

**Логистика пассажирских авиаперевозок: оптимизация бизнес-модели
бюджетного пассажирского авиаперевозчика в условиях российского рынка**

Научный руководитель – Бусыгин Анатолий Вячеславович

Абрамов Михаил Алексеевич

Студент (магистр)

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Факультет
бизнеса и менеджмента, Москва, Россия

E-mail: m.abramov@outlook.com

Достижение устойчивых темпов экономического роста и повышение уровня благосостояния нации являются наиболее приоритетными целями как для развитых, так и развивающихся государств, которые достигаются через создание и развитие производительных структур, операционная деятельность которых связана как с сектором реального производства, так и со сферой оказания услуг. Исходя из этого, с целью генерирования больших значений темпов экономического роста, государства осуществляют стимулирование развития предпринимательства и принимают различные законодательные положения и нормы, способствующие как ускоренному развитию, так и значительному упрощению процесса ведения бизнеса. Следует отметить, что в качестве данных положений и норм представляются не только инструменты для поддержания устойчивого развития определенного сектора, напротив, с целью обеспечения количественного прироста производительных структур странам необходимо развивать смежные отрасли народного хозяйства, обеспечивающие предпринимателей возможностями как по созданию, так и по эффективному ведению бизнеса. Одной из таких отраслей является сфера гражданских авиаперевозок. Действительно, именно транспортный сектор экономики способствуют количественному приросту бизнес-единиц, так как, реализуя потребности в обеспечении собственной мобильности, население становится более подвижным, что приводит к установлению новых бизнес-контактов, развитию туризма и других сопутствующих сфер национальной экономики [1].

Тем не менее, отрасль гражданских авиаперевозок также испытывает воздействие внешней среды и, как следствие, характеризуется значительным количеством происходящих изменений [2]. Так, введение рестрикционных норм и дерегулирование рынков гражданской авиации, разработка технических устройств и корпоративных информационных систем, глобализация мировых рынков, изменяющиеся потребности потребителей, а также высокие темпы роста государств с формирующимся рынком способствовали возникновению структурных изменений в данной области экономических отношений. Так, в 1980 году в мире появилась бизнес-модель низкобюджетного пассажирского авиаперевозчика, впервые примененная авиакомпанией «SouthWest Airlines» [3]. Вследствие значительных успехов, которые авиакомпания достигала уже в первые годы функционирования на высококонкурентном рынке гражданской авиации США, данная бизнес-модель получила широкое распространение в большинстве европейских и азиатских стран. Так, были образованы такие авиакомпании, как Ryanair, EasyJet, Wizzair, JetBlue, Volotea. В частности, данная модель в настоящее время используется и авиакомпанией «Победа» на территории Российской Федерации. Тем не менее, вследствие идентификации перспектив российского рынка авиаперевозок зарубежными авиакомпаниями, в будущем временном периоде следует ожидать проникновение на рынок новых игроков [4], которые, благодаря значительно более долгому применению модели низкобюджетного авиаперевозчика, а также

положительного эффекта масштаба будут навязывать существенную конкурентную борьбу данной российской авиакомпании.

Исходя из этого, целью настоящего исследования является как определение путей дальнейшей оптимизации выбранной авиакомпанией «Победа» модели бюджетного пассажирского авиаперевозчика для обеспечения бизнеса устойчивыми темпами роста в будущем временном периоде и сохранения лидирующих позиций компании на «кривой делового успеха», так и идентификация комплексных характеристик бизнес-модели низкобюджетной авиакомпании, которые будут рекомендованы к внедрению новыми игроками рынка, учрежденными другими российскими авиалиниями.

В соответствии с установленной целью, в процессе проведения исследования также решались задачи по :

1) Идентификации основных причин введения рестрикционных, а также либерализационных норм авиационного законодательства в период с 1919 по 2006-ые года;

2) Проведению анализа успешности принятой политики по либерализации авиационного законодательства, а также эффективности навязывания конкурентной борьбы национальным авиакомпаниям с использованием бизнес-модели традиционного авиаперевозчика;

3) Определению основных инструментов бизнес-модели низкобюджетного авиаперевозчика, как модели, обеспечивающей авиалинии значительным количеством конкурентных преимуществ;

4) Идентификации потребности, а также эффективности использования модели бюджетной авиалинии в условиях благоприятной экономической конъюнктуры и рыночной нестабильности;

5) Анализу мирового и российского рынка авиаперевозок;

6) Определению основных причин банкротств первых низкобюджетных российских авиакомпаний: «Sky Express» и «Авианова»

7) Выявлению используемых авиакомпанией «Победа» инструментов и принципов организации выполнения операционной деятельности;

8) Описанию оптимизационных мер, которые могут быть применены авиакомпанией «Победа» как в средне-, так и в долгосрочной перспективе с целью повышения эффективности основной деятельности.

Объектом исследования является рынок традиционных и низкобюджетных пассажирских авиаперевозок, а также представляющие данные рынки как зарубежные, так и российские авиалинии. Предметом исследования является бизнес-модель классического бюджетного авиаперевозчика, применяемая авиакомпанией «Победа» в настоящий момент времени.

Практическая значимость и актуальность данной работы заключается в возможности практического применения предложенных оптимизационных мер бюджетным авиаперевозчиков «Победа» в средне- и долгосрочной перспективах.

Источники и литература

- 1) Doganis R. Flying off course: Airline economics and marketing. 4th edition. London and New York: Routledge Taylor & Francis Group, 2010. - 410 pages
- 2) Gourdin K.N. A Profile of the Global Airline Industry. New York: Business Expert Press and Safari books online, 2016. - 131 pages
- 3) Sales M. Aviation Logistics. USA: Kogan Page Publishing and Safari books online, 2016. - 204 pages

- 4) Flying by the numbers. Airbus. URL: <http://www.airbus.com/company/market/forecast/>