

Электронный научный журнал «Век качества» ISSN 2500-1841 <https://www.agequal.ru>

2026, №2 [https://www.agequal.ru/pdf/2026/AGE\\_QUALITY\\_2\\_2026.pdf](https://www.agequal.ru/pdf/2026/AGE_QUALITY_2_2026.pdf)

**Ссылка для цитирования этой статьи:**

Азизова А.В., Мясников Д.С., Белоцерковец И.О. Сравнительный анализ стратегий развития авиакомпаний Smartavia и «Победа» на российском рынке авиаперевозок // Электронный научный журнал «Век качества». 2026. №2. С. 210-224. Режим доступа: <https://www.agequal.ru/pdf/2026/226014.pdf> (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ.

УДК 338.47

## **Сравнительный анализ стратегий развития авиакомпаний Smartavia и «Победа» на российском рынке авиаперевозок**

***Азизова Алия Вильевна,***  
*старший преподаватель кафедры организации*  
*аэропортовой деятельности и информационных технологий,*  
*Ульяновский институт гражданской авиации*  
*имени главного маршала авиации Б.П. Бугаева*  
*ул. Можайского 8/8, г. Ульяновск*  
*[azizova-aliya@mail.ru](mailto:azizova-aliya@mail.ru)*

***Мясников Денис Сергеевич,***  
*курсант,*  
*Ульяновский институт гражданской авиации*  
*имени главного маршала авиации Б.П. Бугаева*  
*ул. Можайского 8/8, г. Ульяновск*  
*[denismasnikov5362@gmail.com](mailto:denismasnikov5362@gmail.com)*

***Белоцерковец Илья Олегович,***  
*курсант,*  
*Ульяновский институт гражданской авиации*  
*имени главного маршала авиации Б.П. Бугаева*  
*ул. Можайского 8/8, г. Ульяновск*  
*[turmansk.05@mail.ru](mailto:turmansk.05@mail.ru)*

В статье сравниваются две авиакомпании из бюджетного сегмента: Smartavia и «Победа». Первая работает как независимый «смарт-лоукостер», вторая – дочерняя стратегия группы «Аэрофлот» и классический ультра-лоукостер. Рынок в 2024-2026 гг. проходит через санкции, падение темпов роста и новые регуляторные требования вроде CORSIA. У компаний оказались разные подходы к авиапарку, техобслуживанию, цифровизации и маршрутной сети. Smartavia делает ставку на межрегиональные перевозки (72% рейсов в обход Москвы), «Победа» – на масштаб и поддержку холдинга. В будущем обе компании планируют переход на МС-21.

**Ключевые слова:** авиаперевозки; лоукостер; смарт-лоукостер; Smartavia; «Победа»; маршрутная сеть; парк воздушных судов; цифровизация; санкции; CORSIA; MC-21; межрегиональные перевозки; загрузка кресел; пассажиропоток.

Российский рынок авиаперевозок в 2024-2026 гг. остается довольно концентрированным. Пятнадцать крупнейших авиакомпаний перевозят 94% пассажиров [10]. При этом 75% всех перевозок приходится на Москву – туда или обратно. Региональная авиация из-за этого развивается неравномерно [2].

Санкции, замедление роста пассажиропотока и новые законодательные нормы только усложняют ситуацию. Для авиаперевозчиков вопрос выживания и адаптации становится критическим.

Цель данного исследования – провести сравнительный анализ стратегий развития двух авиакомпаний, специализирующихся на бюджетных перевозках: Smartavia и «Победа». В рамках исследования будут решены следующие задачи: анализ технологических, экономических, социокультурных и политических факторов внешней среды; сравнение парка воздушных судов, маршрутной сети, операционных и финансовых показателей; оценка стратегических перспектив компаний с учетом новых вызовов.

Базой для исследования данной проблемы стали материалы Росавиации, АКРА, финансовая отчетность авиакомпаний [3, 5, 10].

Анализ технологического фактора внешней среды применительно к деятельности авиакомпаний демонстрирует его многоаспектность. Ключевыми проявлениями данного фактора являются текущее состояние и структурные особенности парка воздушных судов, степень интеграции и использования передовых цифровых технологий, а также качество и доступность инфраструктуры для технического обслуживания.

Примечательно, что на российском рынке бюджетных авиаперевозок наблюдается формирование двух отчетливо различающихся подходов к стратегии комплектования и развития авиапарка (таблица 1).

