

Кенжегали Сагадиев атындағы Халықаралық Бизнес Университеті

ӘОЖ: 338.47:656.7(574)(043)

Қолжазба құқығында

АЛТАЕВА ГҮЛМИРА ОРЫНБАЙҚЫЗЫ

**Авиация саласының бәсекеге қабілеттілігі Қазақстан Республикасының
экономикалық даму факторы ретінде**

6D050600-Экономика

Философия докторы (Ph.D)
дәрежесін алу үшін дайындалған диссертация

Ғылыми кеңесшілер:
э.ғ.д., профессор
Спанов М.У.

PhD докторы
Mohamed El-Hodiri (АҚШ)

Қазақстан Республикасы
Алматы, 2026

МАЗМҰНЫ

	бет
НОРМАТИВТІК СІЛТЕМЕЛЕР.....	3
АНЫҚТАМАЛАР.....	4
БЕЛГІЛЕУЛЕР МЕН ҚЫСҚАРТУЛАР.....	6
КІРІСПЕ.....	7
1 АВИАЦИЯ САЛАСЫНЫҢ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІГІН ЗЕРТТЕУДІҢ ТЕОРИЯЛЫҚ-ӘДІСНАМАЛЫҚ НЕГІЗДЕРІ.....	15
1.1 Авиация кәсіпорындарының бәсекеге қабілеттілігінің экономикалық мазмұны және теориялық негіздері.....	15
1.2 Экономикалық даму контекстінде авиакомпаниялардың бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз етудің әлемдік тәжірибесі.....	27
1.3 Авиация саласының бәсекеге қабілеттілігін экономикалық бағалау әдіснамасы.....	38
2 ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ АВИАЦИЯ САЛАСЫНЫҢ ДАМУ ДИНАМИКАСЫН ЖӘНЕ АВИАКОМПАНИЯЛАРДЫҢ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІГІН ТАЛДАУ.....	50
2.1 Қазақстан Республикасында авиация саласының экономикадағы қазіргі жағдайы.....	50
2.2 Қазақстандық авиакомпаниялардың өндірістік-экономикалық даму көрсеткіштерін кешенді бағалау және олардың бәсекеге қабілеттілігін қалыптастыру факторларын талдау.....	63
2.3 Қазақстан Республикасының авиакомпанияларының авиатасымалдар нарығындағы бәсекелестік позицияларын және бәсекеге қабілеттілігін жүйелі талдау.....	74
3 ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ АВИАЦИЯ САЛАСЫНЫҢ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІГІН АРТТЫРУДЫҢ НЕГІЗГІ БАҒЫТТАРЫ ЖӘНЕ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ТЕТІКТЕРІ.....	91
3.1 Авиакомпаниялардың бәсекеге қабілеттілігін бағалау критерийлері жүйесін жетілдірудің теориялық-әдістемелік ұсынымдары.....	91
3.2 Авиакомпаниялардың бәсекеге қабілеттілігін бағалаудың көпкритериалды экономикалық моделін әзірлеу.....	99
3.3 Қазақстан Республикасының авиация саласының бәсекеге қабілеттілігін арттырудың ұйымдастырушылық-экономикалық тетіктері.....	114
ҚОРЫТЫНДЫ.....	125
ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ.....	130
ҚОСЫМШАЛАР.....	140

НОРМАТИВТІК СІЛТЕМЕЛЕР

Бұл диссертациялық жұмыста келесі стандарттарға сілтемелер берілген:
ҚР МЖМБС 5.04.034 – 2011 «Қазақстан Республикасының Мемлекеттік жалпыға міндетті білім беру стандарты. Жоғары оқу орнынан кейінгі білім. Докторантура» Негізгі ережелер ҚР білім және ғылым министрімен бекітілген. «17» маусым 2011ж №261 Астана 2011.

«Диссертацияларды және авторефераттарды рәсімдеу бойынша нұсқаулық», ҚР БҒМ, Жоғарғы аттестаттау комитеті, Алматы 2004

МЕСТ 7.32-2001.- Ғылыми зерттеу жұмыстары туралы есеп. Рәсімдеудің ережесі мен құрылымы. Астана, 2001

МЕСТ 7.1-2003. Библиографиялық жазба

Қазақстан Республикасының көлік-логистикалық әлеуетін дамытудың 2030 жылға дейінгі тұжырымдамасы. Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2022 жылғы 30 желтоқсандағы № 1116 қаулысы

Мемлекет басшысы Қ.К. Тоқаевтың «Жасанды интеллект дәуіріндегі Қазақстан: өзекті мәселелер және оны түбегейлі цифрлық өзгерістер арқылы шешу» атты Қазақстан халқына Жолдауы, 2 қыркүйек 2025ж.

АНЫҚТАМАЛАР

Осы зерттеу жұмысында негізгі ұғымдар мен терминдерге анықтамалар берілген:

Әуекомпания (авиакомпания)	- жолаушылар және жүк тасымалымен айналысатын, авиациялық жұмыс атқаратын мекеме
Авиациялық альянс	- екі немесе одан да көп әуе компаниялары арасында жасалатын келісім
Лоукостер	- әр жолаушыға нақты қажет қызметті ғана ұсынып, сол үшін ғана ақы алатын әуекомпанияның бизнес-моделі
Авиакомпанияның операциялық көрсеткіштері	- авиакомпанияның бизнес-процестерді қаншалықты тиімді басқаратынын бағалауға мүмкіндік беретін негізгі сандық көрсеткіштер
Хаб	- жолаушылар мен жүктерді шоғырландыратын негізгі әуежай
Бәсекеге қабілеттілік	- белгілі бір объектінің немесе субъектінің жай ғана өмір сүріп қана қоймай, сонымен қатар өз мақсаттарына жету үшін берілген жағдайларда бәсекелестерден артықшылығын көрсете отырып, сәтті бәсекелесу қабілетін көрсетеді
Skytrax	- әртүрлі әуе компаниялары мен әуежайлар көрсететін қызметтердің сапасын зерттеуге маманданған беделді консалтингтік компания
Point-to-point	- жолаушыларды немесе жүктерді аралық хабтарды пайдаланбай, тікелей бір әуежайдан екіншісіне тасымалдау моделі
Low-cost carrier (LCC)	- төмен тарифтер ұсынатын, қызметтердің бір бөлігін ақылы негізде көрсететін үнемді әуе тасымалдаушысы
Big Data	- көлемі үлкен және әртүрлі деректер жиынтығы; авиацияда талдау мен болжау үшін қолданылады
Hub-and-spoke	- негізгі хаб-әуежай арқылы тасымалды ұйымдастыру моделі
SWOT талдау	- компанияның ішкі күшті және әлсіз тұстарын, оның нарықтағы мүмкіндігін және сыртқы қауіптерін бағалаудың құралы
Smart-аэропорттар	- интеллектуалды технологияларға негізделген әуежайлар
Code-sharing	- әуе компанияларының бір рейсті бірлесіп орындауы
TOWS талдау	- компанияның ішкі күшті немесе әлсіз жақтарын және сыртқы мүмкіндіктер мен қатерлерді

сәйкестендіру арқылы стратегиялық жоспар құру құралы

Cargo хаб

- әртүрлі көлік түрлерінен келген жүктерді қабылдайтын, сұрыптайтын, жинақтайтын және басқа бағыттарға қайта бөліп тарататын негізгі логистикалық орталық

Big Data

- дәстүрлі бағдарламалар өңдей алмайтындай өте үлкен көлемдегі, жылдам өзгеретін және әртүрлі құрылымдағы ақпараттар жиыны

