіональних аеропортах може стимулювати місцеву економіку, збільшуючи туристичний потік та бізнес-активність;

– створення робочих місць - розширення аеропортової інфраструктури та збільшення кількості рейсів може призвести до створення нових робочих місць у регіоні.

### 2.4. Політика та регулювання:

– урядові заходи - нерідко уряди втручаються в процес розподілу слотів, намагаючись забезпечити більш справедливий доступ для різних перевізників;

– міжнародні угоди - міжнародні угоди та регулювання можуть впливати на розподіл слотів і доступність ринків для лоукост-перевізників, зокрема в контексті ЄС та інших регіональних об'єднань.

## 2.5. Технологічний Прогрес

– оптимізація розкладів - використання передових технологій для оптимізації розкладів і максимального використання доступних слотів;

– цифрові платформи - розвиток цифрових платформ для бронювання та управління рейсами може допомогти лоукостерам ефективніше конкурувати за пасажирів.

## 3. Конкуренція та цінова війна:

– цінова конкуренція - лоукостери часто пропонують нижчі ціни, що може спричинити цінові війни з традиційними авіакомпаніями, ведучи до зниження прибутковості рейсів.

– адаптація традиційних перевізників - деякі традиційні авіакомпанії створюють власні лоукост-підрозділи або адаптують свої моделі бізнесу для конкуренції з лоукостерами.

## 4. Економічні й політичні фактори:

– економічні кризи - економічні коливання можуть впливати на попит на авіаперевезення, що особливо чутливо для лоукост-сегменту;

– політична нестабільність - політичні конфлікти та регуляторні зміни можуть швидко змінювати умови ринку, впливаючи на маршрути та доступність ринків для лоукост-перевізників.

## 5. Екологічні виклики:

### 5.1. Емісії CO<sub>2</sub>:

– інновації в паливних технологіях - розвиток та впровадження більш ефективних паливних технологій, таких як біопалива або електричні двигуни, може допомогти знизити викиди CO<sub>2</sub>;

- ефективність польотів - оптимізація польотних маршрутів та процедур злету/посадки для зменшення використання палива і відповідних викидів.

#### 5.2. Шумове забруднення:

- інновації в дизайні літаків - розробка та застосування технологій, що знижують рівень шуму від двигунів літаків;
- регулювання робочих годин - пристосування розкладів рейсів до часових обмежень, встановлених аеропортами для зменшення шумового впливу на навколишнє середовище.

#### 5.3. Карбоновий відбиток:

- торгівля викидами - участь у системах торгівлі квотами на викиди, що дозволяє компаніям компенсувати свої емісії за рахунок інвестицій у екологічні проєкти.
- компенсація викидів - пропозиції для пасажирів щодо добровільної компенсації вуглецевого відбитку, наприклад, через інвестиції у лісовідновлення або відновлювану енергетику.

#### 5.4. Екологічні стандарти та регуляції:

- міжнародні екологічні нормативи - дотримання міжнародних екологічних нормативів, таких як стандарти ІСАО щодо викидів та шуму;
- національні законодавчі ініціативи - відповідність національним законодавчим вимогам, спрямованим на зниження впливу авіації на довкілля.

#### 5.5. Суспільна відповідальність:

- зелені ініціативи - реалізація "зелених" ініціатив, як-от використання екологічно чистих матеріалів в кабінах літаків, зниження відходів на борту та покращення утилізації;
- залучення споживачів - інформування та залучення пасажирів до екологічно відповідальної поведінки, такої як зменшення ваги багажу для ефективнішого використання палива.

## Висновки до першого розділу

У розділі було досліджено феномен лоукост-авіації, що останніми роками набув значного розповсюдження та популярності у світовій авіаційній індустрії. Було наголошено на ефективності та інноваційності цієї моделі у зниженні вартості перельотів за рахунок оптимізації оперативних витрат та послуг. Було розглянуто ключові компоненти стратегії лоукост-авіації, включаючи маршрутизацію, ціноутворення, мінімізацію наземного обслуговування та максимізацію використання повітряних суден.

Було виявлено, що глобальний вплив лоукост-авіації на індустрію сприяє зростанню туристичного потоку, збільшенню доступності подорожей для ширших верств населення та стимулюванню конкуренції на авіаринку. Виявлено переваги та недоліки лоукост-концепції, порівнюючи її з традиційними авіакомпаніями, де головними перевагами були низькі вартості перевезень та простота сервісу, тоді як недоліки охоплювали обмежені послуги та жорсткі умови бронювання. Також було проаналізовано як правові рамки впливають на розвиток лоукост-моделі та її адаптацію до міжнародних стандартів.

Лоукост-авіація відіграє значну роль у сучасній авіаційній індустрії, пропонуючи ефективні рішення для зниження вартості авіаперевезень та розширення авіаційного ринку. Проте, для забезпечення сталого розвитку та конкурентоспроможності лоукост-операторів необхідно знаходити баланс між низьковартісними послугами та якістю обслуговування, а також адаптуватися до міжнародних регулятивних вимог.



## РОЗДІЛ 2

### МІЖНАРОДНИЙ РИНОК ПАСАЖИРСЬКИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ

#### 2.1. Стан міжнародного ринку авіаційних послуг та роль лоукост-авіакомпаній у міжнародних пасажирських перевезеннях

Міжнародний ринок авіаційних послуг проходить через низку важливих тенденцій та викликів, які формують його майбутнє. На різноманітних наукових форумах та конференціях активно обговорюються теми, пов'язані з оцінкою майбутнього авіаційного транспорту в Україні та на глобальному рівні, з особливим акцентом на вплив глобальних викликів, таких як пандемії та військові конфлікти.

Широкий спектр питань охоплює аналіз міжнародної торгівлі послугами, зовнішньоекономічні послуги та особливості позиціонування України в міжнародному сервісному секторі. Важливість класифікації зовнішньоекономічних послуг, оцінка сучасного стану та можливостей для розвитку міжнародної торгівлі бізнес-послугами, а також розгляд шляхів модернізації української торгівлі в умовах глобалізації стоять на порядку денному.

Ці тенденції та виклики вимагають всебічного підходу до дослідження та стратегічного планування розвитку авіаційної індустрії, з урахуванням як поточних економічних обставин, так і потенційних ризиків від непередбачених світових подій. В цьому аспекті особливу увагу приділяють гнучкості адаптації, інноваційному прогресу та зміцненню позицій авіаційних послуг на світовому ринку.

В останні роки за пасажиропотоком та вантажообігом у першу десятку увійшли наступні аеропорти -

1. Міжнародний аеропорт (МА) Хартсфілд-Джексон, Атланта;
2. МА Пекіну Шоуду;

3. МА Лос-Анджелес;
4. МА Дубай;
5. МА Токіо (Ханеда);
6. МА О'Хара, Чикаго;
7. Аеропорт Хітроу, Лондон;
8. МА Пудун, Шанхай;
9. Аеропорт Париж – Шарль-де-Голль;
10. МА Даллас/Форт-Верт

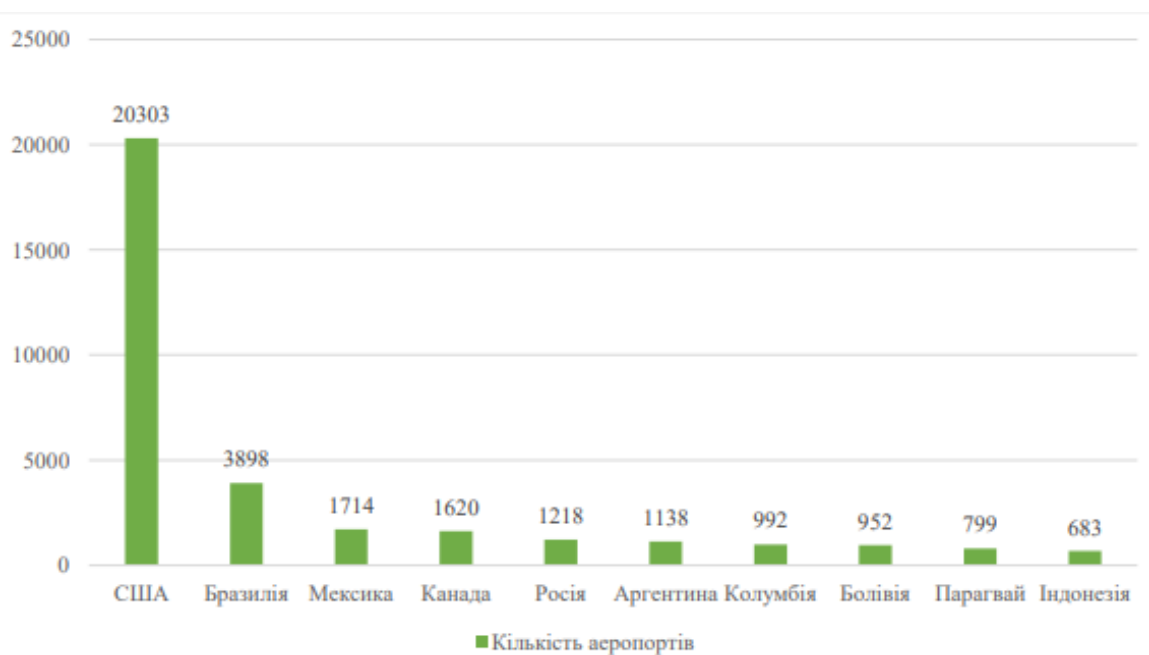


Рис. 2.1. Країни із найбільшою кількістю аеропортів

На рис. 2.1 зображено країни із найбільшою кількістю аеропортів.

На перші 10 країн припадає приблизно 63% усіх аеропортів та аеродромів світу. 29 країн із 237 мають по одному аеропорту, а із усього загального числа аеропортів лише 1100 з них – міжнародні. Ці аеропорти відкриті для прийому та відправки повітряних суден, які виконують міжнародні повітряні перевезення, в них здійснюється прикордонний та митний контрольі.

Щодо парку повітряних суден, то їх кількість в останні роки зросла майже на 30%, починаючи з 2010 року. Значне зростання почалося у 2013 році, у 2019-му досягнувши позначки у 31023 одиниць.

Таблиця 2.1

Парк комерційних транспортних повітряних суден держав-членів ІКАО  
на кінець року у період 2010-2019 рр.