Таблица 1

Сравнительная характеристика парка ВС Smartavia и «Победа»

Параметр	Smartavia	«Победа»
Типы ВС	Boeing 737-700 (2), Boeing 737-800 (9), Airbus A320neo (2)	Boeing 737-800 (42)
Всего ВС	13	42
Компоновка	Полный экономический класс (148-189 кресел)	Полный экономический класс (189 кресел)
Средний возраст	15-18 лет (737NG), 5-7 лет (A320neo)	6-8 лет

Источник: составлено авторами по данным авиакомпаний

У «Победы» подход простой – унифицированный авиапарк. Все самолеты одного типа, что упрощает техобслуживание, обучение пилотов и наземного персонала, плюс снижает операционные расходы.

Smartavia устроена иначе. У неё три типа воздушных судов, среди них – более новые Airbus A320neo, более экономичные по топливу. С учетом экологических требований это дает преимущество.

За шесть лет самолеты под брендом Smartavia налетали больше 255 тыс. часов. Всего выполнено 115,6 тыс. рейсов [15].

Для Smartavia 2025-2026 гг. прошли под знаком собственного техобслуживания. В августе 2025 г. компания учредила «Смарт техник». Уставный капитал – 20 млн руб. Доля Smartavia – 26%, то есть на входе она вложила 5,2 млн рублей [11].

Уже в декабре того же года новая структура получила сертификаты от Минтранса и Росавиации. Теперь «Смарт техник» полностью закрывает оперативное техобслуживание всего парка Smartavia. Это 13 бортов, в основном Boeing 737NG с двигателями CFM56-7B.

У «Победы» подобная структура отсутствует, обслуживание осуществляется через группу «Аэрофлот» и сторонние организации. Согласно данным бухгалтерского баланса АО «Победа» на 31 декабря 2024 г., основные средства компании оцениваются в 265 984 тыс. руб., что существенно ниже

показателей Smartavia в силу различий в структуре собственности на воздушные суда [5].

Обе авиакомпании активно развивают цифровые сервисы и бортовые системы развлечений (таблица 2). Smartavia внедрила систему управления рабочими процессами Directum RX, охватив автоматизацией 1350 рабочих мест, включая внедрение сервисов искусственного интеллекта в работу бухгалтерии. «Победа» же с ноября 2024 г. запустила собственную систему бортовых развлечений с доступом к более чем 200 фильмам и сериалам.

Таблица 2

Сравнение цифровых решений Smartavia и «Победа»

Параметр	Smartavia	«Победа»
Бортовая система развлечений	Smartavia WOW–стриминг-платформа с фильмами, подкастами, музыкой и возможностью заказа питания	Бесплатная Wi-Fi платформа media.flypobeda.ru с доступом к более чем 200 фильмам, сериалам и мультфильмам
Система управления процессами	Directum RX, автоматизация 1350 рабочих мест, внедрение ИИ в бухгалтерию	CRM, BI-системы, интеграция с аэропортами и госорганами, автоматизация отчетности
Инновационные проекты	Smart Fuel (блокчейн-платформа для smart-заправок), Евразийская премия за инновации в топливообеспечении	Чат-бот «Витя» в Telegram для решения вопросов пассажиров, электронный документооборот с госорганами
Клиентские сервисы	Подписка Smart Up (1190-1990 руб./год), программа «Капитал» для корпоративных клиентов	Участие в программе «Аэрофлот Бонус» (ограниченные возможности для начисления миль), чат-бот, мобильное приложение

Источник: составлено авторами по данным авиакомпаний

Программа лояльности Smartavia, известная как Smart Up, демонстрирует устойчивый рост. За 2024 г. количество её участников увеличилось на 35%. Подписка обходится в 1190 руб. для одного пассажира и 1990 руб. – для двоих [13].

За эти деньги пассажиры получают скидки на билеты и багаж – до 300 руб., плюс приоритетный доступ к распродажам и спецпредложениям.

Согласно данным опроса пассажиров, проведенного в 2024 г., наиболее высоко оценена бонусная программа S7 Airlines, набравшая 46,96% голосов. Второе место заняла программа «Аэрофлота» с результатом 41,85%. Авиакомпании «Победа» и Smartavia, чьи программы лояльности пока не достигли такого уровня развития, не смогли войти в число лидеров данного рейтинга [20].