БЕЛГІЛЕУЛЕР МЕН ҚЫСҚАРТУЛАР

ҚР	Қазақстан Республикасы
ЕО	Еуропалық одақ
АҚШ	Америка Құрама Штаттары
БАӘ	Біріккен Араб Әмірліктері
ЖІӨ	Жалпы ішкі өнім
КИ	Келісімділік индексі
ТМД	Тәуелсіз мемлекеттер достастығы
IT	Ақпараттық технологиялар (Information Technology)
AI	Жасанды интеллект (Artificial Intelligence)
EASA	Еуропалық авиациялық қауіпсіздік агенттігі (European Union Aviation Safety Agency)
CV	Вариация коэффициенті (Coefficient of Variation)
LCC	Бюджеттік тасымалдаушы (Low-Cost Carrier)
P2P	Ұшақтар екі қала арасында тікелей ұшатын, аралық қону мен ауысуызыз қызмет көрсету моделі (Point-to-Point)
IATA	Халықаралық әуе көлігі қауымдастығы (International Air Transport Association)
ICAO	Халықаралық азаматтық авиация ұйымы (International Civil Aviation Organization)
FAA	АҚШ Федералдық авиация әкімшілігі (Federal Aviation Administration)
АНР	Иерархиялық талдау әдісі (Analytic Hierarchy Process)
ФАНР	Нақты емес иерархиялық талдау әдісі (Fuzzy Analytic Hierarchy Process)
TOPSIS	Көп критерийлі шешім қабылдаудың тиімді әдісі (Technique for Order of Preference by Similarity to Ideal Solution)
MCDM	Көпкритерийлі шешім қабылдау әдістері (Multi-Criteria Decision Making)
IoT	Заттар интернеті (Internet of Things)
IAG	Еуропалық әуе компаниялар тобы (International Airlines Group)
IOSA	Авиакомпаниялардың пайдалану қауіпсіздігі аудитінің халықаралық стандарты (IATA Operational Safety Audit)
Wi-Fi	Сымсыз байланыс технологиясы (Wireless Fidelity)

КІРІСПЕ

Зерттеу тақырыбының өзектілігі. Жаһандық бәсекелестіктің күшеюі жағдайында көлік инфрақұрылымы тек салалық сектор ретінде ғана емес, сонымен қатар нарықтардың кеңеюін, транзакциялық шығындардың төмендеуін және аумақтың инвестициялық тартымдылығын арттыруды қамтамасыз ететін экономикалық өсудің мультипликаторы ретінде қарастырылады. Азаматтық авиация туризмді, логистиканы, сауданы, қаржылық және сервистік қызметтерді дамыту арқылы елеулі жанама әсер қалыптастырады. Халықаралық ұйымдардың бағалауы бойынша, авиация саласы жанама және индукциялық әсерлермен бірге әлемдік ЖІӨ-ге айтарлықтай үлес қосады және өндіріс тізбектеріне, қызмет көрсету саласына және халықаралық саудаға әсер ететін миллиондаған жұмыс орындарын қамтамасыз етеді [1,2].

Халықаралық тәжірибеде авиация саласының бәсекеге қабілеттілігі мәселелеріне салалық зерттеулер шеңберінде де, мемлекеттік экономикалық саясат жүйесінде де басымдық беріледі. Атап айтқанда, бірқатар мемлекеттердің стратегиялық құжаттары шеңберінде авиация Ұлттық индустриялық және көлік стратегиясының элементі ретінде қарастырылады. Мәселен, Таяу Шығыс, Еуропа және Оңтүстік-Шығыс Азия мемлекеттері көлік саясатын инвестициялық, өнеркәсіптік және цифрлық стратегиялармен біріктіре отырып, өңірлік авиациялық хабтарды қалыптастыру модельдерін дәйекті түрде іске асыруда. Авиациялық хабтар құру, мультимодальды логистикалық орталықтарды дамыту және халықаралық көлік дәліздеріне интеграциялау елдердің геоэкономикалық позицияларын нығайту құралы болып табылады. Бұл ретте саланың бәсекеге қабілеттілігі авиакәсіпорындардың қаржылық орнықтылығының көрсеткіштері арқылы ғана емес, сонымен қатар туризм, логистика, сауда және қаржы салаларында қосылған құнды қалыптастыруға қосқан үлесі арқылы да бағаланады.

Жоғарыда көрсетілген жаһандық үрдістер аясында Қазақстан да өзінің авиация саласының бәсекеге қабілеттілігін арттыру қажеттілігіне тап болады. Сонымен бірге елдің Еуразия орталығындағы геоэкономикалық жағдайы транзиттік авиациялық торапты дамыту және Қазақстанның құрлықаралық көлік ағындарына интеграциялануы үшін объективті алғышарттар жасайды. Қазақстан Республикасы Ұлттық статистика бюросының деректері бойынша, 2024 ж. әуе көлігімен 14,7 млн жолаушы тасымалданды, бұл 2023 жылмен салыстырғанда 10,6%-ға өсті, ал жолаушылар айналымы 28,3 млрд жолаушы-километрге жетіп, 9,2% - ға өсті [3]. Сонымен қатар, 2024 жылы жолаушылар авиатасымалдарының көлемі 2019 жылғы пандемияға дейінгі деңгейден 50% - дан астамға асып түсті, бұл саланың қалпына келуін ғана емес, сонымен қатар тұрақты оң динамиканың қалыптасуын да айғақтайды. 2024 жылы әуе көлігі кәсіпорындарының кірістері өткен жылмен салыстырғанда 20% - дан астам өсті, бұл әуе тасымалы нарығының кеңеюін және саланың қаржылық позицияларының нығаюын көрсетеді [3]. Сонымен қатар, негізгі көрсеткіштердің оң динамикасына қарамастан, дамудың құрылымдық шектеулері сақталады: транзиттік жолаушылар ағынының салыстырмалы түрде төмен үлесі, жаһандық

маршруттық желілерге интеграцияның жеткіліксіздігі, сондай-ақ авиациялық сектордың жалпы ішкі өнімді қалыптастыруға салыстырмалы түрде қалыпты үлесі. Аталған мән-жайлар Қазақстанның экономикалық даму факторы ретінде авиация саласының бәсекеге қабілеттілігін кешенді ғылыми талдау қажеттігін негіздейді.

Соңғы жылдары Қазақстанда бәсекеге қабілетті көлік-логистикалық архитектураны қалыптастыруға және авиация саласының ұлттық транзиттік әлеует құрылымындағы рөлін күшейтуге бағытталған институционалдық тұрғыда жүйеленген мемлекеттік саясат жүзеге асырылуда. Стратегиялық және бағдарламалық құжаттардың ішінде инфрақұрылымдық дамудың «Нұрлы жол» мемлекеттік бағдарламасын, көлік инфрақұрылымын жаңғырту бөлігіндегі «Қазақстан-2050» стратегиясының ережелерін, Азаматтық авиацияны дамытудың кешенді жоспарын, сондай-ақ Қазақстан Республикасының көлік-логистикалық әлеуетін 2030 жылға дейін дамыту тұжырымдамасын атап өткен жөн. Авиацияны экономикалық өсудің драйвері ретінде дамытуға бағытталған стратегиялық назар одан әрі Қазақстан Республикасы Президенті Қасым-Жомарт Тоқаевтың 2025 жылғы 8 қыркүйектегі Қазақстан халқына Жолдауында көрініс тапты, онда ұлттық авиация саласының бәсекеге қабілеттілігін арттыру міндеті айқындалып, Қазақстанды Еуразиялық кеңістіктегі жетекші авиациялық хабқа айналдыру стратегиялық мақсат ретінде белгіленді [4].

Жоғарыда айтылғандар қазіргі жағдайда жаһандық экономикалық трансформациялар контекстінде авиация саласының бәсекеге қабілеттілігінің теориялық және әдіснамалық аспектілерін жан-жақты зерттеу және тереңдетіп пысықтау қажеттілігі объективті түрде артып келе жатқанын көрсетеді. Авиация секторының орнықтылығы мен тиімділігін қалыптастыратын факторларды кешенді ғылыми түсіну, теориялық-әдіснамалық негіздерді қалыптастыру және инфрақұрылымдық даму, институционалдық орта және халықаралық авиация нарығының талаптары арасындағы келісілген өзара іс-қимылды қамтамасыз ететін тиімді тетіктерді әзірлеу талап етіледі. Осылайша, осы диссертациялық зерттеудің өзектілігі авиация саласының экономикалық өсудің жүйе құраушы факторы ретіндегі бәсекеге қабілеттілігін ғылыми негіздеу және Қазақстан Республикасының халықаралық бәсекеге қабілеттілігін нығайту қажеттілігіне негізделген.

