

## **ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ АВИАКОМПАНИИ**

Современные международные экономические отношения характеризуются ростом открытости и взаимозависимости национальных экономик, стремительным развитием информационных технологий, международных товарных рынков. Конкуренция становится все более острой и приобретает международный характер. В этом смысле авиационная отрасль имеет решающее значение.

Важнейшим условием успешного функционирования рынка авиаперевозок является обеспечение высокой рентабельности. Поэтому рассмотрим некоторые факторы, определяющие прибыльность этой отрасли.

1. Соперничество. Оно в авиационной отрасли интенсивное, поэтому строго регулируется. В основном авиакомпания соревнуются за счет наращивания мощностей (авиапарк), регулирования цен на авиаперевозки и направления авиамаршрутов [1]. Особенно остро конкуренция начала чувствоваться после набора популярности сервисов по поиску дешевых авиабилетов.

2. Новые участники. Угроза их появления на рынке авиаперевозок высока. Барьеры для входа в отрасль относительно низкие, что позволяет лоукостерам-авиаперевозчикам войти на рынок и переманить часть клиентов за счет своей ценовой политики.

3. Сила клиентов. Способность клиентов влиять на авиакомпании высока, так как успех авиакомпании напрямую зависит от потребителей. Каналы сбыта авиауслуг, такие как туристические агентства и онлайн-сервисы, стали более агрессивными в представлении интересов конечных потребителей. Многие конечные потребители весьма чувствительны к ценам, особенно новые клиенты, потому что не готовы платить за услуги, не связанные непосредственно с авиабилетом. Их лояльность к конкретным авиакомпаниям низкая, но постоянные клиенты положительно реагируют на преимущества программ лояльности и готовы за них платить [1].

4. Угроза замены. Самая действенная альтернатива путешествию самолетом — это не другой вид транспорта, а решение не путешествовать, что становится все актуальнее в период пандемии COVID-19. Это характерно для путешествующих клиентов, которые предпочитают выделять свои финансы на другие виды деятельности [1]. Особенно актуальна указанная проблема для бизнесменов, которые могут отложить свои бизнес-поездки, так как на данный момент популярно и удобно вести переговоры через online-сервисы.

Приведенные выше факторы определяют основные проблемы, стоящие перед авиационной отраслью в достижении высокой рентабельности. Низкая прибыльность отрасли объясняется ожесточенным соперничеством между утвердившими себя на рынке и новыми авиакомпаниями.

Для более высокой экономической эффективности авиакомпаниям необходимо рационализировать часть расходов (передать такие виды деятельности, как техническое обслуживание и наземное обслуживание, на аутсорсинг), сократить услуги, считающиеся неосновными, внедрить обширные программы лояльности клиентов, ввести более сложное управление прибылью и активно принимать участие в создании альянса в глобальном масштабе.

#### **Источник**

1. IATA [Electronic resource] : Vision 2050 // IATA. — Mode of access: <https://www.iata.org/contentassets/bccae1c5a24e43759607a5fd8f44770b/vision-2050.pdf>. — Date of access: 14.04.2021.