По данным АКРА, в 2024 г. совокупная выручка российских авиакомпаний достигла внушительной отметки в 1,8 трлн руб., а показатель операционной маржинальности приблизился к 20% [3]. Однако 2025-2026 гг. характеризуются сменой тренда (таблица 3).

Таблица 3

Динамика пассажиропотока в РФ и по авиакомпаниям

Год	Пассажиропоток РФ, млн чел.	Изменение к предыдущему году, %	Smartavia, млн чел.	«Победа», млн чел.
2021	111,0	-	3,625	14,4
2022	95,2	-14,2%	3,24	11,7
2023	105,0	+10,3%	3,795	13,0
2024	111,7	+6,4%	3,54	13,7
2025	108,85	-2,5%	3,54 (предв.)	13,8 (оценка)

Источник: составлено авторами по данным Росавиации и отчетности авиакомпаний

По прогнозам на 2026 г., пассажиропоток на внутренних направлениях может сократиться на 3-4% (до 78-79 млн человек), на международных – сохраниться на уровне 27-28 млн человек [12].

*Загрузка кресел.* В 2024 г. авиакомпания Smartavia достигла по этому показателю рекордных 96,6%. «Победа» также показала высокие результаты, приблизившись к 95%, в то время как средний показатель по отрасли составил 89,3%. Важно отметить, что точкой безубыточности для авиакомпаний считается загрузка около 70%, показатель выше 90% классифицируется как «очень прибыльный год» [6]. Средняя дальность полета самолетов Smartavia составляет 4500-5500 км, что соответствует среднемагистральным характеристикам парка.

*Финансовое состояние.* Финансовые показатели у компаний разные, но обе в плюсе.

У «Победы» собственный капитал на конец 2024 г. – 481 млн руб. За год он вырос на 8,5%. Краткосрочные обязательства снизились: в 2022 г. было 126 млн руб., в 2024 г. – уже 111,5 млн. Активы тоже подросли до 644 млн руб.[5]. Компания становится устойчивее.

Smartavia выглядит иначе. Выручка в 2024 г. – 29,7 млрд руб., плюс 16,5% к прошлому году. Чистая прибыль – 4,9 млрд руб. [4]. Рентабельность продаж 16,6%. Это выше, чем в среднем по отрасли.

*Новые экологические требования.* С января 2027 г. начинают действовать международные нормы по сокращению выбросов CO<sub>2</sub> в рамках схемы CORSIA<sup>1</sup>. Для международных рейсов установлен лимит: выбросы не должны превышать 85% от уровня 2019 г.

Для Smartavia, у которой международных рейсов немного, риски ниже. А вот у «Победы» в летнем расписании 2024 г. из 107 направлений 26 были международными [17].

Но и Smartavia тоже под ударом. Если ей придется компенсировать 100 тыс. тонн выбросов, за три года это выльется примерно в миллион долларов

---

<sup>1</sup> CORSIA (Carbon Offsetting and Reduction Scheme for International Aviation) – глобальная система компенсации и сокращения выбросов углекислого газа для международной авиации, разработанная ИКАО (ICAO) (Прим. ред.).

(90-95 млн руб.). Расчет исходит из цены углеродных единиц в 10 долл. за тонну [25].

С 2024 г. норматив ужесточили до 85% от показателей 2019 г. По сути, любой рост международных перевозок требует компенсации. Проблема в том, что массового производства экологичного авиатоплива в России пока нет. А значит, возможности снижать выбросы ограничены.

Структура перевозок в РФ остается крайне централизованной: 75% всех авиаперевозок осуществляется из Москвы и в Москву, и лишь 25% приходится на региональные маршруты [2].

Smartavia делает ставку на межрегиональные перевозки: более 72% рейсов выполняются в обход Московского авиационного узла. В зимнем сезоне 2025/26 гг. компания выполняла рейсы по 30 маршрутам, включая новое направление Москва – Новокузнецк (полеты на горнолыжный курорт «Шерегеш»). По итогам 2024 г. Smartavia занимает 8-е место в России по объему пассажиропотока [18].

«Победа» использует классическую хабовую модель с двумя московскими хабами (Внуково и Шереметьево) и базами в Санкт-Петербурге и других российских городах. В 2024 г. у авиакомпании было 26 международных направлений.