Жоғарыда аталғандар қазіргі жағдайда авиация саласының бәсекеге қабілеттілігінің теориялық және әдіснамалық аспектілерін жаһандық экономикалық трансформациялар контекстінде жан-жақты зерттеу мен терең ғылыми талдаудың объективті қажеттілігінің артып отырғанын көрсетеді. Авиация секторының тұрақтылығы мен тиімділігін қалыптастыратын факторларды кешенді ғылыми тұрғыдан пайымдау, теориялық-әдіснамалық негіздерді қалыптастыру және инфрақұрылымдық даму, институционалдық орта мен халықаралық авиациялық нарық талаптары арасындағы үйлесімді өзара іс-қимылды қамтамасыз ететін тиімді тетіктерді әзірлеу талап етіледі. Осылайша, ұсынылып отырған диссертациялық зерттеудің өзектілігі авиация саласының бәсекеге қабілеттілігін экономикалық өсудің жүйекұраушы факторы және

Қазақстан Республикасының халықаралық бәсекеге қабілеттілігін нығайтудың маңызды шарты ретінде ғылыми негіздеудің қажеттілігімен айқындалады.

Мәселенің ғылыми зерттелу дәрежесі. Авиация саласының бәсекеге қабілеттілігі экономикалық даму факторы ретінде классикалық және қазіргі заманғы зерттеушілердің еңбектерінде кеңінен қарастырылған. Классикалық экономикалық теория шеңберінде бәсеке талдауының негіздері Адам Смиттің (Adam Smith) еңбектерінде қаланған, ал бәсекелік артықшылықтар теориясының дамуы Майкл Портердің (Michael Porter), Фрэнк Найттың (Frank H. Knight), Кэмпбелл Р. Макконнеллдің (Campbell R. McConnell), Пол Самуэльсонның (Paul Samuelson) еңбектерінде негізделген [4, 8, 9, 16, 17]. Бәсекеге қабілеттіліктің категориялық аппаратын және оны басқарудың әдістемелік негіздерін дамытуға Н.Г. Буцкая (N.G. Butskaya), Р.А. Фатхутдинов (R.A. Fatkhutdinov), И.А. Голиков (I.A. Golikov), Н.А. Воронина (N.A. Voronina), В.Н. Иванов (V.N. Ivanov) және басқа да зерттеушілер елеулі үлес қосты; олардың еңбектерінде бәсекелік артықшылықтарды қалыптастыру тетіктері мен кәсіпорынды стратегиялық басқару құралдары қарастырылады [10, 18–22].

Азаматтық авиацияны дамыту және әуе тасымалдары нарығының жұмыс істеу ерекшеліктері Д.А. Селиверстовтың (D.A. Seliverstov), А.В. Губенконың, М.М. Брутянның (M.M. Brutyan), Н.И. Ефремованың (N.I. Efremova), О.А. Немчиновтың (O.A. Nemchinov), сондай-ақ шетелдік зерттеушілер Ицзя Чжанның (Yijia Zhang), Дуглас Бейкердің (Douglas Baker), Рико Меркерттің (Rico Merkert), Мд. Камруззаманның (Md. Kamruzzaman), И Худың (Yi Hu), Сун Сяның (Sun X.), Стефан Вандельттің (Stefan Wandelt), Анмин Чжанның (Anming Zhang) және басқалардың еңбектерінде қарастырылған. Бұл зерттеулерде әуе көлігінің экономикалық өсуге, өңірлік байланыстылыққа және нарықтық шоғырлану динамикасына ықпалы талданады [36–40, 42, 43, 103–105]. Көрсетілген еңбектерде авиациялық инфрақұрылымның дамуы мен макроэкономикалық көрсеткіштер арасындағы өзара байланыс эмпирикалық түрде дәлелденген.

Әуекомпаниялардың стратегиялық позициялануы, тарифтік дифференциациясы және жаһандық бәсекенің күшеюі жағдайындағы бизнес-модельдердің трансформациясы мәселелері Андреа Фьоре (Andrea Fiore), Мехмет Яшар (Mehmet Yaşar), Кадир Кыраджды (Kadir Kıracı), Маджид Тавана (Majid Tavana), Славко Дожич (Slavko Dožić), Милош Калић (Miloš Kalić) еңбектерінде, сондай-ақ Халықаралық әуе көлігі қауымдастығының (International Air Transport Association – IATA) пандемия COVID-19 салдарына және әлемдік авиациялық қызметтер нарығындағы құрылымдық өзгерістерге арналған талдамалық материалдарында көрініс тапқан [71, 74, 76, 83, 88].

Қазақстандық контексте авиация саласын дамыту және оның бәсекеге қабілеттілігін арттыру мәселелері Д. Мадиярова (D. Madiyarova), А. Базикенова (A. Bazikenova), Г.Ш. Калиакпарова (G.Sh. Kaliakparova), Е. Абильтатта (E. Abilpatta), Ш.Г. Каирова (Sh.G. Kairova), Г.Н. Джаксыбекова (G.N. Dzhaksybekova), А.Г. Аблеева (A.G. Ableeva), М.У. Спанов (M.U. Spanov) және басқалардың еңбектерінде қарастырылған, онда институционалдық шектеулер, авиакәсіпорындардың қаржылық тұрақтылығы және олардың нарықтық

позицияларын нығайтудың стратегиялық бағыттары талданады [5, 32, 69, 70, 72, 97].

Сонымен қатар, теориялық және эмпирикалық зерттеулердің едәуір көлеміне қарамастан, макроэкономикалық талдау, салалық ерекшелік және көпкритерийлі модельдеу құралдарын Қазақстанның авиация саласының бәсекеге қабілеттілігін экономикалық даму факторы ретінде бағалаудың біртұтас тұжырымдамалық моделіне біріктіру жеткілікті деңгейде жүзеге асырылмаған. Бұл классикалық бәсеке теорияларын, заманауи салалық зерттеулерді және сандық бағалаудың қолданбалы әдістерін үйлестіретін кешенді теориялық-әдіснамалық тәсілді қалыптастыру қажеттілігін айқындайды.

Зерттеудің мақсаты мен міндеттері. Диссертациялық зерттеудің мақсаты – Қазақстан Республикасының авиация саласының бәсекеге қабілеттілігін экономикалық даму факторы ретінде теориялық-әдіснамалық тұрғыда негіздеу, оны кешенді бағалаудың әдістемелік құралдарын әзірлеу, сондай-ақ көпкритерийлі модель мен оның бәсекеге қабілеттілігін арттырудың ұйымдастырушылық-экономикалық тетіктерін қалыптастыру.

Қойылған мақсатқа қол жеткізу үшін диссертацияда келесі міндеттер айқындалып, шешілді:

- авиациялық кәсіпорындардың бәсекеге қабілеттілігінің экономикалық мазмұны мен теориялық негіздерін зерттеу;

- экономикалық даму контекстінде авиакомпаниялардың бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз етудің әлемдік тәжірибесін талдау және оны Қазақстан жағдайына бейімдеу мүмкіндіктерін анықтау;

- авиация саласының бәсекеге қабілеттілігін экономикалық бағалаудың әдіснамалық тәсілдерін жүйелеу және негіздеу;

- Қазақстанның авиация саласының қазіргі жағдайы мен даму динамикасын талдау;

- қазақстандық авиакомпаниялардың өндірістік-экономикалық көрсеткіштеріне кешенді бағалау жүргізу және олардың бәсекеге қабілеттілігін қалыптастыратын факторларды айқындау;

- қазақстандық авиакомпаниялардың әуе тасымалдары нарығындағы бәсекелік позицияларын талдау және олардың бәсекеге қабілеттілік деңгейін бағалау;

- авиакомпаниялардың бәсекеге қабілеттілігін бағалау критерийлері жүйесін жетілдіру бойынша ұсыныстарды негіздеу;

- авиакомпаниялардың бәсекеге қабілеттілігін бағалаудың көпкритерийлі экономикалық моделін әзірлеу;

- Қазақстанның авиация саласының бәсекеге қабілеттілігін арттырудың ұйымдастырушылық-экономикалық тетіктерін негіздеу.

Зерттеу объектісі – ұлттық көлік жүйесінің кіші жүйесі ретіндегі Қазақстанның авиациялық көлік инфрақұрылымы.

Зерттеу пәні – Қазақстан Республикасының авиация саласының бәсекеге қабілеттілігін қалыптастыру, бағалау және арттырудың ұйымдастырушылық-экономикалық қатынастары мен тетіктері.

