

УДК 656.7.025, 339.137.2

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦИАЛА РЫНКОВ КОММЕРЧЕСКИХ АВИАПЕРЕВОЗОК НА ОСНОВЕ ПРИМЕНЯЕМЫХ СТРАТЕГИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Харитонов Е.Н., Немчинов О.А.

*Самарский национальный исследовательский университет
имени академика С.П. Королёва, г. Самара,
e-mail: lena.haritonova1998@gmail.com*

Специфика продукции коммерческой авиации требует рационального планирования и разработки уникальных подходов в маркетинге. Прямое влияние на экономическую эффективность эксплуатационной деятельности любой авиакомпании оказывают решения, основанные на следующей информации: каков потенциальный спрос на услуги авиакомпании, в каких услугах нуждается клиент, сколько он готов заплатить за предоставленные услуги, какие необходимо предпринять действия для привлечения пассажира именно на воздушный транспорт и именно на рейсы конкретной авиакомпании [1]. От того, насколько эти действия правильны именно в данный момент времени, зависит состояние всей экономики отрасли [2].

Аналитическая информация о функционировании на маршрутной сети, отвечающая на эти вопросы, призвана обеспечить конкурентное преимущество одной авиакомпании над другой. Чем крупнее авиакомпания, чем шире масштабы ее коммерческой деятельности, тем большая необходимость анализа рыночной ситуации и поведения конкурентов. Одну из ключевых ролей в правильном распределении сил современной авиакомпании играет аналитический отдел [3].

При подготовке и работе с распределением рейсов отделом маркетинга авиапредприятия учитываются сезонные особенности пассажиропотока (осенне-зимняя или весенне-летняя навигация). Сезонный фактор имеет непосредственное влияние на спрос, так как пассажиры высокого сезона могут не пользоваться воздушным транспортом в низкий сезон. В высокий отпускной сезон пассажиропоток увеличивается в два раза по сравнению с низким сезоном [4].

Заранее проанализированное количество рейсов позволяет определить необходимые капиталовложения при имеющихся ресурсах компании, не задевая при этом интересов пассажира. Далее, предварительные данные передаются сотрудникам авиационно-технического центра на согласование.

В данной работе рассмотрены варианты ведения конкурентной борьбы на воздушной линии Москва (Домодедово) – Новосибирск (Толмачево) за периоды с 24.09.2018 г. по 24.10.2018 г. (период 1) и с 24.09.2019 г. по 24.10.2019 г. (период 2). В таблицах 1 и 2 проведен сравнительный анализ ценовой политики компаний, рассмотрены особенности использованных воздушных судов, их компоновки, частота рейсов в неделю.

Таблица 1. Конкурентная ситуация на октябрь 2018 г.

Авиакомпания / Показатели	Сибирь	Уральские авиалинии	Ред Вингс	Всего за неделю
Количество рейсов за неделю	36	11	4	51
Тип ВС	A321-100/200	A321-100/200	A321-100/200	-
Количество мест в самолете	198	220	220	-
Цена за билет эконом-класса, руб.	12 438	8 828	6 704	-

Таблица 2. Конкурентная ситуация на октябрь 2019 г.

Авиакомпания / Показатели	Сибирь	Аэрофлот	Уральские авиалинии	Победа	Ред Вингс	Всего за неделю
Количество рейсов за неделю	37	28	10	7	3	85
Тип ВС	A321-100/200	B737-800	A321-100/200	B737-800	A320-100/200	-
Количество мест в самолете	198	158	220	158	180	-
Цена за билет эконом-класса, руб.	9 136	9 000	7 931	5 984	6 330	-

Из сравнительного анализа можно сделать вывод, что спрос на воздушную линию увеличился, а, следовательно, возросла конкурентная борьба за пассажиров. На данной линии услуги воздушной перевозки в 2019 году оказывают уже пять авиакомпаний, вместо трех перевозчиков в 2018 году. При этом конкурентная борьба не просто возросла, она обострилась появлением равносильных конкурентов (Аэрофлот, Победа).

В рамках исследования установлено, что, анализируя действия ключевых игроков рынка авиаперевозок, авиакомпании, располагающие более скромными ресурсами, могут выработать эффективную стратегию своего поведения при конкурентной борьбе (например, предлагая более выгодные условия покупки авиауслуги).

В современных рыночных условиях правильно выстроенная конкурентная политика авиакомпании непосредственно сказывается на экономической эффективности финансово-хозяйственной деятельности.

Список использованных источников

1. *Маслаков В.П.* Хозяйственный механизм авиатранспортных предприятий: учеб. пособие / В.П. Маслаков. – СПб.: Питер, 2015. – 368 с.

2. *Садовин Н.С.* Основы теории игр: учеб. пособие / Н.С. Садовин, Т.Н. Надовина. – Йошкар-Ола: Мар. гос. ун-т, 2011. – 119 с.

3. *Харитонова Е.Н.* Оценка величины спроса на услуги воздушного транспорта как элемент определения конкурентоспособности предприятий аэрокосмического кластера [Электронный ресурс] / Е.Н. Харитонова, О.А. Немчинов // Решетневские чтения: материалы XXIII Междунар. науч.-практ. конф. (11–15 нояб. 2019) / под общ. ред. Ю.Ю. Логинова. – Красноярск: СибГУ им. М.Ф. Решетнева, 2019. – Ч. 2, С. 513-514. – Режим доступа: <https://reshetnev.sibsau.ru/page/materialy-konferentsii>

4. *Немчинов О.А.* Авиатранспортный маркетинг: экономическая эффективность эксплуатационной деятельности авиакомпании: учеб. пособие / О.А. Немчинов, О.М. Жуков. – Самара: Издательство Самарского университета, 2018. – 116 с.