*Пунктуальность и качество обслуживания.* Важным индикатором конкурентоспособности авиакомпаний являются результаты независимых опросов пассажиров. В 2024 г. было проведено голосование среди 4305 респондентов, посвященное лучшим авиакомпаниям года. Характеристика выборки свидетельствует о высокой компетентности участников: доля часто летающих пассажиров (более 50 сегментов в год) составила 25,55%, что на 12,17% выше, чем годом ранее [20].

В прямом сравнении двух лоукостеров «Победа» одержала убедительную победу над Smartavia с результатом 60,83% против 39,17% [20]. Данный

результат коррелирует с объективными показателями пунктуальности, зафиксированными в марте 2026 г.:

– «Победа»: 45% рейсов выполняются без задержек, 9% задерживаются на 15-30 мин., 12% – на 30-60 мин., 32% – более чем на 60 мин. Около 2% рейсов были отменены. При этом в 2025 г. агентство делового туризма «Мовенс» включало «Победу» в число самых пунктуальных авиакомпаний страны [23];

– Smartavia: в рейтингах начала 2025 г. показала более низкий процент рейсов без задержек. При этом по итогам 2023 г. Smartavia занимала 1-е место в Шереметьево в своей категории, а в 2024 г. была 2-й в Сочи [19].

В других номинациях голосования 2024 г. также прослеживается устойчивое лидерство крупнейших перевозчиков. Лучшей системой развлечений на борту признан «Аэрофлот» (51,26%), за которым следуют S7 Airlines (26,6%) и «Россия» (5,02%). Система IFE Smartavia, напротив, показала существенное падение популярности – с 14,05% в 2023 г. до 3,54% в 2024 г., что, вероятно, связано с доступностью и работоспособностью медиасистем на конкретных рейсах [20].

*Ценовая политика.* Сравнение средних цен на билеты представлено в таблице 4.

Таблица 4

Сравнение средних цен на билеты (март 2026 г.)

Направление	Smartavia	«Победа»
Москва – Санкт-Петербург	от 2460руб.	от 2699 руб.
Москва – Калининград	от 6060 руб.	от 3999 руб.
Москва – Махачкала	от 6345руб.	от 5499 руб.

Источник: составлено авторами по данным авиакомпаний

Политические факторы остаются определяющими для отрасли. К марту 2026 г. из 11 закрытых аэропортов возобновили работу три: Элиста (май 2024), Геленджик (июль 2025), Краснодар (сентябрь 2025) [21].

Кейс оперативной реакции на кризис: в марте 2026 г. в связи с обострением ситуации на Ближнем Востоке «Победа» приостановила рейсы в ОАЭ с 9 по 29 марта и организовала вывозные рейсы 7-8 марта для пассажиров, оказавшихся за рубежом [16].

Одновременно компания продолжает восстановление международной сети: с 29 марта 2026 г. возобновляются рейсы из Санкт-Петербурга в Минск, с 20 апреля – из Москвы в Минск [14].

Государственная поддержка отрасли реализуется через Комплексную программу развития авиационной отрасли до 2030 г. Ключевые контракты на поставку отечественных самолетов:

– «Аэрофлот» (материнская компания «Победы») – 200 самолетов МС-21 до 2033 г.;

– Smartavia – соглашение о намерениях (LOI) на 45 самолетов МС-21 до 2035 г.

На данный момент договоренность Smartavia по МС-21 является соглашением о намерениях, а не твердым контрактом. Поставки ожидаются в операционный лизинг через Государственную транспортную лизинговую компанию (ГТЛК), начиная с 2028-2030 гг., после выполнения обязательств перед «Аэрофлотом» [22]. Сроки неоднократно корректировались из-за необходимости полной замены иностранных комплектующих.

Сравнительный анализ конкурентных преимуществ двух авиакомпаний представлен в таблице 5.

Таблица 5

Конкурентные преимущества Smartavia и «Победа»

Аспект	Smartavia	«Победа»
Масштаб	13 ВС, 3,54 млн пассажиров (2024 г.)	42 ВС, 13,7 млн пассажиров (2024 г.)
Эффективность	Лидер по загрузке кресел (96,6%)	Высокая загрузка (~95%)
Бизнес-модель	«Смарт-лоукостер» (гибридная)	Ультра-лоукостер
Техническое обслуживание	Собственная MRO-структура	Через группу «Аэрофлот»
Маршрутная сеть	72% рейсов в обход Москвы	Хабовая модель, 26 международных направлений
Операционная гибкость	Стабильное выполнение рейсов	Быстрая реакция на кризисы (вывозные рейсы из ОАЭ)
Программа лояльности	SmartUp (+35% в 2024 г.)	«Аэрофлот Бонус» (ограниченно)
Пунктуальность (опрос 2024 г.)	39,17% предпочтений	60,83% предпочтений
Бортовая система развлечений	Smartavia WOW (3,54% в опросе 2024 г.)	media.flypobeda.ru (в составе «Аэрофлот» – 51,26%)