Диссертациялық зерттеудің теориялық және әдіснамалық негізін бәсеке мен бәсекеге қабілеттіліктің классикалық және заманауи теориялары, кәсіпорындар мен салалық нарықтардың тұрақты дамуы тұжырымдамалары, стратегиялық басқару және институционалдық экономика қағидалары, сондай-ақ сапалық және сандық талдау әдістерінің кешені құрайды. Бұл Қазақстанның авиация саласының экономикалық өсудің факторы ретіндегі бәсекеге қабілеттілік деңгейін айқындайтын факторларға жан-жақты баға беруге мүмкіндік берді. Диссертациялық жұмыста келесі әдістер қолданылды:

– авиация саласын ұлттық шаруашылық кешенінің құрамдас бөлігі ретінде жүйелік талдау;

– авиакомпаниялардың бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз етудің әлемдік және отандық тәжірибесін салыстырмалы талдау;

– Қазақстан Республикасы Ұлттық статистика бюросының, авиакомпаниялардың ресми сайттарының (Air Astana, SCAT, Qazaq Air) және халықаралық ұйымдардың деректері негізінде авиация секторы дамуы көрсеткіштерінің динамикасын экономикалық-статистикалық талдау;

– макроэкономикалық және институционалдық жағдайлардың саланың дамуына әсерін факторлық талдау;

– авиациялық тасымалдардың дамуы мен экономикалық өсу көрсеткіштері арасындағы өзара байланысты корреляциялық-регрессиялық талдау (коинтеграция және себептілік жөніндегі халықаралық эмпирикалық модельдерді ескере отырып);

– авиакомпаниялардың бәсекеге қабілеттілік факторларын ранжирлеу үшін көпкритерийлі бағалау әдістері (АНР, TOPSIS);

– авиация саласы мамандары пікірлерінің келісімділігін бағалау үшін конкордация коэффициентін есептей отырып жүргізілген сараптамалық сауалнама;

– авиациялық кәсіпорындардың бәсекелік позицияларын стратегиялық диагностикалау құралы ретінде SWOT-талдау;

– нормаланған көрсеткіштер жүйесін пайдалана отырып авиация секторының бәсекеге қабілеттілігін интегралдық бағалау.

Кешенді экономикалық-статистикалық және көпкритерийлі құралдарды қолдану авиация саласының бәсекеге қабілеттілігіне құрылымдалған бағалау жүргізуге және әуе тасымалдары дамуының деңгейі, институционалдық жағдайлар, стратегиялық басқару факторлары мен экономикалық өсу көрсеткіштері арасындағы тұрақты өзара байланыстарды айқындауға мүмкіндік берді. Корреляциялық-регрессиялық талдау, сараптамалық бағалау және интегралдық модельдеу әдістерін қолдану ұсынылған гипотезалардың негізді тексерілуін және алынған нәтижелердің сенімділігін қамтамасыз етті, сондай-ақ авиакомпаниялардың тұрақты бәсекелік артықшылықтарын қалыптастыратын негізгі факторларды және олардың елдің экономикалық дамуына ықпалын анықтауға мүмкіндік берді.

Диссертациялық зерттеудің ақпараттық базасын мемлекеттік органдар мен халықаралық ұйымдардың ресми статистикалық және талдамалық материалдары, сондай-ақ авиация саласы субъектілерінің корпоративтік

есептілік деректері құрады. Жұмыста Қазақстан Республикасы Ұлттық статистика бюросының, Қазақстан Республикасы Көлік министрлігінің, Азаматтық авиация комитетінің, Қаржы нарығын реттеу және дамыту агенттігінің деректері, сондай-ақ көлік-логистикалық кешеннің дамуын реттейтін нормативтік-құқықтық актілер мен стратегиялық құжаттар пайдаланылды.

Қосымша ретінде азаматтық авиация және әуе тасымалдары саласындағы халықаралық ұйымдардың статистикалық базалары мен талдамалық есептері тартылды, соның ішінде Халықаралық азаматтық авиация ұйымының (ICAO), Халықаралық әуе көлігі қауымдастығының (IATA) деректері, сондай-ақ жаһандық авиациялық нарық көрсеткіштері бойынша ашық ақпарат көздері қолданылды. Эмпирикалық база ретінде қазақстандық авиакомпаниялар мен әуежайлардың ресми есептілігінде және жария ақпараттық ресурстарында ұсынылған қаржылық және операциялық көрсеткіштері пайдаланылды.

Аталған дереккөздерді пайдалану эмпирикалық мәліметтердің репрезентативтілігін, есептеулердің сенімділігін және диссертациялық зерттеу шеңберінде тұжырымдалған қорытындылардың негізділігін қамтамасыз етті.

Зерттеудің ғылыми жаңалығы:

– шетелдік және отандық ғалымдардың еңбектерін жүйелеу негізінде автор тарапынан «авиация саласының бәсекеге қабілеттілігі» экономикалық категориясының мазмұны нақтыланды;

– авиация саласының бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз ету модельдерінің типологиясы (хабтық, либерализациялық, мемлекеттік-инвестициялық, интеграциялық) әзірленіп, Қазақстанның ұлттық ерекшелігіне сәйкес келетін модель айқындалды;

– микро- және макроэкономикалық көрсеткіштерді ықпалдастыруға негізделген авиация саласының бәсекеге қабілеттілігін экономикалық бағалаудың авторлық әдістемелік тәсілі негізделді;

– қазақстандық авиакомпаниялардың өндірістік-экономикалық көрсеткіштеріне кешенді бағалау жүргізіліп, олардың бәсекеге қабілеттілігін қалыптастыратын негізгі факторлар айқындалды;

– өндірістік, қаржылық, инфрақұрылымдық және институционалдық параметрлерді ескеретін авиакомпаниялардың бәсекеге қабілеттілігін бағалау критерийлер жүйесі әзірленді;

– экономикалық өсу көрсеткіштеріне және қосылған құн қалыптастыруға әсерін ескере отырып, авиация саласының бәсекеге қабілеттілігін бағалаудың көпкритерийлі экономикалық моделі ұсынылды;

– авиация саласының елдің экономикалық дамуына қосатын үлесін арттыруға бағытталған институционалдық, инвестициялық және инфрақұрылымдық шараларды қамтитын Қазақстан Республикасының авиация саласының бәсекеге қабілеттілігін арттырудың ұйымдастырушылық-экономикалық тетіктері негізделді.

Қорғауға ұсынылатын негізгі тұжырымдар:

– авиация саласының бәсекеге қабілеттілігі экономикалық категориясының авторлық трактовкасы, ол саланың қосылған құн қалыптастыру және елдің

экономикалық дамуына үлес қосу қабілетін көрсететін кешенді экономикалық категория ретінде қарастырылады;

– көрсеткіштерді іріктеу, нормалау, салмақтау және бәсекеге қабілеттіліктің интегралдық индексін есептеу кезеңдерін қамтитын авиация саласының бәсекеге қабілеттілігін кешенді экономикалық бағалау алгоритмі;

– транзиттік әлеуетті іске асыру деңгейімен, халықаралық маршруттық желілерге интеграция дәрежесімен және институционалдық ортаның ерекшеліктерімен шартталған қазақстандық авиакомпаниялардың бәсекеге қабілеттілігінің құрылымдық шектеулері;

– авиация саласының бәсекеге қабілеттілігін бағалаудың көпкритерийлі моделі оның даму деңгейін объективті диагностикалауға және жетілдірудің басым бағыттарын анықтауға мүмкіндік беретін интегралдық көрсеткішті қалыптастырады;

– саланың транзиттік функциясын күшейтуге, инфрақұрылымды жаңғыртуға және саланы реттеуді жетілдіруге бағытталған ұйымдастырушылық-экономикалық шаралар кешені.

Зерттеудің теориялық және практикалық маңыздылығы.

Диссертацияның теориялық маңыздылығы авиация саласына қатысты бәсекеге қабілеттіліктің экономикалық теориясының ережелерін дамытуда, сондай-ақ салалық талдаудың интегралды индекстік модельдерін құрудың әдістемелік құралдарын жетілдіруде жатыр. Зерттеу нәтижелері жаһандану және көлік-логистикалық жүйелердің цифрлық трансформациясы жағдайында бәсекелестік артықшылықтарды қалыптастыру тетіктері туралы ғылыми түсініктерді кеңейтеді.

Жұмыстың практикалық маңыздылығы әзірленген әдістемені мемлекеттік органдардың, салалық реттеушілердің және авиакомпаниялардың Стратегиялық жоспарлау, нарықтық позицияларды бағалау және Қазақстан Республикасының авиация секторының бәсекеге қабілеттілігін арттыру бағдарламаларын қалыптастыру кезінде қолдану мүмкіндігімен айқындалады.

