

## **ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ТРАНСПОРТНОЙ ОТРАСЛИ В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ**

Актуальной задачей, стоящей перед компаниями перевозочной отрасли, является адаптация к новым цифровым условиям при всех имеющихся технических и человеческих ресурсах:

1 Технические новшества, улучшающие предоставление услуг.

2 Качественные сдвиги в уровне обслуживания и предоставление дополнительных функций.

3 Онлайн-сервисы для клиентов. Прозрачность системы функционирования, упрощение предоставления отчетности и внутренней схемы управления влияют на улучшение понимания и принятие решений со стороны регулирующих.

Процесс цифровизации грузовых авиаперевозок упрощает взаимодействие перевозчиков с клиентами. Бесспорным является тот факт, что во взаимоотношениях с клиентами сегодня преобладают удаленные способы взаимодействия с приобретателями услуг, основанные на электронном документообороте.

Флагманские компании, в чьем использовании находятся наиболее прогрессивные виды технологических платформ, гарантируют себе приток клиентов и обеспечивают максимизацию прибыли.

Цепь создания стоимости, в свою очередь, является одним из ограничителей введения цифровых технологий в структуру грузовых авиаперевозок.

В зависимости от индивидуальных характеристик груза количество звеньев в таких цепочках может меняться. Преобразование и автоматизация всех процессов целой цепи требует больших затрат, чем адаптация или изменение одного из звеньев цепочки создания стоимости.

Долгий срок окупаемости инфраструктуры и ПО препятствуют нововведениям, а цифровизация всей авиационной сферы осложняется большими инвестициями в уже существующие мощности, в то время как стремительное изменение технологий последнего десятилетия опережает возможности большинства перевозчиков как финансово, так и стратегически.

Новые технологии и потребности рынка связывает именно бизнес-модель. Чтобы понять, что позволяет бизнес-модели реализовать весь потенциал технологии, необходимо провести глубокий анализ, которые запускают новые технологии в разных отраслях.

Бизнес-модель – это система, состоящая из различных компонентов, взаимодействие которых определяет успешность компании. В любой отрасли со временем определяется доминирующая бизнес-модель, в которой заложены наиболее эффективные способы распределения и организации ресурсов. Чтобы назвать модель революционной, она должна отвечать критериям персонализации, ценообразования, адаптивной организации.

Текущие условия развития российского государства показывают, что авиакомпаниям необходимо находить альтернативные способы заработка. Так, компания может организовать коллаборативные сделки с ведущими ресторанами с целью использовать максимально изношенные судна в качестве новых мест ресторанной индустрии.

Так, например, компании «Аэрофлот» важно переориентировать большую часть своего флота на российские регионы. Компания может предложить своим клиентам систему «слепого бронирования», когда пассажир выбирает даты, цель своего полета (шопинг, отдых и т. д.), оплачивает билеты и только после этого узнает пункт назначения. Компании также необходима вместе с этим переориентация бонусной программы «Аэрофлота» на увеличенную программу отчислений за внутренние перелеты.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1 **Козюба, О. А.** Маркетинговый анализ рынка авиатранспортных услуг регионального аэропорта / О. А. Козюба // Молодой ученый [Электронный ресурс]. – 2015. – № 10.2 (90.2). – С. 117–121. – Режим доступа : <https://moluch.ru/archive/90/19050/>. – Дата доступа : 25.02.2023.

2 **Тиссен, Е. В.** Особенности и перспективы развития неавиационных услуг в аэропортах Российской Федерации / Е. В. Тиссен // Вестник УрФУ. Серия экономика и управление. – 2012. – № 2. – С. 70–80.

*O. YUSUPOVA*

*Russian university of transport (MIIT), Moscow*

**RUSSIAN UNIVERSITY OF TRANSPORT (MIIT)  
IMPROVING THE EFFICIENCY OF THE ORGANIZATION OF THE  
TRANSPORT INDUSTRY IN THE DIGITAL ECONOMY**