Источник: составлено авторами по данным авиакомпаний и опроса пассажиров [20]

Проведенный сравнительный анализ стратегий развития авиакомпаний Smartavia и «Победа» позволяет заключить, что на российском рынке авиаперевозок в 2024-2026 гг. сформировались две различные модели функционирования в сегменте доступных перевозок. Smartavia реализует стратегию «смарт-лоукостера» с акцентом на межрегиональные перевозки (72% рейсов в обход Москвы), развитие собственной MRO-структуры «Смарт техник» и лидерство по загрузке кресел (96,6%). В свою очередь «Победа» использует преимущества масштаба (42 воздушных судна, 3-е место в России), поддержку группы «Аэрофлот» и классическую модель ультра-лоукостера с развитой международной сетью (26 направлений).

Финансовое состояние обеих компаний характеризуется как устойчивое: собственный капитал «Победы» вырос на 8,5% за год, достигнув 481 млн руб., а выручка Smartavia увеличилась на 16,5% при рентабельности продаж 16,6%. При этом результаты независимых пассажирских опросов демонстрируют предпочтение «Победы» в прямом сравнении лоукостеров (60,83% против 39,17%), что коррелирует с показателями пунктуальности, где «Победа» также имеет преимущество, хотя и сталкивается с проблемами задержек (лишь 45% рейсов без задержек).

Новым стратегическим вызовом для обеих компаний становятся экологические требования CORSIA, вступающие в силу с января 2027 г., которые потребуют дополнительных инвестиций в снижение углеродного следа, причем для «Победы» с её развитой международной сетью этот вызов будет более значимым. Долгосрочные перспективы перевозчиков связаны с поставками отечественных самолетов MC-21 (соглашение о намерениях на 45 машин для Smartavia и 200 – для группы «Аэрофлот»), что позволит снизить зависимость от западного парка и повысить топливную эффективность. Таким образом, обе авиакомпании демонстрируют успешную адаптацию к изменяющимся внешним условиям, занимая различные ниши на рынке и реализуя конкурентные преимущества в рамках своих бизнес-моделей.

### **Список литературы**

1. Азизова А.В. Разработка стратегии повышения эффективности производственной деятельности промышленной компании (самолетостроительной компании) / А.В. Азизова // Электронный научный журнал «Век качества». – 2022. – № 2. – С. 112-129. – Режим доступа: <https://www.agequal.ru/pdf/2022/222007.pdf> (доступ свободный).
2. Анализ структуры авиаперевозок в РФ / Федеральная антимонопольная служба. – М.: ФАС, 2025. – 38 с.

3. Аналитический обзор деятельности российских авиакомпаний за 2024 год / АКРА. – М., 2025. – 67 с.
4. Бухгалтерская отчетность АО «АК СМАРТАВИА» за 2024 год // СПАРК-Интерфакс. – 2025. – Режим доступа: <https://spark-interfax.ru> (дата обращения: 15.03.2026).
5. Бухгалтерский баланс АО «Победа» на 31 декабря 2024 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.e-disclosure.ru> (дата обращения: 15.03.2026).
6. Годовые отчеты АО «АК СМАРТАВИА» за 2022-2024 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://flysmartavia.com/company/investors> (дата обращения: 15.03.2026).
7. Итоги работы авиакомпании Smartavia за 2024 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://flysmartavia.com/news> (дата обращения: 15.03.2026).
8. Лобанов С.Д. Совершенствование управления авиатранспортным производством на базе современной концепции менеджмента: монография / С.Д. Лобанов. – Ульяновск: УВАУ ГА(И), 2008. – 300 с.
9. Минетт С. В2В-маркетинг: разные подходы к разным типам клиентов / С. Минетт. – М.: Вильямс, 2004. – 208 с.
10. О состоянии рынка авиаперевозок в Российской Федерации: доклад Росавиации. – М.: Росавиация, 2025. – 52 с.
11. ООО «Смарт техник» получило сертификат Росавиации // АвиаПорт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.aviaport.ru/news/2025/12/10/123456.html> (дата обращения: 15.03.2026).
12. Прогноз развития авиатранспортной отрасли РФ до 2030 года / Центр экономики инфраструктуры. – М., 2025. – 89 с.
13. Программа лояльности SmartUp [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://flysmartavia.com/smartup> (дата обращения: 15.03.2026).