Жұмысты апробациялау. Диссертациялық зерттеудің негізгі нәтижелері әртүрлі деңгейдегі ғылыми-практикалық конференцияларда ұсынылды және талқыланды: «аэроғарыштық проблемаларды шешудегі жастардың шығармашылық әлеуеті» III Халықаралық ғылыми-практикалық жастар конференциясы, Баку қ., 2018 жылғы 12-14 ақпан; «Әлеуметтік жұмыс технологиялары және өмірдің түрлі салалары» IV Халықаралық ғылыми-практикалық конференциясы, Алматы қ., 2019 жылғы 25 сәуір; «Сағадиев оқулары-2020: қазіргі кезеңде Қазақстан экономикасын дамытудың жаңа тәсілдері: ерекшеліктері мен болашағы» Халықаралық ғылыми – практикалық конференциясы, Алматы қ., 23-24 сәуір 2020 ж.

Зерттеу нәтижелерін жариялау. Диссертациялық зерттеудің нәтижелері автордың 10 ғылыми еңбегінде жарияланған. Олардың қатарында Scopus халықаралық ғылыми деректер базасында индекстелген журналда «авиация секторының құзыреттілігі және Үкіметтің Ұлттық қауіпсіздігі» атты бір мақала бар. Сонымен қатар, бес мақала Қазақстан Республикасының Ғылым және

жоғары білім саласындағы сапаны қамтамасыз ету Комитеті ұсынған ғылыми басылымдарда жарияланды.

Жұмыстың көлемі мен құрылымы. Диссертациялық жұмыстың құрылымы логиканы, зерттеу тәртібін және қойылған мәселелерді шешу алгоритмін көрсетеді. Диссертация мазмұннан, белгілеулерден және қысқартулардан, кіріспеден, үш тараудан, қорытындыдан, пайдаланылған дереккөздер тізімінен және 1 қосымшадан тұрады. Диссертациялық зерттеу көлемі 39 кесте, 16 сурет, 16 формуланы қамтитын машинкамен басылған мәтіннің 141 бетін құрайды. Пайдаланылған дереккөздердің тізімі 144 атаудан тұрады.

1. Air Transport Action Group. Aviation: Benefits Beyond Borders 2024 [Электрондық ресурс]. – Женева: ATAG, 2024. – Қолжетімділік режимі: <https://aviationbenefits.org> – Қаралған күні: 12.01.2026.
2. International Air Transport Association (IATA). The Value of Air Transport to Kazakhstan [Электрондық ресурс]. – Монреаль; Женева: IATA, 2023. – Қолжетімділік режимі: <https://www.iata.org/en/iata-repository/publications/economic-reports/the-value-of-air-transport-to-kazakhstan> – Қаралған күні: 12.01.2026.
3. Қазақстан Республикасы Ұлттық статистика бюросы. Көлік және байланыс. 2024 жылға арналған ресми статистикалық ақпарат [Электрондық ресурс]. – Қолжетімділік режимі: <https://stat.gov.kz> – Қаралған күні: 12.01.2026.

1 АВИАЦИЯ САЛАСЫНЫҢ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІГІН ЗЕРТТЕУДІҢ ТЕОРИЯЛЫҚ-ӘДІСНАМАЛЫҚ НЕГІЗДЕРІ

1.1 Авиация кәсіпорындарының бәсекеге қабілеттілігінің экономикалық мазмұны және теориялық негіздері

Бәсекеге қабілеттіліктің теориялық негіздерін қарастырудан бұрын, ең әуелі «бәсекелестік» ұғымының мазмұнын түсіну қажет. Бұл терминге берілген анықтамалар жеткілікті көп.

А. Смит өзінің «Халықтар байлығының табиғаты мен себептері туралы зерттеу» (1776) еңбегінде алғаш рет бәсекелестікке қатысты теориялық тұжырымдарды жүйелеп, бәсекелестіктің өзіндік теориясын ұсынды. Осы арқылы ол бәсекелестікті зерделеудегі мінез-құлықтық тәсілдің негізін қалады. Бұл тәсіл аясында бәсекелестік экономикалық игіліктер үшін, соның ішінде тұтынушылар қаражаты үшін нарық субъектілерінің күресі ретінде сипатталады [4]. Аталған бағыттың ізбасарлары ретінде К. Маркс,

А. Маршалл, Ф. Найт, П. Хейне және басқа да ғалымдарды атауға болады.

«Бәсекелестік» ұғымы (латын тілінен *concurrere* – «қақтығысу» деген мағына береді) әлеуметтік субъектілердің мүдделері тоғысып, оларды өзара күреске мәжбүрлейтін жағдайды білдіреді. Қазіргі тілдік қолданыста бұл ұғым, әдетте, әлеуметтік-экономикалық қатынастар саласына қатысты қолданылады және субъектілердің белгілі бір игіліктер мен ресурстарға ие болу жолындағы тартысын меңзейді [5].

Кейбір авторлардың пікірінше, бәсекеге қабілеттілік кәсіпорынның белгілі бір уақыт аралығында тауарлар мен қызметтер нарығында тұрақты түрде үстемдік ету қабілетімен сипатталады. Бұл ретте кәсіпорын өзінің экономикалық әлеуетін тиімді басқарып, бар бәсекелік артықшылықтарды иеленуі және оларды жүзеге асыруы қажет. Бәсекелік артықшылықтарды бағалауға арналған әдістер олардың сапалық және сандық қырларын анықтауға мүмкіндік береді, ал бұл өз кезегінде тиімді басқарушылық шешімдер қабылдау үшін маңызды алғышарт болып саналады [6].

Жалпы зерттеушілердің пікірінше, бәсекелестік қазіргі нарықтық механизмнің қозғаушы тетігі болып табылады. Бәсекенің мәнін терең түсіну оны сандық тұрғыда дәлірек әрі тиімді талдауға мүмкіндік береді.

Бәсекелестік ұғымы әлеуметтік-экономикалық құбылыс ретінде адамның әлеуметтік табиғатымен тығыз байланысты. Бұл терминнің көмегімен қазіргі уақытта нарықтың даму деңгейін – ел көлемінде де, жекелеген салаларда да – бағалауға болады. Бәсекелестік қазіргі қоғамның нарықтық қатынастарына терең енген, әрі оның деңгейі артқан сайын белгілі бір саланың даму қарқыны да соғұрлым жоғарылай түседі. Осы тұста сұрақ туындайды: бастапқыда бұл ұғым қандай мәнге ие болды, қандай жағдайларда әлеуметтік-экономикалық құбылысқа айналды және қоғам өмірінің деңгейін, шынайы болмыстың сипатын бағалаудың өлшеміне айналды?

Объективті тұрғыдан алғанда, бәсекелестік – бұл экономикалық субъектілердің өзара әрекеттесуі мен қажеттіліктерін қанағаттандыруға және

капиталын ұлғайтуға неғұрлым қолайлы жағдайларды иеленуге бағытталған күресті білдіретін динамикалық үдеріс. Ал субъективті тұрғыдан бәсекелестік - нарықтағы өмір сүру үшін күрес және оның қатысушысы болуға мүмкіндік алу, мұнда жеке мүдделер бірінші кезекке шығады [7].

«Бәсекелестік» ұғымын терең зерделеу үшін қазіргі заманғы ғалымдардың көзқарастарын талдау қажеттілігі туындайды.