Рік	Турбореактивні		Турбогвинтові		Загальна кількість повітряних суден усіх типів
	Кількість	%	Кількість	%	
2010	20 904	87,5	2 976	12,5	23 880
2011	21 543	87,7	3 009	12,3	24 552
2012	22 555	88,1	2 997	11,9	25 552
2013	22 893	88,2	3 061	11,8	25 954
2014	23 587	88,5	3 066	11,5	26 653
2015	24 259	88,7	3 093	11,3	27 352
2016	25 060	88,9	3 117	11,1	28 177
2017	26 100	89,3	3 136	11,9	29 236
2018	27 183	89,5	3 196	11,7	30 379
2019	27 790	89,6	3 233	11,6	31 023

Галузь повітряного транспорту найбільш глобалізована, вона характерна високою концентрацією та входженням великих підприємств у транснаціональні корпорації. Майже половина усіх перевезень – пасажирських та вантажних – виконується провідними компаніями США (33,6%), Японії (5,9%) та Німеччини (4,6%). Про високу розвиненість галузі у США свідчить те, що серед десяти найбільших компаній у світі п'ять із них – американські - Northwest Airlines, Southwest Airlines, American Airlines, United Airlines, Delta Airlines. Приблизно 70% загальносвітового вантажообігу здійснюється на регулярних лініях. Ураховуючи колосальне забруднення навколишнього середовища, компанії усе

більше починають турбуватися про його захист та паливну економічність. Можливе вирішення цієї проблеми – це розробка літаків вертикального й укороченого зльоту. Щоб підвищити рентабельність авіаліній, компанії виконують нерегулярні комерційні рейси, тим самим посилюючи конкурентну боротьбу.

На 2023 рік перелік найкращих лоукост-авіакомпаній світу виглядає наступним чином:

1. AirAsia
2. Scoot
3. IndiGo
4. Flynas
5. Volotea
6. Transavia France
7. Sun Country Airlines
8. Southwest Airlines
9. airBaltic
10. Jet2.com

Найкращими ж європейськими лоукост-авіакомпаній було визначено наступні:

1. Volotea
2. Transavia France
3. airBaltic
4. Jet2.com
5. EasyJet
6. Vueling Airlines
7. Ryanair
8. Eurowings
9. Wizz Air
10. PLAY

На ринок повітряних перевезень відчутно впливає політична та/або економічна нестабільність. А нестабільність розвитку повітряного транспорту, у свою чергу, впливає на забезпечення національної безпеки.

Останні аналізи та дослідження в цій сфері вказують на кілька ключових тенденцій та викликів, які формують ринок:

1. Розвиток міжнародних угод та лібералізація ринку - ці процеси спрямовані на створення вільного та конкурентного середовища для авіакомпаній, що сприяє збільшенню кількості маршрутів, зниженню цін на квитки та покращенню якості обслуговування пасажирів. Основні аспекти та вплив міжнародних угод та лібералізації на авіаційний ринок:

– відкрите небо та міжнародні угоди - угоди про "Відкрите небо" між країнами дозволяють авіакомпаніям вільно здійснювати польоти між підписантами без необхідності отримання спеціальних дозволів на кожен рейс. Це призводить до збільшення прямих рейсів, зниження цін та стимулювання пасажиропотоку. Багатосторонні угоди на регіональному рівні, такі як Єдиний європейський авіаційний простір (ЄСАП), спрощують доступ до ринків країн-учасниць, знижують адміністративні бар'єри та сприяють інтеграції авіаційних ринків;

– лібералізація ринку - зменшення державного регулювання у сфері авіації сприяє збільшенню конкуренції на ринку, що, в свою чергу, мотивує авіакомпанії покращувати сервіс та знижувати вартість перевезень. Лібералізація тарифів дозволяє авіакомпаніям самостійно формувати ціни на квитки, адаптуючись до змін на ринку та потреб споживачів; сприяє зростанню туристичного потоку, розвитку бізнесу та покращенню економічного стану країн через збільшення обсягів міжнародних авіаперевезень. При збільшенні конкуренції важливим залишається питання забезпечення високих стандартів безпеки польотів та якості обслуговування пасажирів. Лібералізація ринку також ставить перед авіаційною галуззю завдання зменшення впливу на довкілля через збільшення кількості рейсів та викидів.

2. Технологічний прогрес та інновації - ці аспекти впливають на всі сфери авіації, від конструкції літаків до управління повітряним рухом і пасажирського сервісу. Найважливіші напрямки технологічного прогресу та інновацій в авіаційній галузі:

– новітні матеріали та аеродинаміка - композитні матеріали. Використання легких композитних матеріалів у конструкції літаків дозволяє знижувати вагу, покращувати паливну ефективність та збільшувати дальність польоту. Розробка нових конструкцій крил, включаючи складні механізми для зменшення опору повітря, сприяє подальшому покращенню паливної ефективності;

– електроніка та автоматизація - автоматизація процесів управління польотом та використання штучного інтелекту для аналізу даних покращують безпеку та ефективність польотів, а розвиток авіоніки, включаючи сучасні системи навігації та зв'язку, революціонізує управління польотами;

– екологічна стійкість - розробка електричних та гібридних двигунів для літаків обіцяє значно знизити викиди вуглецю та забруднення шумом. Використання біопалива як альтернативи традиційному авіаційному керосину зменшує вуглецевий слід авіаперевезень;

– цифрові технології та пасажирський досвід - цифровізація пасажирського досвіду, включаючи онлайн-чекін, бортові розваги та персоналізовані послуги, покращує зручність та задоволення пасажирів, а впровадження технологій безконтактного обслуговування, вдосконалені системи фільтрації повітря та моніторинг здоров'я пасажирів відповідають на зростаючі вимоги до гігієни та безпеки;

– управління повітряним рухом - розвиток технологій управління повітряним рухом, включаючи автоматизоване відстеження та оптимізацію маршрутів, сприяє зменшенню затримок та підвищенню пропускної спроможності повітряного простору.

3. Зміни в поведінці споживачів мають глибокий вплив на авіаційну галузь, змушуючи авіакомпанії та аеропорти адаптуватися до нових вимог та очікувань. Ці зміни охоплюють різні аспекти, від безпеки та гігієни до гнучкості бронювання та персоналізованого сервісу:

- безпека та гігієна - авіакомпанії та аеропорти значно посилили заходи з дезінфекції, включаючи регулярну очистку поверхонь, використання гепа-фільтрів у системах вентиляції літаків та надання пасажиром засобів індивідуального захисту, таких як маски та антисептики. Розвиток безконтактних технологій, включаючи електронний чекін, самообслуговування на кіосках реєстрації та сканування посадкових пропусків без дотику, зменшує ризик передачі вірусу;

- гнучкість умов бронювання та відміни рейсів - авіакомпанії запровадили більш гнучкі умови бронювання та зміни квитків, дозволяючи пасажиром безкоштовно змінювати дати подорожей або отримувати повернення коштів у випадку скасування рейсів через обмеження, пов'язані з COVID-19;

- якість сервісу та індивідуальний підхід - пасажиром вимагають більш персоналізованого підходу, що включає індивідуальні пропозиції, адаптовані до їхніх потреб та переваг, а також вищий рівень обслуговування, особливо у випадку непередбачених змін у подорожах;

- цифровізація досвіду пасажиром - використання цифрових інструментів та додатків для поліпшення досвіду користувачів – від інформування про статус рейсів до цифрових послуг на борту.

Міжнародний ринок авіаційних послуг, будучи важливим компонентом глобальної економіки, зіткнувся з безпрецедентними викликами, особливо у світлі пандемії COVID-19. Ці виклики вимагають від галузі не лише швидкої адаптації, але й стратегічного планування на майбутнє.

Виклики:

- нестабільність світової економіки - економічна нестабільність веде до коливань у попиті на авіап перевезення, що ускладнює планування та оптимізацію рейсів;
- зміна споживчих пріоритетів - фінансова невизначеність може змусити споживачів віддавати перевагу більш економічним варіантам подорожей або взагалі відкласти їх;
- політичні конфлікти - політичні конфлікти та санкції можуть призвести до закриття повітряного простору або обмежень на польоти, що серйозно впливає на маршрутну мережу авіакомпаній;
- зростаючі вимоги до екологічності - індустрія стикається з необхідністю зниження викидів CO<sub>2</sub> та шумового забруднення, що вимагає значних інвестицій у новітні технології та паливо;
- швидке оновлення технологій - потреба у впровадженні новітніх технологій для підвищення безпеки та комфорту польотів ставить перед авіакомпаніями завдання знайти баланс між інвестиціями в інновації та їх економічною ефективністю.

#### Перспективи:

- використання штучного інтелекту для оптимізації роботи авіакомпаній, планування маршрутів та персоналізації обслуговування пасажирів відкриває нові можливості для підвищення ефективності;
- розробка та впровадження електричних літаків та використання біопалива можуть допомогти вирішити екологічні виклики;
- авіакомпанії, які здатні швидко адаптуватися до змін умов та потреб ринку, зможуть краще вистояти у складних умовах та забезпечити стійке зростання;
- співпраця та партнерство - співпраця між авіакомпаніями, урядами та міжнародними організаціями може сприяти створенню умов для сталого розвитку авіаційної галузі, зокрема через розробку та впровадження спільних екологічних стандартів;



– фокус на клієнтоорієнтованість - забезпечення вищого рівня персоналізації та комфорту для пасажирів може стати ключем до залучення та утримання клієнтів.

Популярність лоукост-перевезень зросла за останні декілька десятиліть, оскільки вони зробили авіаподорожі доступнішими для ширшого кола споживачів.

Популярність лоукостерів зростає завдяки їх здатності пропонувати значно нижчі ціни на квитки в порівнянні з повносервісними авіакомпаніями. Вони досягли успіху в привабленні ціново-чутливих пасажирів, які готові відмовитися від додаткових послуг заради зниження вартості подорожі. Це сприяло збільшенню авіаційної мобільності та стимулювало туризм і бізнес-подорожі на міжнародному рівні.

Лоукост-авіакомпанії значно збільшили свою частку на ринку міжнародних пасажирських перевезень. У деяких регіонах, таких як Європа та Азія, вони стали домінувати на певних маршрутах, змушуючи традиційних перевізників переглядати свої бізнес-моделі та впроваджувати бюджетні бренди або послуги для збереження конкурентоспроможності.