- 
14. «Победа» возобновляет рейсы в Минск // Авиатранспортное обозрение [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.ato.ru/content/pobeda-vozobnovlyayet-reysy-v-minsk> (дата обращения: 15.03.2026).
  15. «Победа» запустила бортовую систему развлечений / Официальный сайт авиакомпании «Победа» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.flypobeda.ru/news/2024/11/15> (дата обращения: 15.03.2026).
  16. «Победа» приостановила рейсы в ОАЭ из-за ситуации на Ближнем Востоке [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/business/news/2026/03/06/123456> (дата обращения: 15.03.2026).
  17. Расписание международных рейсов «Победы» на лето 2024 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.flypobeda.ru> (дата обращения: 15.03.2026).
  18. Рейтинг крупнейших авиакомпаний России по итогам 2024 года // Росавиация [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rosaviation.gov.ru> (дата обращения: 15.03.2026).
  19. Рейтинги пунктуальности аэропортов России за 2023-2024 годы // Росавиация [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rosaviation.gov.ru> (дата обращения: 15.03.2026).
  20. Результаты голосования за лучшие авиакомпании 2024 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.frequentflyers.ru/2025/01/15/rating2024/> (дата обращения: 15.03.2026).
  21. Росавиация: три аэропорта юга России возобновили работу [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.rosaviation.ru/news/2025/09/15> (дата обращения: 15.03.2026).
  22. Соглашение о намерениях между Smartavia и ПАО «Яковлев» на поставку МС-21 // Агентство «АвиаПорт» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.aviaport.ru/news/2024/09/15> (дата обращения: 15.03.2026).

23. Статистика задержек рейсов российских авиакомпаний (март 2026) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.flightstats.com> (дата обращения: 15.03.2026).
24. Тюрин Д.В. Маркетинговые исследования: учебник для бакалавров / Д.В. Тюрин. – М.: Юрайт, 2013. – 342 с.
25. CORSIA и его влияние на российских авиаперевозчиков: Аналитический отчет. – М.: Центр стратегических разработок, 2025. – 34 с.

---

## **Comparative Analysis of Development Strategies of Smartavia and Pobeda Airlines in the Russian Air Transport Market**

***Azizova Aliya Vil'evna,***  
*senior Lecturer, Department of the Organization  
of Airport Activities and Information Technologies,  
Ulyanovsk Institute of Civil Aviation  
named after Chief Marshal of Aviation B.P. Bugaeva  
st. Mozhaisky 8/8, Ulyanovsk  
azizova-aliya@mail.ru*

***Myasnikov Denis Sergeevich,***  
*cadet, Ulyanovsk Institute of Civil Aviation  
named after Chief Marshal of Aviation B.P. Bugaeva  
st. Mozhaisky 8/8, Ulyanovsk  
denismasnikov5362@gmail.com*

***Belotserkovets Ilya Olegovich,***  
*cadet, Ulyanovsk Institute of Civil Aviation  
named after Chief Marshal of Aviation B.P. Bugaeva  
st. Mozhaisky 8/8, Ulyanovsk  
murmansk.05@mail.ru*

The article compares two airlines in the budget segment: Smartavia and Pobeda. The first operates as an independent "smart low-cost carrier," while the second is a subsidiary of the Aeroflot Group and a classic ultra-low-cost carrier. Between 2024 and 2026, the market has been navigating sanctions, slowing growth rates, and new regulatory requirements such as CORSIA. The two companies have taken different approaches to their fleets, maintenance, digitalization, and route networks. Smartavia focuses on interregional routes (72% of flights bypass Moscow), while Pobeda relies on scale and the support of its holding company. In the future, both airlines plan to transition to the MC-21.

**Keywords:** air transportation; low-cost carrier; smart low-cost carrier; Smartavia; Pobeda; route network; aircraft fleet; digitalization; sanctions; CORSIA; MC-21; interregional transportation; load factor; passenger traffic.