Кесте 1 - «Бәсекелестік» ұғымына көзқарастар

Авторлар	Анықтама
М. Портер	Бәсекелестік – компанияның табыстылығын айқындайтын негізгі фактор болып табылады [8]
Ф.Х. Найт	Бәсекелестік – бұл нарықтағы көптеген тәуелсіз бірліктер өзара бақталастыққа түсетін жағдай [9]
Р.А. Фатхутдинов	Бәсекелестік - бұл өзінің бәсекелік артықшылықтарын басқару үдерісі, оның мақсаты – жеңіске жету немесе өзге де мақсаттарға қол жеткізу үшін бәсекелестермен күресте объективті не субъективті талаптарды заңдылықтарға сәйкес немесе табиғи жағдайларда қанағаттандыру [10]
П.С. Завьялов	Бәсекелестік - бұл өндірушілер арасындағы нарықтағы өзара бақталастық, яғни неғұрлым қолайлы өндіріс пен өткізу жағдайларын иелену арқылы барынша көп пайда табуға бағытталған күрес [11]
Т. Г. Философова	Бәсекелестік – бұл кез келген тауарды сатып алуды немесе сатуды қалаған адамның әртүрлі жеткізушілер мен сатып алушылар арасынан таңдау мүмкіндігі бар жағдай [12]
Г.Ф. Шеркевич	Бәсекелестіктің қоғамдық идеясы мынада: әрбір шаруашылық субъектісінің өзінің жеке өмір сүруін қамтамасыз етуге ұмтылысы қоғам мүдделерінің неғұрлым толық қамтамасыз етілуіне алып келеді [13]
Б.А. Райзберг	Бәсекелестік – бұл кез келген экономикалық немесе нарықтық субъектілер арасындағы жарыс, тауар өткізу нарықтары үшін күрес, оның түпкі мақсаты жоғары табысқа, пайдаға және өзге де артықшылықтарға қол жеткізу болып табылады [14]
М. Шарко	Бәсекелестік – бұл нарықтық қатынастардың объективті тұрғыдан қажет және аса маңызды элементі әрі капиталдың өмір сүру тәсілі. Бәсекенің мәні, түрлері мен әдістері үнемі өзгерістерге ұшырап отырады, олардың өзегі осы үдерістің жаһандануы, нарықтық қатынастардың шиеленісуі және кәсіпкерлік қызметтің тиімділігін арттыру болып табылады [15]
К. Макконнелл, С. Брю	Бәсекелестік – бұл нарықта көптеген тәуелсіз сатып алушылар мен сатушылардың болуы, сондай-ақ олардың еркін түрде нарыққа кіріп, одан шығу мүмкіндігінің қамтамасыз етілуі [16]
Пол Самуэльсон	Бәсекелестік – бұл өндірісті еріксіз үйлестірудің күрделі тетігі, ол баға мен нарық жүйесі арқылы миллиондаған жеке тұлғалардың білімін және іс-әрекеттерін біріктіреді. Дегенмен, бұл жүйе кез келген әлеуметтік организмге қойылатын басты талапты – «өмір сүру қабілеттілігін» қамтамасыз етеді [17]

1- кестенің жалғасы

И.А. Голиков	Бәсекелестік – бұл тауар мен қызмет өндірушілерінің нарықтағы өміршеңдігін сақтап қалу және сатып алушылар санын көбейту үшін жүргізетін күрес процесі, мұнда басты мақсат – тұтынушыларды өзіне тарту және оларды тұрақты клиент деңгейінде ұстап тұру [18]
Иванов В.Н., Фокина И.А.	Бәсекелестік – бұл кәсіпорындар арасындағы нарықта тауарларды ұдайы өндірудің неғұрлым қолайлы жағдайларын иелену жолындағы бақталастық, сол арқылы барынша көп пайда табуға бағытталған жарыс [19]
<i>Ескерту – автормен [8-19] әдебиеттер негізінде жасалынған</i>	

М. Портер, П.С. Завьялов, Б.А. Райзберг, Иванов В.Н. және Фокина И.А. еңбектерінде бәсекелестік кәсіпорынның табыстылығын арттыруға, пайданы көбейтуге және нарықтағы тиімді жағдайға қол жеткізуге бағытталған күрес ретінде түсіндіріледі. Бұл тәсіл бәсекелестіктің басты мақсаты – экономикалық тиімділікті максимизациялау екенін көрсетеді.

Ф.Х. Найт, К. Макконнелл және С. Брю, Т.Г. Философова бәсекелестікті нарықтағы көптеген тәуелсіз қатысушылардың болуы және олардың нарыққа еркін кіруі мен шығуы мүмкіндігі деп сипаттайды. Бұл анықтамаларда бәсекелестіктің институционалдық қыры, яғни нарықтық қатынастардың ашықтығы мен қолжетімділігі алдыңғы қатарға шығады.

Р.А. Фатхутдинов бәсекелестікті кәсіпорынның бәсекелік артықшылықтарын басқару үдерісі ретінде қарастырады. Бұл анықтама бәсекелестіктің менеджменттегі стратегиялық рөлін айқындайды, яғни тек сыртқы ортаға бейімделу ғана емес, сонымен қатар артықшылықтарды тиімді пайдалану қажеттілігіне баса назар аударады.

Г.Ф. Шеркевич бәсекелестікті әрбір шаруашылық субъектісінің жеке мүдделерін қанағаттандыруы арқылы қоғамның игілігін қамтамасыз ететін қоғамдық құбылыс ретінде сипаттайды. Бұл көзқарас бәсекелестіктің қоғамдық игілік пен әлеуметтік прогреске әсерін ашады.

М. Шарко мен Пол Самуэльсон бәсекелестікті күрделі әрі үздіксіз өзгеретін тетік ретінде қарастырады. Олар бәсекелестіктің жаһандану, нарықтық қатынастардың шиеленісуі және инновациялық дамумен тығыз байланыста екенін атап өтеді. Бұл жерде бәсекелестік экономикалық дамудың қозғаушы күші ретінде бейнеленеді.

Кестеде көрсетілген анықтамаларды талдай келе, бәсекелестікті көпқырлы экономикалық және әлеуметтік құбылыс деп сипаттауға болады. Бір авторлар оны пайда мен тиімділікті арттырудың тетігі ретінде қарастырса, басқалары нарық құрылымының ашықтығын қамтамасыз ететін шарт, үшіншілері қоғамдық прогрестің факторы деп түсіндіреді. Осылайша, бәсекелестік ұғымы экономикалық теорияда да, басқарушылық тәжірибеде де әмбебап әрі көпқырлы категория болып табылады.

Бұл анықтамалар әртүрлі авторлардың көзқарас айырмашылықтарын көрсетіп, кәсіпорынның «бәсекеге қабілеттілігі» ұғымын зерттеуге мүмкіндік береді.

«Бәсекеге қабілеттілік» ұғымына ғалымдардың көзқарастары келесі кестеде келтірілген.

Кесте 2 - «Бәсекеге қабілеттілік» ұғымына ғалымдардың көзқарастары

Авторлар	Анықтама
Е.В. Золотова	Кәсіпкерліктің бәсекеге қабілеттілігі оның құрамдас әрі айқындаушы элементі ретінде кәсіпкерлердің кәсіби құзыреттілігін қамтиды. Сонымен бірге ол «кәсіпкерлік құрылымдардың бәсекеге қабілеттілігін арттырудың мотивациялық тетігімен» тығыз байланысты. Бұл тетік – мотивацияның базалық жүйесін, бәсекеге қабілеттілікті жоғарылатуға ықпал ететін факторларды, оны іске асыру әдістемелерін және бәсекеге қабілеттілікті бағалау өлшемдерін біріктіретін басқарушылық кешен болып табылады [20]
И.А. Голиков	Кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігі – бұл оның бәсекелік нарықтағы күреске бейімделу қабілеті мен бейімделушілік қасиеттерінің дамуы. Бұл құбылысты агрессивті сыртқы ортаға әртүрлі тәсілдер арқылы бейімделуге ұмтылатын ағашпен салыстыруға болады [21]
Н.А. Воронина, И.В. Кузнецова	Бәсекеге қабілеттілік – бұл шаруашылық жүргізуші субъектілердің бәсекелестік деңгейін сипаттайтын ұғым, мұнда олардың дербес іс-әрекеттері әрбір субъектінің тауарлар мен қызметтердің айналымының жалпы шарттарына біржақты ықпал ету мүмкіндігін тиімді түрде шектейді [22]
Н.А. Салтыков	Кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігі – бұл өзге кәсіпорындармен нарықта бәсекелестікке түсу мүмкіндігімен байланысты салыстырмалы сипаттама, ол кәсіпорынның бәсекелік артықшылықтарының болуымен және оның қызметінің тиімділігімен айқындалады. Кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігі – өз күшті және әлсіз жақтарын тиімді пайдаланып, тауарлар мен қызметтер өндірудің сол саласында күш-жігерін шоғырландыру қабілеті, мұнда кәсіпорын ішкі және сыртқы нарықтарда жетекші орындарға ие бола алады [23]
А.А. Докукина, С.Ю. Казанцева	Бәсекеге қабілеттілікке қол жеткізу немесе оны қалпына келтіру бірқатар көрсеткіштер арқылы айқындалады. Олардың қатарына нарық сыйымдылығына (сатылым көлемі) сәйкестік; өндірістік қызметтің тиімділігі (негізгі қорлардың қайтарымдылығы мен сыйымдылығы, шығындар мен өзіндік күн, рентабельділік, еңбек өнімділігі, жабдықтардың жүктелуі мен қуаты); қаржылық көрсеткіштер (айналым қаражаттарының айналымдылығы, төлем қабілеттілігі, өтімділік, дербестік деңгейі); тауарды ілгерілету мен өткізуді ұйымдастыру факторлары (сату рентабельділігі, дайын өнімнің артық қоры); сондай-ақ тауардың бәсекеге қабілеттілік көрсеткіштері (бағасы, сапасы) жатады [24]