Основні стратегії зниження вартості:

– оптимізація використання парку літаків - лоукостери часто використовують однотипний флот літаків для зниження витрат на обслуговування та навчання персоналу.

– прямі продажі - зосередження на прямих онлайн-продажах через власні веб-сайти мінімізує комісійні витрати та витрати на дистрибуцію;

– використання вторинних аеропортів - обслуговування вторинних або регіональних аеропортів, де збори нижчі, ніж у основних міжнародних хабах;

– мінімізація надання додаткових послуг - обмеження безкоштовних послуг, таких як багаж, харчування на борту та передвибір місць, дозволяє знизити операційні витрати;

- максимізація використання ресурсів - висока інтенсивність використання літаків і короткі періоди між рейсами сприяють збільшенню ефективності та зниженню витрат на одиницю перевезення;

- додаткові доходи - активне просування додаткових послуг, таких як пріоритетна посадка, додатковий багаж, вибір місць за додаткову плату, та інші доповнення для збільшення доходів.

Ці стратегії дозволяють лоукост-авіакомпаніям пропонувати низькі тарифи, зберігаючи при цьому прибутковість. Вони змінили пейзаж авіаційної промисловості, змусивши традиційні авіакомпанії адаптуватися до нових реалій ринку та вплинувши на очікування споживачів щодо вартості авіаперевезень.

Географія польотів та мережа маршрутів лоукостів охоплює широкий спектр напрямків, що постійно розширюється завдяки відкриттю нових міжнародних і регіональних маршрутів. Лоукостери, спрямовані на мінімізацію витрат на перевезення, пропонуючи пасажиром низькі тарифи за рахунок обмеження додаткових послуг. Аналіз розширення географії польотів лоукостерів демонструє їхній значний вплив на авіаційну галузь, регіональні ринки та поведінку споживачів.

Лоукостери активно виходять на нові міжнародні ринки, відкриваючи маршрути, які раніше обслуговувались традиційними авіалініями або були недоступні через високі вартості перельотів. Це сприяє збільшенню доступності міжнародних подорожей для широкого кола пасажирів, стимулюючи туризм та бізнес-співпрацю між країнами. Наприклад, відкриття лоукост-маршрутів між містами Європи та Азії зменшує вартість подорожей і робить віддалені регіони більш доступними для туристів.

Розширення мережі лоукостерів має значний вплив на регіональні ринки, зокрема:

- збільшення конкуренції - прихід лоукостерів змушує традиційні авіакомпанії переглядати свою цінову політику та пропозиції сервісів, сприяючи зниженню цін на авіаперевезення загалом;

– стимулювання туризму - низькі тарифи роблять регіони більш привабливими для туристів, що сприяє розвитку місцевої економіки, готельного бізнесу та інших сфер послуг;

– розвиток регіональних аеропортів - лоукостери часто використовують регіональні аеропорти для зменшення витрат, що сприяє їх розвитку та модернізації, а також покращенню інфраструктури навколишніх регіонів.

### Виклики та перспективи

Розширення географії польотів лоукостерів супроводжується викликами, зокрема регуляторними обмеженнями, потребою в оптимізації маршрутної мережі для забезпечення прибутковості, а також забезпеченням високого рівня безпеки польотів. Однак, продовжуючи адаптуватися до змінних умов ринку та потреб пасажирів, лоукостери мають великі перспективи для подальшого розширення та зміцнення своїх позицій на світовому авіаційному ринку.

Аналіз розвитку мережі маршрутів лоукостерів підкреслює їх важливу роль у забезпеченні доступності авіаперевезень, впливаючи на тенденції у світовій авіації, економічному розвитку регіонів та зміні поведінки споживачів у сфері подорожей.

## **2.2. Аналіз міжнародних та українських лоукост-компаній**

«Volaris» є провідною мексиканською бюджетною авіакомпанією з центрами у Санта Фе, Альваро Обрегон (Мехіко), Гвадалахарі та Тіхуані, займаючи друге місце в країні після «Aeromexico» у наданні внутрішніх та міжнародних перевезень. Вона лідирує на внутрішньому ринку Мексики з ринковою часткою 28%.

Заснування «Volaris», спочатку під назвою Vuela Airlines, відбулося в серпні 2005 року за участю таких інвесторів, як Grupo Televisa, Inbursa, Taca Airlines та Discovery Americas, кожен з яких вніс 25% або 100 мільйонів доларів.

У 2010 році Televisa та Inbursa продали свої частки, залишивши TACA Airlines і Discovery Americas серед основних акціонерів разом з Indigo Partners.

Перший рейс компанії відбувся 13 березня 2006 року з Толуки до Тіхуани, а продаж квитків розпочався трохи раніше, 12 січня того ж року. У 2012 році «Volaris» запустила програму лояльності VClub, пропонуючи знижки до 40% для своїх членів. Того ж року було оголошено про партнерство з Condor, розширюючи маршрутну мережу для пасажирів.

З нагоди сьомої річниці компанія пропонувала 70% знижки на всі польоти, заклавши традицію щорічних акцій. У 2016 році було створено дочірню компанію Volaris Costa Rica, з базою в Сан-Хосе, яка розпочала роботу в листопаді того ж року.

«Volaris» отримала ряд нагород за пунктуальність та соціальну відповідальність, а у 2020 році стала першою мексиканською авіакомпанією, яка отримала сертифікат за високий рівень безпеки туризму завдяки ефективному впровадженню протоколів безпеки COVID-19.

Незважаючи на пандемію, «Volaris» очікувала отримати оперативний прибуток у 2021 році, демонструючи швидке адаптування до змінних умов ринку. Компанія обслуговує 43 внутрішніх та 23 міжнародних рейси з ключових мексиканських аеропортів, забезпечуючи важливе сполучення в регіоні.

Volaris використовують для своєї діяльності такі аеропорти як базові -

- Міжнародний аеропорт Канкун;
- Міжнародний аеропорт Кульякан;
- Міжнародний аеропорт Гвадалахара;
- Міжнародний аеропорт Бахіо;
- Міжнародний аеропорт Мехіко;
- Міжнародний аеропорт Монтерей;
- Міжнародний аеропорт Морелія;
- Міжнародний аеропорт Тіхуана.

Станом на січень 2024 року Volaris експлуатувала флот із 129 літаків, зосереджуючись на сімействі Airbus A320. Склад флоту включає:

Aircraft	In service	Orders	Passengers	Notes
Airbus A319-100	1	—	144 <sup>[58]</sup>	
Airbus A320-200	40	—	174 <sup>[59]</sup>	
			179 <sup>[60]</sup>	
			180 <sup>[61]</sup>	
Airbus A320neo	45	26 <sup>[62]</sup>	186 <sup>[63]</sup>	
Airbus A321-200	10	—	220 <sup>[64]</sup>	
Airbus A321neo	26	122 <sup>[62]</sup>	230 <sup>[65]</sup>	
			239 <sup>[66]</sup>	
<b>Total</b>	<b>122</b>	<b>148</b>		

Рис. 2.2. Авіапарк Volaris

Це робить Volaris однією з авіакомпаній із наймолодшим і найефективнішим флотом в Америках, де NEO становлять 59% від загальної кількості флоту, а 88% оснащені "акулними хвостами" (sharklets).

Кабіни Volaris сконфігуровані в однокласному, високої щільності розташуванні, і авіакомпанія не надає безкоштовні обіди або напої. Однак пасажери можуть купувати предмети на борту. Volaris також пропонує програму частого льотчика, VClub, яка надає ексклюзивні пропозиції на рейси, багаж та пакети.

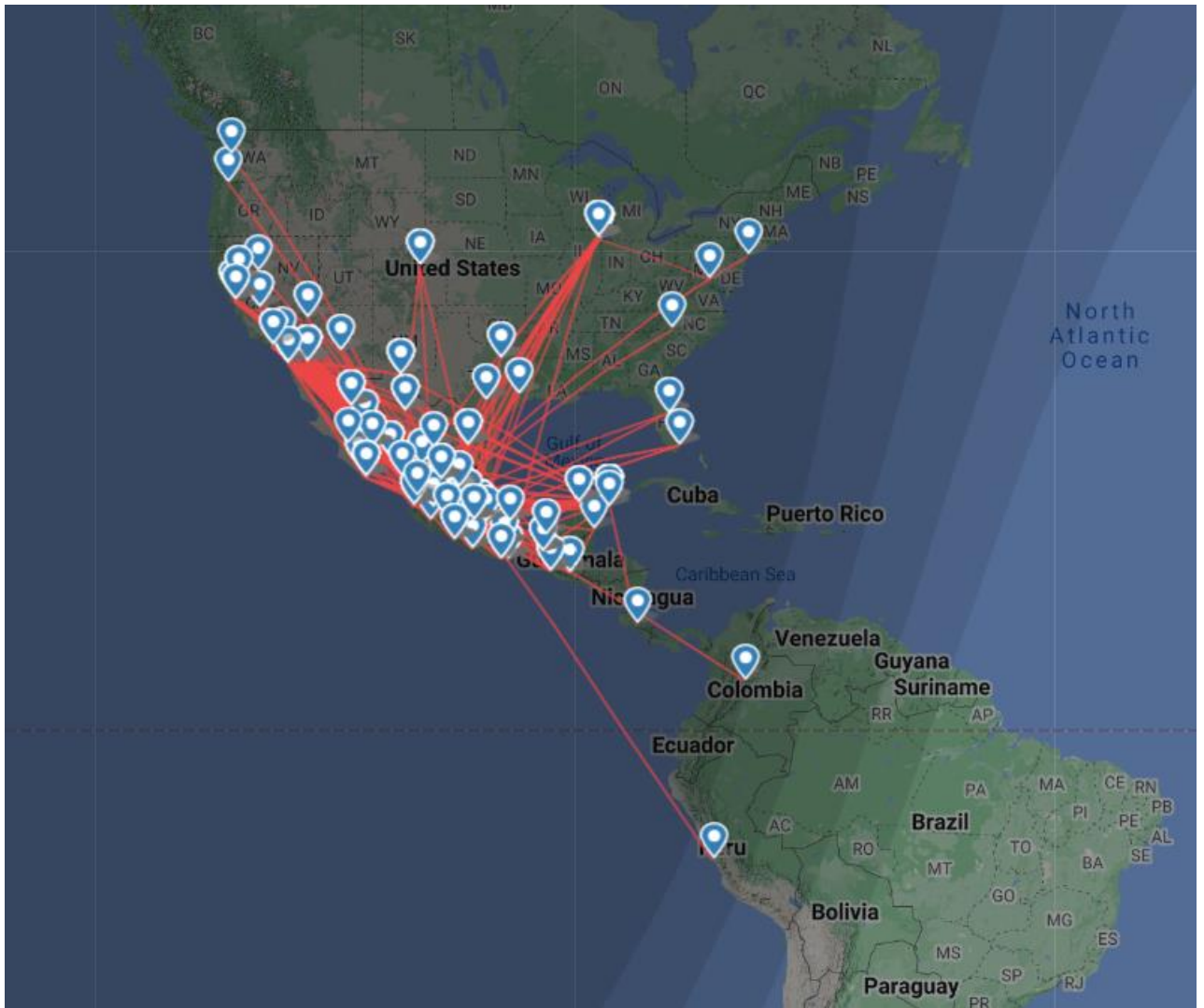


Рис. 2.3. Аеропорти, що використовуються Volaris та маршрути

Ціни на квитки значно варіюються в залежності від маршруту, часу бронювання та інших факторів. Деякі приклади цін на квитки в один бік в економ-класі включають:

- Тіхуана до Гвадалахари - від 420 MXN  $\approx$  21.00 USD  $\approx$  19.09 EUR
- Гвадалахара до Канкуну - від 559 MXN  $\approx$  27.95 USD  $\approx$  25.41 EUR
- Мехіко до Канкуну - від 500 MXN  $\approx$  25.00 USD  $\approx$  22.73 EUR
- Гвадалахара до Лос-Анджелеса - від 1,716 MXN  $\approx$  85.80 USD  $\approx$  78.00 EUR
- Монтеррей до Мехіко - від 174 MXN  $\approx$  8.70 USD  $\approx$  7.91 EUR

Ці ціни ілюструють підхід Volaris до пропозиції конкурентоспроможних тарифів для внутрішніх та міжнародних рейсів. Пасажири можуть обирати тільки ті доповнення, які їм потрібні, дозволяючи більш індивідуалізований та потенційно економічно вигідний досвід подорожі.

### Фінансові показники Volaris

На рис. 2.3 можна побачити дані від OAG (Official Airline Guide) за лютий 2021:

код	Авіакомпанія	Країна	область	категорія	рейс прибуття	рейтинг OTP	Скасування рейсу%	Кількість рейсів	Рейтинг розмірів
Y4	Воляріс	Мексика	Латинська Америка	LCC	71,20%	109	22,00%	10927	двадцять чотири

Рис. 2.4. Дані OAG по Volaris за 02.2021

Volaris очікує скоротити свою пропускну здатність за цілий рік з точки зору доступних пасажирських миль (ASM) на 16-18% у 2024 році, оскільки він бореться з посиленням перевірок деяких турбовентиляторів (GTF) Pratt & Whitney PW1100G. його літаки сімейства Airbus A320neo.

У жовтні 2023р. компанія Volaris заявила, що близько 73 літаків – 51 Airbus A320neo і 22 A321neo – у її парку із 126 осіб можуть постраждати від відкриття двигунів у найближчі роки. У той час Volaris мав 16 вузькофюзеляжних літаків Airbus, які були приземлені через проблему.

У 2024 році Volaris планує отримати рентабельність EBITDAR на рівні 31-33%. Це означає збільшення приблизно 26% рентабельності EBITDAR, яку вона орієнтує на 2023 рік, і включає очікувану компенсацію від угоди, яку Volaris досягла з Pratt & Whitney у грудні щодо на літак, який планується приземлитися в результаті демонтажу двигуна GTF.

«На 2024 рік Volaris продовжує зосереджуватися на виконанні свого бізнес-плану, щоб задовольнити стабільний попит на внутрішньому та

міжнародному ринках і сприяти прибутковому зростанню, незважаючи на обмеження через прискорені профілактичні перевірки двигунів GTF», — зазначає авіакомпанія. [24-27]

Таблиця 2.2

## Ключові тенденції для компанії «Volaris» за останні роки

	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.	2022 р.
Виторг (млн дол. США)	994	954	1057	1138	1259	1387	1844	1111	2170	2847
Чистий прибуток (млн дол. США)	20	41	143	170	-30	-35	140	-191	106	-80,2
Кількість працівників	2692	2805	3304	4550	4916	4600	4950	4846	6714	7,364
Кількість пасажирів (млн)	8,9	9,8	11,9	15	16,4	18,4	21,9	14,7	24,4	31
Коефіцієнт пасажирського завантаження (%)	82,6	82,2	82,3	85,8	84,4	84,5	85,9	79,9	84,7	85,6
Кількість маршрутів	80	130	143	164	174	187	190	209	183	197
Розмір флоту	44	50	56	69	71	77	82	86	101	117

«Ryanair» стоїть на чолі європейських низькобюджетних авіаліній, зареєстрованих в Ірландії, з основним офісом розташованим у місті Свордс, Дублін. Як активний учасник Європейської Асоціації лоукостерів, холдинг Ryanair Holdings PLC включає в себе кілька дочірніх компаній, включно з Ryanair DAC, Malta Air, Buzz, Lauda Europe та Ryanair UK. Компанія пропонує обширну



мережу маршрутів, охоплюючи Європу, Північну Африку та Близький Схід і забезпечуючи польоти в понад 40 країн.

Станом на 2023 рік, Ryanair інвестувала \$22 мільярди в придбання 210 нових літаків Boeing 737-8200 'Gamechanger', які мають на 4% більше місць для пасажирів, споживають на 16% менше пального та виробляють на 40% менше шуму порівняно з попередніми моделями. У березні 2023 року Ryanair отримала свій 100-й літак 'Gamechanger'. Авіакомпанія планує далі розширити свій флот, придбавши додаткові 300 літаків Boeing 737-MAX 10 до 2034 року з метою перевезення на 21% більше пасажирів, зниження споживання пального на 20% та зменшення шуму на 50%. Станом на літо 2023 року різноманітний флот Ryanair також включає літаки Boeing 737 Next Generation та Airbus A320. Отже, склад флоту «Ryanair» включає:

- Boeing 737-8200 'Gamechanger' - 210 замовлених літаків, 100 отримано, в середньому 197 місць;
- Boeing 737 MAX 10 - 300 замовлених літаків, в середньому 228 місць (літаки ще не були доставлені до 2023 року);
- B737- Next Gen - 409 літаків, в середньому 189 місць;
- Airbus A320s - 29 літаків, в середньому 180 місць.

Бізнес-модель та стратегія оперативної діяльності Ryanair сприяли її значному зростанню, дозволяючи експлуатувати понад 500 літаків та стати не тільки найбільшою авіакомпанією Ірландії, але й найбільшою у світі за кількістю міжнародних пасажирів за розкладом у 2016 році. [28-30]

1. Дохід - €10.775 мільярда в 2023 році
2. Чистий Дохід - €1.314 мільярда в 2023 році
3. Загальні Активи - €16.406 мільярда в 2023 році
4. Загальний Капітал - €5.643 мільярда в 2023 році
5. Співробітники - 19,000 у 2022 році

Таблиця 2.3

## Ключові тенденції для компанії «Ryanair» за останні роки

	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.	2022 р.	2023 р.
Оборот (млн євро)	2988	3629	4390	4884	5,037	5,654	6536	6,648	7,151	7,697	8,495	1636	4801	10,78
Прибуток після оподаткування (млн євро)	305	375	560	569	523	867	1559	1316	1450	885	649	-1015	-241	1314
Кількість співробітників (середня)	7032	8,063	8,438	9,059	9,501	9,586	10 926	12 438	13 803	15 938	17 268	15 016	19 116	22 261
Кількість пасажирів (млн)	67	72	76	79	82	91	106	120	130	142	148	28	97	169
Коефіцієнт пасажирського завантаження (%)	82	83	82	82	83	88	93	94	95	96	95	71	82	93
Кількість аеропортів, що обслуговуються	153	158	159	167	186	190	200	207	216	219	242	225	223	222
Кількість країн, що обслуговуються	27	27	28	28	30	30	33	34	37	37	40	37	36	36
Кількість літаків (на кінець року)	232	272	294	305	297	308	341	383	431	471	466	451	500	537