2- кестенің жалғасы

С.Ю. Папанова, Е.Ю. Кравченко	Қазіргі заманғы ұйымның бәсекеге қабілеттілігін арттыру оның репутациясына негізделеді, ал бұл сандық экономиканың интеграция жағдайында негізгі факторға айналуға [25]
М.И. Даниленко	Кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігі оның дамуына және бірегей ғылыми технологияларды әзірлеуге ықпал ететін қолайлы инновациялық ортаны қалыптастыруды қажет етеді [26,27]
А.А. Лубский	Кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігі – бұл оның белгілі бір уақыт аралығында тауарлар мен қызметтер нарығында тұрақты түрде жетекші орын иелену қабілеті, экономикалық әлеуетін тиімді басқара отырып, қолда бар ресурстарын пайдалану және бәсекелік артықшылықтарын жүзеге асыру мүмкіндігі [28]
Д.Е. Бирюков, Е.Н. Ноздрачева	Бәсекелік артықшылықты қалыптастыру кәсіпорын қызметінің барлық салаларын қамтиды: өндірісті оңтайландырудан бастап ішкі әкімшілік басқаруға дейін. Жекелеген кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігі ресурстарды оңтайлы үйлестіруге және компания басшылығының оларды тиімді, жедел әрі бәсекелестерге қарағанда өзгеше әрі креативті тәсілде басқару қабілетіне тікелей байланысты [29]
А.Б. Баймбетова, Н.Д. Есмагулова, Л.М. Бейтенова, А.М. Бержанова	Бәсекеге қабілеттілік білім беру жүйесінің сапасы мен дамуымен тығыз байланысты ретінде қарастырылады. Анықтамада кәсіпорын немесе өнім деңгейінде емес, білім беру мекемелері мен экономикалық орта арасындағы байланысты қарастыратын сипат бар [30]
Г.Б. Кенжебаева	Бәсекелік артықшылықты кәсіпорынның өз ұстанымынан да, тұтынушылардың көзқарасынан да қарастыруға болады. Компанияның бәсекелік артықшылығы – оның салалық нарықтағы бәсекелестерге қатысты ерекше орны, бұл жағдай оған орташа деңгейден жоғары пайда табуға және қарсыластарынан озық тұруға мүмкіндік береді. Кәсіпорынның бәсекелік артықшылығы, ең алдымен, оның тұтынушылар үшін қалыптастыра алатын құндылық деңгейіне байланысты айқындалады [31]
Г.Ш. Калиакпарова, Е.Е. Гриднева, Н.М. Калманова	Өнеркәсіптік кәсіпорындар контекстінде бәсекеге қабілеттілік – өндірістік, қаржылық және маркетингтік ресурстарды үйлестірудің нәтижесі; ол сыртқы күйзелістер жағдайында шығындарды басқару, икемді логистика және өткізу арналарының тиімділігі арқылы көрінеді [32]
А.М. Расулова	Өнімнің сапасы кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігін арттырудағы негізгі факторлардың бірі болып табылады. Сондықтан да кәсіпорынды тиімді басқарудың міндетті шарты – өнім сапасының көрсеткіштері мен кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігі арасындағы өзара байланыстарды жеткілікті дәрежеде дәл әрі жедел бағалауды қамтамасыз ететін бақылау тетігін қолдану болып саналады [33]
<i>Ескерту – автормен [20-33] әдебиеттер негізінде жасалынған</i>	

Кестеде ұсынылған түрлі авторлардың «Бәсекеге қабілеттілік» ұғымына берген анықтамалары бұл категорияның көпқырлы әрі кешенді сипатын айқындайды.

Мысалы, зерттеуші Е.В. Золотова кәсіпкерлік құрылымдардың бәсекеге қабілеттілігін кәсіпкерлердің кәсіби құзыреттілігімен және мотивациялық тетіктермен байланыстырады. Бұл анықтама бәсекеге қабілеттілікті тек экономикалық көрсеткіштер арқылы емес, сонымен бірге ішкі басқару және ынталандыру жүйелері арқылы қарастыру қажеттігін көрсетеді.

Авторлар И.А. Голиков пен Н.А. Салтыков еңбектерінде кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігі оның сыртқы ортаға бейімделуімен, күшті және әлсіз жақтарын тиімді пайдалана отырып нарықта жетекші орынға ұмтылу қабілетімен түсіндіріледі. Бұл жерде ұйымның икемділігі мен ресурстарды тиімді басқару қабілеті негізгі фактор ретінде қарастырылады.

Н.А. Воронина мен И.В. Кузнецова бәсекелестікке дербес әрекеттердің нарық шарттарына ықпалын шектеу тұрғысынан анықтама берсе, Г.Ф. Шеркевич қоғамдық мүдде қырынан қарастырады: әрбір субъектінің өзін-өзі қамтамасыз етуі қоғамның жалпы игілігіне әкеледі. Бұл анықтамалар бәсекелестіктің әлеуметтік мәнін ашады.

А.А. Докукина мен С.Ю. Казанцева бәсекеге қабілеттілікті нарық сыйымдылығы, өндірістік тиімділік, қаржылық тұрақтылық, өнім сапасы сияқты кешенді көрсеткіштермен сипаттайды. Мұндай тәсіл бәсекеге қабілеттілікті сандық бағалауға мүмкіндік береді.

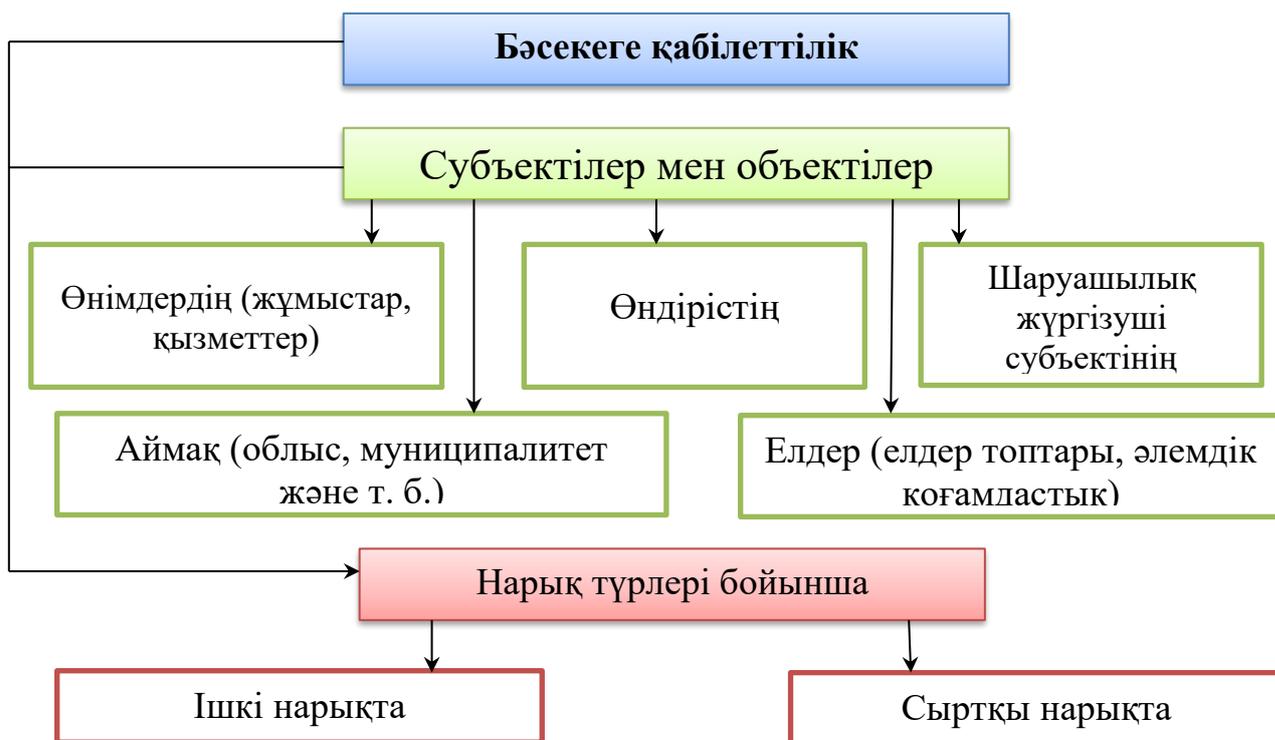
Зерттеушілер А.А. Лубский мен Д.Е. Бирюков кәсіпорынның тұрақты нарықтағы орны ресурстарды тиімді пайдалану және оларды креативті басқаруға байланысты екенін көрсетеді. Бұл анықтамалар бәсекеге қабілеттілікті стратегиялық менеджменттің басты функциясы ретінде қарастырады.