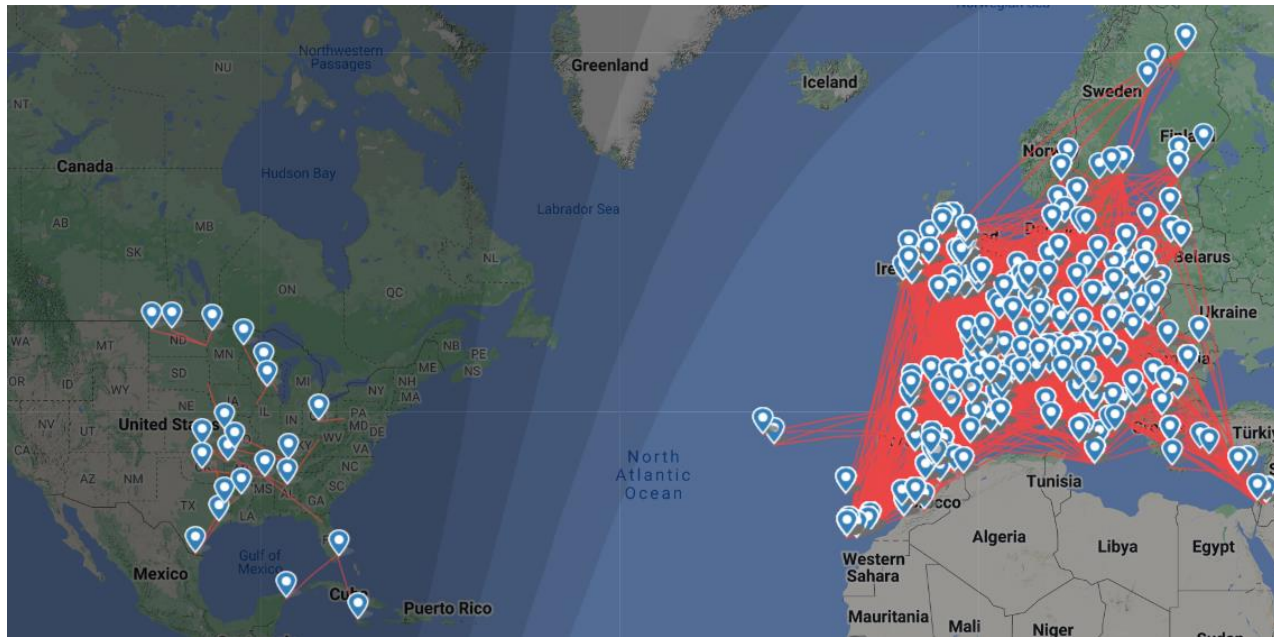


Рис. 2.5. Аеропорти, що використовуються Ryanair та маршрути

Таблиця 2.4

Аеропорти, що використовуються Ryanair

Частина світу	Країна	Місто
Азія	Ізраїль	Ейлат, Тель-Авів
	Йорданія	Акаба, Амман
	Ліван	Бейрут
Європа	Австрія	Зальцбург, Лінц
	Бельгія	Брюссель, Брюссель — Шарлеруа
	Болгарія	Варна, Пловдив, Софія
	Британія	Бірмінгем, Единбург, Лондон-Станстед, Борнмут, Лідс/Бредфорд, Манчестер, Бристоль, Ліверпуль, Ньюкасл-апон-Тайн, Деррі, Лондон-Гатвік, Ноттінгем, Донкастер/Шеффілд, Лондон-Лутон, Прествік
	Данія	Біллуун, Ольборг, Орхус, Копенгаген
	Естонія	Таллінн
	Греція	Александрополіс, Кефалонія, Родес, Волос, Кос, Салоніки, Корфу, Патри, Ханья
Ірландія	Деррі, Дублін, Керрі, Корк, Кнок, Шеннон/Лімерик, Іспанія	
	Іспанія	Аліканте, Альмерія, Барселона, Валенсія, Вальядолід, Жирона (Барселона — Жирона), Сарагоса, Ібіца, Мадрид, Малага, Мурсія, Пальма-де-Мальорка, Реус (Барселона — Реус),

Європа	Іспанія	Сантандер, Сантьяго-де-Компостела, Севілья, Херес-де-ла-Фронтера
	Італія	Альгеро, Анкона, Барі, Бергамо, Болонья, Бриндізі, Верона, Кальярі, Кунео, Ламеція-Терме, Палермо, Парма, Перуджа, Пескара, Піза, Ріміні, Рим, Трапані, Тревизо, Трієст, Турин
	Кіпр	Ларнака, Пафос
	Латвія	Рига
	Литва	Вільнюс, Каунас
	Люксембург	Люксембург
	Мальта	Міжнародний аеропорт Мальти
	Нідерланди	Ейндховен, Маастріхт
	Німеччина	Баден-Баден, Берлін, Бремен, Вєєце (Дюссельдорф — Вєєце), Лейпциг, Любек (Гамбург-Бланкензеє), Магдебург, Меммінген, Франкфурт —Ган
	Норвегія	Гаугесун, Мосс, Саннефіорд
	Польща	Бидгощ, Гданськ, Лодзь, Щецин, Варшава-WMI, Катовиці, Познань, Люблін, Вроцлав, Краків, Ряшів, Варшава-WAW
	Португалія	Лісабон, Порту, Фару
	Румунія	Констанца
	Сербія	Ниш
	Словацьчина	Братислава
	Угорщина	Будапешт
	Україна	Київ, Львів, Одеса, Харків, Херсон
	Фінляндія	Тампере
	Франція	Бержерак (Дордонь), Безьє (Еро), Біарриц, Бордо, Брест, Дінар, Доль, Гренобль, Каркассонн, Ла-Рошель, Лілль, Лімож, Лурд, Марсель, Монпельє, Нант, Ніцца, Нім, Париж, Париж-Бове, Перпіньян, Пуатьє, Родез, Сент-Етьєн, Тулон, Тур, Фігарі, Шалон-ан-Шампань
	Хорватія	Задар, Пула, Рієка
Чехія	Брно, Острава, Пардубице, Прага	
Чорногорія	Подгориця	
Швейцарія	Базель	

## Продовження табл. 2.4

Європа	Швеція	Векше, Вестерос — Стокгольм-Вестерос, Гетеборг, Карлстад, Мальме, Стокгольм — Стокгольм-Скавста, Шеллефтео
Африка	Канарські острови	Гран Канарія, Лансароте, Тенерифе, Фуертевентура
	Марокко	Агадір, Марракеш, Надор, Танжер, Уджда, Фес

Wizz Air, один із найбільших низькобюджетних авіаперевізників в Центральній та Східній Європі з 2015 року, коли компанія оголосила про призупинення роботи свого українського підрозділу через економічні негаразди, значно наростила свою діяльність в Україні, плануючи розміщення до 20 нових літаків Airbus 320/321 в різних аеропортах країни. Це стало можливим завдяки угоді про "Відкрите небо", яка відкрила додаткові можливості для розвитку авіаційного ринку в Україні, включно з створенням нових робочих місць і відкриттям нових маршрутів.

Протягом пандемії COVID-19 компанія зіткнулася з викликами, що призвели до скорочення штатів і зменшення кількості рейсів. Однак, попри це, Wizz Air планувала відновлення польотів з Лондона і Відня за 20 напрямками, що свідчило про її наміри активно відновлювати та розширювати маршрутну мережу.

Крім міжнародних рейсів Wizz Air розглядав можливість внутрішніх рейсів в Україні, що має відкрити нові перспективи для подорожей всередині країни. У компанії були амбітні плани щодо розвитку в Україні, зокрема збільшення кількості літаків до 11 наступного року та, можливо, 50-60 літаків у найближчі п'ять років.

Зіткнувшись з конкуренцією з боку МАУ та Ryanair, Wizz Air продовжували нарощувати свою присутність, обігнавши Ryanair за кількістю доступних для продажу квитків на рейсах з України. Основними перевагами для компанії був розвиток нових маршрутів та забезпечення доступних подорожей для українців.

Wizz Air виконує до Європи понад 80 рейсів із Запоріжжя, Києва (аеропорт Жуляни), Львова, Одеси та Харкова.

У лютому 2022 року, на момент російського вторгнення в Україну, Wizz Air базувала в українських аеропортах чотири літаки Airbus A320, з них: три в аеропорту Київ (з реєстраціями HA-LPM, HA-LPJ та HA-LWY) та один у Львові з реєстрацією HA-LWS, тобто на момент російського вторгнення всі чотири повітряні судна перебували в Україні.

SkyUp Airlines, перший український бюджетний авіаперевізник, розпочав свою діяльність українськими рейсами через десять років після входження Wizz Air на український ринок. З 2018 року SkyUp Airlines здійснює як внутрішні, так і міжнародні бюджетні перевезення з українських міст, покриваючи мережею понад 50 міст у 13 країнах.

В кінці 2020 року було створено «Bees Airline», другого українського бюджетного перевізника. Їхній дебютний рейс відбувся 18 березня 2021 року, почавши з чартерних перевезень і поступово переходячи до моделі регулярних низьковартісних рейсів.

Український ринок авіаперевезень продемонстрував великі перспективи для розвитку лоукост-операторів, із зростаючою присутністю бюджетних авіакомпаній в країні.

Дискаунтери з Об'єднаних Арабських Еміратів здійснювали бюджетні польоти з Києва та Одеси, включно з рейсами Air Arabia до Шарджи та Flydubai до Дубаю.

Турецькі низькобюджетні авіалінії, такі як AnadoluJet, Pegasus Airlines та SunExpress, забезпечували доступні перельоти до Туреччини.

Іспанський бюджетний перевізник Vueling Airlines пропонував літні та осінні польоти з Києва до Барселони та Риму.

Ryanair, найбільший бюджетний авіаперевізник Європи, надавав вигідні пропозиції на перельоти до європейських країн з українських міст.

Різні акції та дешеві авіаквитки на свої рейси пропонували і традиційні перевізники, як наприклад провідна українська авіакомпанія “Міжнародні авіалінії України”. МАУ нерідко виконували як внутрішні, і закордонні рейси по лоукост-тарифу.

Так само латвійська AirBaltic хоч і не лоукостер, але продавав дешеві авіаквитки з Києва через Ригу до країн Північної та Західної Європи.

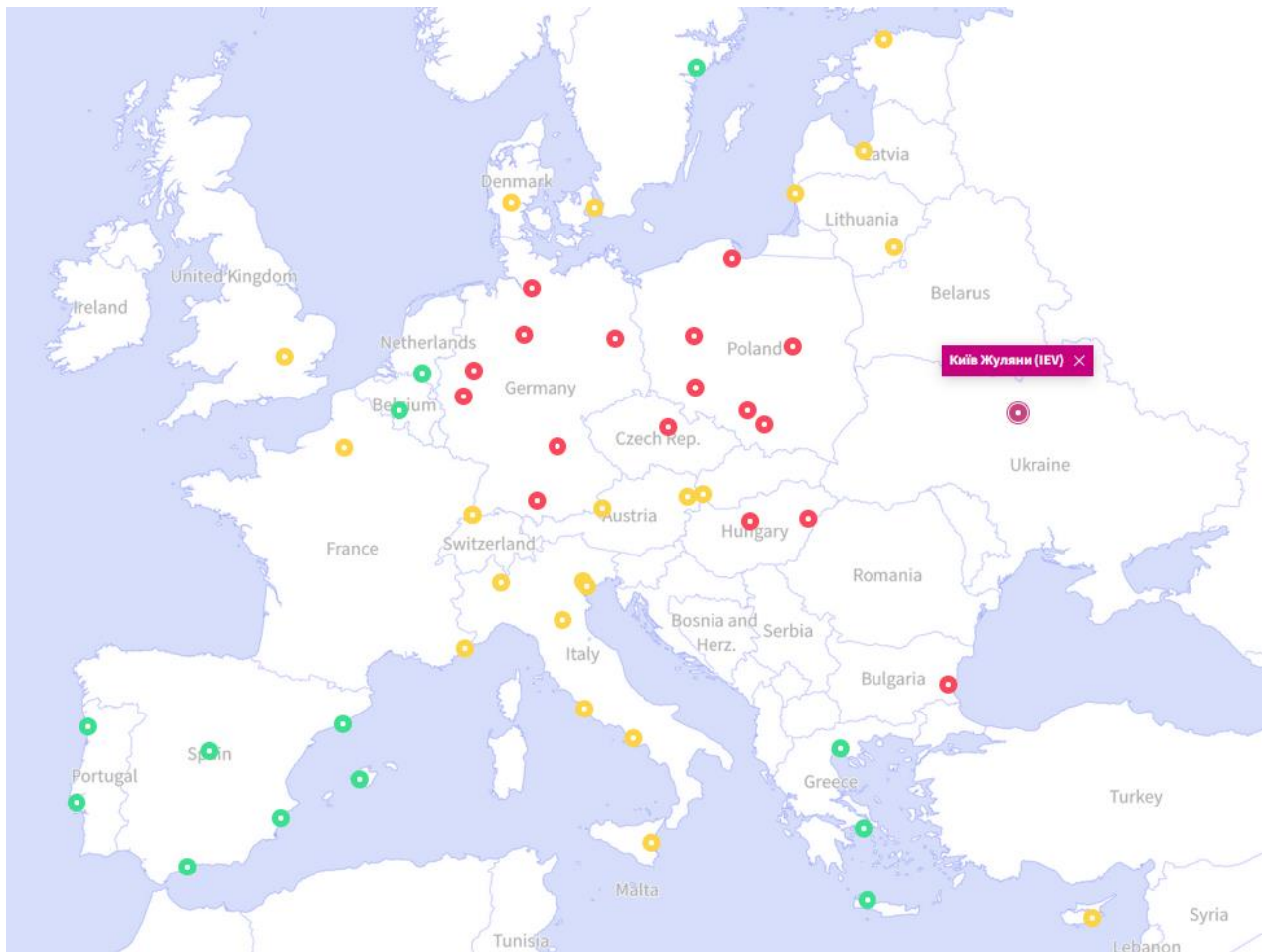


Рис. 2.6. Карта лоукост-перевезень з м. Київ в 2021 році

### 2.3. Перспективи розвитку лоукост-авіації на міжнародному ринку

Інноваційні підходи та технології у лоукост-авіації охоплюють ряд ключових аспектів, які спрямовані на зниження витрат, підвищення ефективності операцій та поліпшення досвіду клієнтів.

Цифровізація процесів у лоукост-авіації є ключовим елементом для підвищення ефективності та зниження витрат.

Онлайн-бронювання та автоматизована реєстрація:

- спрощення процесу бронювання - веб-сайти та мобільні додатки дозволяють пасажиром самостійно бронювати рейси, вибрати місця та керувати своїми бронюваннями. Це знижує потребу в кол-центрах і офісах продажу, значно скорочуючи витрати на персонал;

- електронна реєстрація - пасажирі можуть самостійно зареєструватися на рейси через Інтернет або мобільні додатки, що зменшує черги та потребу в обслуговуючому персоналі в аеропортах;

- зменшення паперового обігу - цифровізація процесів знижує потребу в друкованих квитках і посадкових талонах, що є екологічно стійким рішенням і знижує витрати на друк.

Мобільні додатки:

- інформація про рейси в реальному часі - мобільні додатки надають пасажиром останню інформацію про статус їхніх рейсів, затримки, зміни воріт вильоту тощо;

- управління бронюваннями - пасажирі можуть здійснювати зміни в своїх бронюваннях, вибрати місця, додавати додаткові послуги (наприклад, багаж), що підвищує гнучкість та задоволення клієнтів;

- покупки на борту та додаткові послуги - мобільні додатки можуть бути використані для здійснення покупок на борту, замовлення їжі та напоїв, а також для бронювання додаткових послуг, як-от пріоритетна посадка;

- персоналізація досвіду - додатки дають можливість збирати дані про переваги та поведінку клієнтів, дозволяючи авіакомпаніям пропонувати персоналізовані послуги та спеціальні пропозиції.



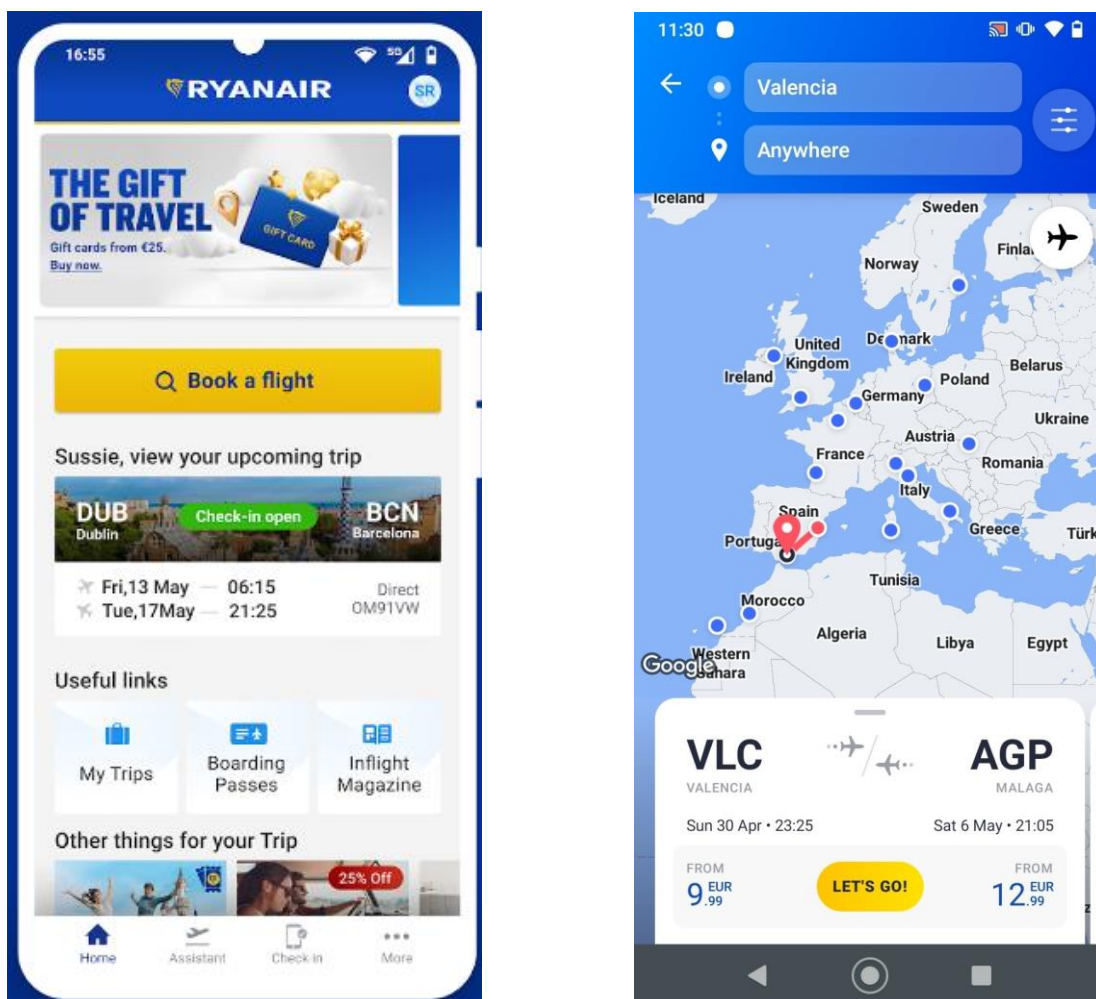


Рис. 2.7. Мобільний додаток авіакомпанії Ryanair

Покращення паливної ефективності є одним із ключових напрямків для зниження витрат та підвищення конкурентоспроможності лоукост-авіакомпаній. Далі надано детальний огляд основних стратегій:

1. Економні літаки:
  - сучасні моделі літаків - лоукост-авіакомпанії активно використовують новітні моделі літаків, які спроектовані з метою зниження споживання палива. Приклади таких моделей включають Airbus A320neo та Boeing 737 MAX, які мають більш ефективні двигуни та аеродинамічні поліпшення;

- легші матеріали - використання легких композитних матеріалів у конструкції літаків також сприяє зниженню ваги та покращенню паливної ефективності;

- ефективність конструкції - оптимізація дизайну, як-от поліпшені крила та фюзеляж, дозволяє знизити опір повітря і споживання палива.

## 2. Інновації в двигунах:

- ефективне спалювання палива - розробка двигунів, які використовують передові технології для більш ефективного спалювання палива. Це включає технології, що забезпечують більш чисте і повне спалювання, знижуючи витрати палива та викиди;

- технології зниження шуму - нові двигуни не тільки більш ефективні, але й виробляють менше шуму, що важливо для аеропортів, розташованих у міських районах;

- триваліший термін служби та менші витрати на обслуговування - сучасні двигуни вимагають менш частого технічного обслуговування, що також сприяє зниженню експлуатаційних витрат.

Оптимізація маршрутів є ключовим елементом стратегії лоукост-авіакомпаній, оскільки вона дозволяє максимізувати використання ресурсів, зменшити витрати та підвищити задоволеність клієнтів, підтримує конкурентоспроможні ціни, та адаптує до змін у ринкових умовах. Процес:

### Аналіз даних та алгоритми:

#### 1. Використання великих даних:

- збір даних - лоукост-авіакомпанії збирають величезні обсяги даних про пасажиропотоки, попит на певні напрямки, сезонні коливання, історичну продуктивність рейсів та інші ключові показники. Використання цих даних для ідентифікації тенденцій, що допомагає приймати рішення про відкриття нових маршрутів або зміну частоти існуючих рейсів.

- розробка алгоритмів - використання складних алгоритмів для моделювання різних сценаріїв та прогнозування попиту на рейси; оптимізація

маршрутів: алгоритми допомагають визначати найбільш ефективні маршрути, враховуючи часові вікна в аеропортах, доступність літаків, та обслуговування екіпажів.

– зменшення порожніх рейсів - адаптація маршрутів та рейсів у відповідь на зміну попиту, знижуючи кількість рейсів з низькою заповнюваністю; швидке адаптування до зовнішніх факторів, таких як політичні зміни, економічні коливання, або зміни в споживацьких вподобаннях.

Перевагами оптимізації маршрутів є:

– підвищення ефективності - збільшення використання літаків та обслуговування більшої кількості пасажирів з меншими витратами; покращення використання аеропортових слотів та зменшення часу простою літаків;

– кост-ефективність - зниження витрат на паливо та обслуговування за рахунок ефективнішого використання літаків; можливість пропонувати більш конкурентоспроможні тарифи завдяки оптимізації витрат;

– задоволеність клієнтів - збільшення кількості доступних маршрутів та частоти рейсів у відповідь на попит; забезпечення більш стабільного та надійного розкладу рейсів.

Реінжиніринг послуг у лоукост-авіації полягає у впровадженні та оптимізації додаткових платних послуг, які дозволяють компаніям збільшити доходи без значного збільшення витрат. Для успіху такої стратегії важливо збалансувати пропозицію додаткових послуг з потребами і очікуваннями клієнтів. Додаткові платні послуги:

– вибір місця - за додаткову плату пасажири можуть вибрати певні місця в літаку, наприклад, біля вікна або з додатковим простором для ніг;

– пріоритетна посадка - опція, що дозволяє пасажирам отримати перевагу при посадці на борт літака;

– додатковий реєстрований багаж - пасажири можуть заплатити за право провезти додаткові валізи або збільшити допустиму вагу багажу;

- перевезення спеціального багажу - за додаткову плату пасажиром дозволяється перевозити спеціальний багаж, такий як спортивне обладнання або музичні інструменти;
- швидка посадка - опція, яка дозволяє пасажиром уникнути черг при посадці;
- доступ до VIP-залів - платний доступ до залів очікування в аеропорту з комфортабельними умовами;
- харчування та напої на борту - продаж їжі та напоїв на борту літака;
- Wi-Fi на борту - надання доступу до Інтернету за додаткову плату;
- застрахування подорожей - пропозиція страхових полісів через бронювання рейсу.

Екологічна стійкість стає все більш важливою для авіаційної індустрії, зокрема для лоукост-авіакомпаній, які прагнуть знизити свій вуглецевий слід і відповідати зростаючим вимогам екологічної відповідальності. Зобов'язання щодо екологічної стійкості не тільки допомагає захистити навколишнє середовище, але й покращує імідж авіакомпаній серед свідомих споживачів, що стає все більш важливим у сучасному світі. Лоукост-авіакомпанії, які активно працюють над покращенням своєї екологічної стійкості, можуть не тільки зменшити свої експлуатаційні витрати, але й збільшити свою конкурентоспроможність та привабливість для екологічно свідомих пасажирів.

Ключові аспекти:

1. Альтернативні джерела палива:
  - біопалива – біопалива для авіації виробляються з біомаси, такої як рослинні олії, жири або відходи. Це можуть бути цілком нові види палива або біопалива, змішані з традиційним авіаційним паливом. Використання біопалива може значно знизити загальні викиди вуглекислого газу, оскільки рослини, використані для їхнього виробництва, поглинають CO<sub>2</sub> під час свого росту;

- інновації - тривають інтенсивні дослідження щодо розробки та впровадження ефективних і доступних альтернативних джерел палива для авіації;

- співпраця - лоукост-авіакомпанії часто співпрацюють з науковими установами, урядами та іншими компаніями для сприяння розвитку екологічних паливних технологій.

## 2. Зменшення викидів вуглекислого газу:

- ефективність палива - оптимізація маршрутів і процедур польоту може включати оптимізацію висоти польоту, швидкості та траєкторії для мінімізації споживання палива;

- модернізація флоту - використання більш нових, паливно-ефективних літаків сприяє зниженню викидів CO<sub>2</sub>;

- зменшення ваги літака - впровадження легших матеріалів у салоні літака та оптимізація вантажу для зниження загальної ваги;

- енергоефективність на землі - використання відновлюваних джерел енергії та енергоефективних технологій в аеропортових терміналах та офісах;

- програми компенсації вуглецю - пропонування пасажиром викупу кредитів вуглецю для компенсації викидів від їхніх польотів;

- інвестиції в екологічні проекти - вкладення коштів у проекти, які сприяють зниженню вуглецевого сліду, наприклад, в лісове господарство або відновлювані джерела енергії.

Використання даних та аналітики стає все більш критичним для лоукост-авіакомпаній, оскільки це допомагає їм краще розуміти своїх клієнтів, ефективно управляти ціноутворенням та покращувати пропозиції послуг. Детальний огляд того, як це реалізується:

### 1. Аналіз поведінки споживачів:

- збір даних - інформація про пасажирів, зібрана під час бронювання квитків, включаючи вік, стать, географічне розташування тощо; дані про

поведінку пасажирів на веб-сайті та у мобільних додатках, такі як історія пошуку, бронювань та покупок;

- аналітичні інструменти: використання інструментів, таких як Google Analytics, для відстеження поведінки користувачів на веб-сайтах і мобільних додатках; системи CRM (Customer Relationship Management): Інтеграція даних про клієнтів у системи CRM для кращого розуміння та управління відносинами з клієнтами;

- аналіз та оптимізація - використання даних для створення сегментів клієнтів, що дозволяє розробляти цільові маркетингові кампанії та персоналізовані пропозиції; аналіз історичних даних для прогнозування майбутнього попиту на певні рейси, маршрути або послуги.

## 2. Оптимізація ціноутворення:

- динамічне ціноутворення: використання алгоритмів для автоматичного налаштування цін на квитки залежно від зміни попиту, конкуренції, часу до вильоту та інших факторів; застосування гнучких цінових стратегій для максимізації доходів, особливо під час пікових періодів попиту;

- розробка персоналізованих пропозицій для пасажирів на основі їхніх попередніх вподобань та поведінки; надання додаткових послуг, таких як зручні місця або спеціальні бортові пропозиції, заснованих на індивідуальних перевагах клієнтів.

## **Висновки до другого розділу**

У розділі було проведено глибоке дослідження стану міжнародного ринку авіаційних послуг, ролі лоукост-авіакомпаній у цьому сегменті, перспектив розвитку низьковартісної авіації на міжнародному ринку, а також здійснено аналіз конкретних прикладів лоукост-компаній "Volaris" та "Ryanair".

Було підкреслено зростаючу конкуренцію та динаміку розвитку міжнародного ринку авіаційних послуг, акцентуючи на важливості інноваційних

підходів та адаптивності авіакомпаній до змінюваних умов ринку. Визначено значну роль лоукост-авіакомпаній у міжнародних пасажирських перевезеннях, зокрема їх внесок у зростання доступності польотів та розширення міжнародних авіаційних мереж.

Було проаналізовано перспективи розвитку лоукост-авіації, які включають розширення географії польотів, впровадження новітніх технологій для зниження витрат та підвищення ефективності обслуговування.

Аналіз компаній "Volaris" демонструє, як різні бізнес-моделі та стратегії управління можуть сприяти успіху лоукост-операторів на міжнародному ринку, підкреслюючи їх спроможність адаптуватися до ринкових умов і потреб споживачів.

Міжнародний ринок пасажирських перевезень продовжує еволюціонувати під впливом глобалізації, технологічних інновацій та зміни споживацьких уподобань. Лоукост-авіакомпанії відіграють ключову роль у цьому процесі, сприяючи збільшенню доступності міжнародних подорожей та стимулюючи конкуренцію на ринку, що веде до покращення якості послуг та зниження цін для пасажирів. Розвиток і успіх лоукост-операторів, таких як "Volaris" та "Ryanair", слугують яскравими прикладами ефективності низьковартісної бізнес-моделі на міжнародному рівні, водночас вказуючи на потребу постійної адаптації стратегій у відповідь на змінювані умови ринку.

## ВИСНОВКИ

Для виконання кваліфікаційної роботи було проведено детальний аналіз термінології, пов'язаної з лоукост-перевезеннями та лоукост-авіакомпаніями. Дослідження охопило глибокий розгляд основних принципів лоукост-моделі у авіаційній індустрії, ідентифікацію ключових елементів стратегії лоукост-авіації та вивчення її глобального впливу на авіаційну галузь.

В аналітичній частині кваліфікаційної роботи було здійснено глибокий порівняльний аналіз між лоукост-концепцією та моделями послуг, що пропонуються традиційними авіакомпаніями. Цей аналіз дозволив детально розглянути як позитивні, так і негативні аспекти лоукост-моделі, оцінюючи її вплив на споживачів та ринок авіаційних перевезень загалом. Виявлено, що серед основних переваг лоукост-моделі є значне зниження вартості перевезень, що робить авіаподорожі доступнішими для ширшого кола пасажирів, та спрощення сервісу, яке відображає сучасні тенденції до мінімалізму та ефективності у споживанні послуг.

Однак, поряд із перевагами, були ідентифіковані й певні недоліки лоукост-концепції, зокрема обмежений спектр послуг, який часто включає додаткову плату за багаж, вибір місця в салоні, а також харчування на борту. Ці обмеження можуть сприйматися як незручності для пасажирів, звиклих до вищого рівня обслуговування. Також, строгі умови бронювання та зміни квитків, характерні для більшості лоукост-авіакомпаній, можуть створювати додаткові труднощі для пасажирів, особливо у випадках непередбачуваних змін у планах подорожі.

Дослідження також проводилось щодо впливу правових рамок на розвиток та адаптацію лоукост-моделі до глобальних ринкових умов. Було розглянуто, як національні та міжнародні нормативно-правові акти впливають на діяльність лоукост-авіакомпаній, встановлюючи рамки для безпеки, захисту прав споживачів, та екологічних стандартів. Це включало аналіз законодавства, яке



регулює відносини між авіакомпаніями та пасажирями, зокрема щодо компенсацій при скасуванні рейсів, затримках, та наданні послуг.

У процесі розширення обсягу дослідження було здійснено комплексний аналіз міжнародного ринку авіаційних перевезень, акцентуючи увагу на значному впливі, який лоукост-авіакомпанії мають на глобальні пасажирські перевезення. Це дослідження допомогло ідентифікувати ключові тенденції та зміни, спричинені появою та експансією лоукостерів на ринку, включно зі збільшенням доступності міжнародних подорожей для широкого кола населення, зміною конкурентного середовища серед авіакомпаній, та впливом на ціноутворення в індустрії.

Особлива увага у дослідженні була приділена аналізу стратегій та бізнес-моделей двох лідерів серед міжнародних лоукост-авіакомпаній - «Volaris» з Мексики та ірландської «Ryanair». Обидві компанії були вибрані за їх інноваційний підхід до зниження витрат та здатність впливати на ринкові тенденції, встановлюючи стандарти для ефективності операцій та клієнтського обслуговування. Детальний розгляд економічних стратегій «Volaris» та «Ryanair» виявив, що обидві компанії використовують різноманітні тактики для зниження операційних витрат, включаючи оптимізацію маршрутів, максимізацію використання літаків, та впровадження гнучких цінових стратегій, що дозволяє їм пропонувати низькі тарифи для пасажирів. Ці стратегії не тільки сприяли збільшенню пасажиропотоку та розширенню мережі маршрутів, але й змушували традиційні авіакомпанії адаптуватися до нових умов конкуренції, переглядаючи власні цінові політики та обслуговування.

Аналіз впливу цих авіакомпаній на міжнародний авіаційний ринок також включав оцінку їх внеску в популяризацію міжнародних подорожей серед більш широкого кола населення, демократизацію доступу до міжнародних рейсів, та сприяння розвитку туристичних потоків. Як результат дослідження було виведено перспективи розвитку лоукост-авіації на міжнародному ринку.

Отже, висновки дослідження підкреслюють роль, яку лоукост-авіакомпанії відіграють у переформатуванні глобального ринку авіаційних перевезень. Їхня здатність пропонувати значно знижені тарифи на перельоти революціонізувала підходи до подорожей, роблячи міжнародні поїздки доступними для значно ширшого кола споживачів, ніж це було раніше. Це, в свою чергу, сприяло зростанню туризму, культурному обміну та економічному зв'язку між країнами, водночас стимулюючи конкуренцію на ринку, що змушує традиційні авіакомпанії переглядати свої бізнес-моделі та інноваційні стратегії обслуговування.

Лоукост-авіакомпанії також впливають на структуру авіаційної індустрії, примушуючи аеропорти адаптуватися до нових операційних вимог, таких як швидше обслуговування рейсів і ефективніше використання інфраструктури. Це спонукало до інвестицій у розвиток аеропортової інфраструктури та вдосконалення логістичних процесів, що підвищує загальну ефективність авіаційної галузі.

Крім того, присутність лоукостерів на ринку сприяє більшій прозорості ціноутворення та вибору для споживачів, надаючи їм можливість порівнювати різноманітні варіанти та обирати найбільш вигідні пропозиції. Це спонукає до інновацій у сфері цифрового маркетингу та розвитку клієнтського сервісу, оскільки авіакомпанії прагнуть залучити та утримати пасажирів через персоналізовані пропозиції та високий рівень задоволення клієнтів.

Вплив лоукост-авіакомпаній на міжнародний ринок також спонукає до розгляду важливих питань сталого розвитку, оскільки зростання кількості рейсів та доступності подорожей ставить перед галуззю виклики, пов'язані з екологічними наслідками авіаційної діяльності.

Таким чином, лоукост-авіакомпанії відіграють ключову роль не тільки у формуванні економічних та операційних аспектів авіаційної індустрії, але й у сприянні дискусіям та ініціативам щодо сталого розвитку в галузі.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Гаврилко Т. О., Гавриленко А. В. Аналіз діяльності міжнародних низькотарифних авіакомпаній на ринку авіаційних перевезень України. Причорноморські економічні студії. 2018. № 27. С. 15-19.  
URL - [http://bses.in.ua/journals/2018/27\\_1\\_2018/5.pdf](http://bses.in.ua/journals/2018/27_1_2018/5.pdf)
2. Олешко Т. І., Токар В. В. Аналіз та перспективи розвитку авіакомпаній України. Економіка і суспільство. 2018. № 16. С. 440-445.  
URL - [http://economyandsociety.in.ua/journal/16\\_ukr/67.pdf](http://economyandsociety.in.ua/journal/16_ukr/67.pdf)
3. Ткачук Л. М. Трансформації в сфері авіаційних перевезень - виклики для туризму. Географія та туризм. 2013. Вип. 25. С. 214-222.  
URL - [http://nbuv.gov.ua/UJRN/gt\\_2013\\_25\\_29](http://nbuv.gov.ua/UJRN/gt_2013_25_29)
4. Кобець М., Овсяннікова Н. Проблеми та перспективи розвитку ринку пасажирських авіаційних перевезень в Україні. Наука онлайн - міжнародний електронний науковий журнал. 2018. №5.  
URL - <https://naukaonline.com/ua/publications/ekonomika/2018/5/problems-ta-perspektivi-rozvitku-rinku-pasazhirskih-aviatsijnih-perevezenv-ukrayini/>
5. Low Cost – теперь каждый может летать!  
URL - <http://www.flylowcost.ru/> (дата звернення - 08.01.2019).
6. Мнишко А. В., Черкашин Д. С. Концепції низькобюджетних авіакомпаній концепції. Сучасний менеджмент – стан, проблеми, розвиток – збірка статей XIX Міжнародної науково-практичної конференції. 2013. С. 81-83.
7. Olipra L. The impact of low-cost carriers on tourism development in less famous destinations. Electronic Conference Proceeding Perugia/Orvieto, 13-14 giugno 2012. 2012. 41-56.  
URL - <https://www.lifeasabutterfly.com/wpcontent/uploads/2015/07/766-1042-1-PB-1.pdf>
8. Електронний ресурс – Режим доступу до ресурсу -  
[http://4ua.co.ua/transport/ra2ad69b5d43b88521216d27\\_0.html](http://4ua.co.ua/transport/ra2ad69b5d43b88521216d27_0.html)

9. Морелл, П.С. Авіаційний менеджмент: економіка низькобюджетних авіакомпаній.
10. Мейсон, К. Бюджетні авіакомпанії: бізнес-модель і трудові відносини
11. Баттон К., Вега Х. Вплив бюджетних авіакомпаній на стратегії традиційних авіакомпаній.
12. Аламдарі Ф., Феган С. Комерційні стратегії бюджетних авіаліній.
13. Доброхотова, Л.І. Авіаційний менеджмент: виклики та стратегії для низькобюджетних та традиційних авіаперевізників.
14. Доганова, М.А. Ефективність використання літакового парку у лоукост-авіакомпаніях.
15. Лоутон, Т.К. Стратегії бюджетних авіакомпаній.
16. Помпл, В. Управління авіакомпаніями: стратегії для 21 століття.
17. Баттон К., Стоу Р. Мережі повітряного транспорту: економічні та операційні перспективи».
18. Френсіс Г., Хамфріс І., Айсон С., Ейкен М. Бюджетні авіакомпанії: бізнес-модель і трудові відносини.
19. Баррет, С.Д. Стійкість і майбутнє бюджетних авіаліній
20. ICAO. Doc 8335 - Manual on the Regulation of International Air Transport.
21. Уеллс, А.Т., Янг, С.Б. Планування та управління аеропортом.
22. Лоутон Т. К. Стратегічний менеджмент в авіації: критичні есе. під редакцією.
23. Доганіс Р. Лоу-кост: управлінський підхід до розвитку авіаційної галузі.
24. Електронний ресурс – Режим доступу до ресурсу - <https://www.volaris.com/>
25. Електронний ресурс – Режим доступу до ресурсу - <https://www.skyscanner.com.ua/ua/ru-ru/uah/airline/airline-volaris-y4.html>

26. Електронний ресурс – Режим доступу до ресурсу -  
<https://en.wikipedia.org/wiki/Volaris>
27. Електронний ресурс – Режим доступу до ресурсу -  
<https://ir.volaris.com/about-volaris/fleet-plan/>
28. Електронний ресурс – Режим доступу до ресурсу -  
<https://www.ryanair.com/ua/uk>
29. Електронний ресурс – Режим доступу до ресурсу -  
<https://www.skyscanner.com.ua/ua/ru-ru/uah/airline/airline-ryanair-fr.html>
30. Електронний ресурс – Режим доступу до ресурсу -  
<https://uk.wikipedia.org/wiki/Ryanair>
31. Державна авіаційна служба України.  
URL: <http://avia.gov.ua>
32. Державна прикордонна служба України.  
URL: <https://dpsu.gov.ua>
33. Державна служба статистики України.  
URL: <https://www.ukrstat.gov.ua>
34. Міністерство інфраструктури України.  
URL: <http://mtu.gov.ua>
35. Електронний ресурс – Режим доступу до ресурсу -  
[https://www.researchgate.net/publication/340480924\\_FORECASTING\\_METHODS\\_AND\\_ICAO'S\\_VISION\\_OF\\_2011-2030\\_GLOBAL\\_AIR\\_TRAFFIC](https://www.researchgate.net/publication/340480924_FORECASTING_METHODS_AND_ICAO'S_VISION_OF_2011-2030_GLOBAL_AIR_TRAFFIC)
36. Електронний ресурс – Режим доступу до ресурсу -  
<http://lowcostavia.com.ua/de-litayut-ukrayinski-aviakompaniyi/>
37. Електронний ресурс – Режим доступу до ресурсу -  
<https://www.unian.ua/tag/loukosti-v-ukrajini>
38. Електронний ресурс – Режим доступу до ресурсу -  
<https://clevertravel.com.ua/lowcost-aviakompanii/>
39. Електронний ресурс – Режим доступу до ресурсу -  
<https://wizzair.com/>

40. Электронный ресурс – Режим доступа до ресурсу - [https://ru.wikipedia.org/wiki/Wizz\\_Air](https://ru.wikipedia.org/wiki/Wizz_Air)
41. Электронный ресурс – Режим доступа до ресурсу - <https://science.lpnu.ua/sites/default/files/journal-paper/2023/sep/31282/menedzhment-253-264.pdf>
42. Электронный ресурс – Режим доступа до ресурсу - [http://economyandsociety.in.ua/journals/16\\_ukr/67.pdf](http://economyandsociety.in.ua/journals/16_ukr/67.pdf)
43. Электронный ресурс – Режим доступа до ресурсу - <https://jrnل.nau.edu.ua/index.php/SR/article/view/7151/7996>
44. Электронный ресурс – Режим доступа до ресурсу - [https://tourlib.net/statti\\_ukr/bugajko2.htm](https://tourlib.net/statti_ukr/bugajko2.htm)
45. Электронный ресурс – Режим доступа до ресурсу - <https://www.pdau.edu.ua/sites/default/files/node/5546/aviakonkurenciya.pdf>
46. Электронный ресурс – Режим доступа до ресурсу - <http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/44359/1/%D0%A1%D0%BA%D1%80%D1%83%D0%B9%D0%B1%D0%B8%D1%81%20%D0%A1..pdf>