Отандық зерттеуші Г.Б. Кенжебаева бәсекелік артықшылықты тұтынушы үшін құндылық қалыптастыру қабілетімен тікелей байланыстырады. Бұл тұжырым маркетингтік бағыттағы анықтама болып табылады. Г.Ш. Калиакпарова және әріптестері өнеркәсіптік кәсіпорындарда бәсекеге қабілеттілікті шығындарды басқару, логистика мен өткізу арналарының тиімділігі арқылы түсіндіреді.

Берілген анықтамаларды салыстыра отырып, бәсекеге қабілеттілікті көп деңгейде қарастыруға болады деп тұжырым жасауға болады.

Осылайша, кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігі тек экономикалық категория ғана емес, сонымен бірге басқарушылық, әлеуметтік және инновациялық өлшемдерді қамтитын кешенді ұғым болып табылады [34,35].

Әртүрлі көзқарастарды талдай отырып, ғалымдар бәсекеге қабілеттілікті нарық субъектілеріне және оның деңгейлеріне қарай жіктеуді ұсынды: өнімнің (тауардың, жұмыстың, қызметтің) бәсекеге қабілеттілігі, өндірістің бәсекеге қабілеттілігі, шаруашылық субъектісінің бәсекеге қабілеттілігі, аймақтың (облыс, муниципалды бірлік және т.б.) бәсекеге қабілеттілігі, сондай-ақ мемлекеттің ішкі және сыртқы нарықтағы бәсекеге қабілеттілігі. Бәсекеге қабілеттіліктің жіктелу белгілері бойынша түрлері 1-ші суретте көрсетілген.



Сурет 1 - Жіктеу белгілері бойынша бәсекеге қабілеттілік түрлері
Ескерту – автормен [26-35] әдебиеттер негізінде жасалынған

Бұл сызба бәсекеге қабілеттіліктің көпқырлы құбылыс екенін көрсетеді. Ол тек жеке өнім немесе кәсіпорын деңгейінде ғана емес, аймақтық және ұлттық деңгейде де қарастырылады. Сонымен қатар, ішкі және сыртқы нарықтағы жағдайларды бөлу бәсекеге қабілеттілікті бағалауда маңызды. Яғни, бәсекеге қабілеттілік – бұл кешенді ұғым, ол өнім сапасы мен өндірістік тиімділіктен бастап ұлттық экономикалық стратегияға дейінгі барлық деңгейлерді қамтиды.

Кез келген мемлекеттің көлік жүйесінің, соның ішінде әуе тасымалы саласының дамуы инновациялық экономикалық өсудің моделін іске асырудың қажетті шарты ғана емес, сонымен қатар халықтың өмір сапасын арттыру мен ұлттық экономиканың бәсекеге қабілеттілігін күшейтетін маңызды фактор болып табылады. Сондықтан, авиация кәсіпорындарының бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз ету мемлекет үшін негізгі мәселелердің біріне айналып отыр.

Азаматтық авиация - бұл жүктерді, поштаны, жолаушыларды, сондай-ақ әскери техниканы жоғары жылдамдықпен тасымалдауға бағытталған көп миллиардтық индустрия болып табылады. Мемлекеттің географиялық ауқымына байланысты ұлттық азаматтық авиация ел ішіндегі және халықаралық бағыттарда тасымалдауды жүзеге асырады немесе тек қана халықаралық рейстермен шектеледі.

Авиация саласының үздіксіз эволюциялық дамуы тұрақты бәсекелестіксіз мүмкін емес еді. Бұл жағдай авиакомпаниялардың қызмет ету ортасының өзіндік ерекшеліктеріне байланысты: аэронавигациялық қызмет көрсетуде, әуежайлардың қызметінде, жанармай құю компанияларының, сервистік

құрылымдардың және авиациялық техниканы жеткізушілердің іс-әрекеттерінде монополистік сипат айқын көрінеді [36].

Әуе транспорты ұлттық экономиканың стратегиялық тұрғыдан маңызды буыны болып саналады, өйткені ол мынадай міндеттердің шешілуінде шешуші рөл атқарады:

- халық үшін тасымалдаудың көліктік қолжетімділігін қамтамасыз ету, тұрғындардың өмір сапасын арттыру және экономиканың даму деңгейін көтеру;
- транзиттік әлеуетті тиімді пайдалану, әлемдік көлік жүйесіне кірігу және оның жаһандық нарықтағы бәсекеге қабілеттілігін арттыру;
- мемлекеттің көліктік тұтастығын сақтау арқылы экономикалық қауіпсіздігін қамтамасыз ету;
- төтенше жағдайларға дайын болу мақсатында әуе көлігі инфрақұрылымы нысандарын жаңғырту және тиімді пайдалануды қамтамасыз ету [37].

Экономикалық тұрғыдан алғанда, азаматтық авиация саласы ұлттық жалпы ішкі өнімді қалыптастыруға тікелей және жанама әсер ететін базалық салалардың қатарына жатады. Авиациялық қызмет көлемінің ауытқуы жалпы өңірлік өнімнің динамикасымен тығыз байланысты. Экономикалық өсім кезеңдерінде жолаушылар ағыны мен әуе тасымалының көлемі ұлғайса, экономикалық құлдырау жағдайында бұл көрсеткіштер айтарлықтай төмендейді. Осы өзара байланыс авиация саласының бәсекеге қабілеттілігін өңірлік және ұлттық экономикалық циклдердің құрамдас элементі ретінде қарастыру қажеттігін көрсетеді [38].

Әуе кәсіпорындарының бәсекеге қабілеттілігінің өзіндік ерекшеліктері мыналар:

1. Әуе кәсіпорындарына олигополиялық бәсеке түрі тән, сондықтан олар бәсекелестерінің әрекеттеріне жедел жауап қайтарады.
2. Бір әуе кәсіпорнының бәсекеге қабілеттілігі төмендеген жағдайда, басқа кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігі артып, оның нарықтан ығыстырылуына дейін алып келуі мүмкін.
3. Әуе кәсіпорындарының бәсекеге қабілеттілігі көбіне сыртқы макроортада болып жатқан өзгерістерге тәуелді: әлемдік саяси тұрақсыздық, экономикалық дағдарыстар, табиғи апаттар, форс-мажорлық жағдайлар және т.б.
4. Көптеген әуе компаниялары экономикалық белсенділіктің күрт ауытқуларына қарсы тұра алмайды, себебі әуе тасымалы көлемі тікелей ұлттық жалпы өнімнің деңгейіне байланысты.
5. Әуе кәсіпорындарының бәсекеге қабілеттілігі ең алдымен олардың қызметтерінің бәсекеге қабілеттілігіне тәуелді. Бұл қызметтердің сапасы тұрақсыз, басқарылатын және басқарылмайтын факторларға байланысты, әрі әртүрлі тұтынушылар тарапынан жеке бағаланады.
6. Қызмет көрсету сапасы – әуе кәсіпорындары ұсынатын қызметтердің бәсекеге қабілеттілігінің басты сипаттамасы. Оған клиенттерге әуежайда (ұшып шығу және келу кезінде) және ұшақ бортында көрсетілетін қызмет кіреді. Сондықтан персоналдың кәсіби деңгейі мен біліктілігі бәсекеге қабілеттілікке тікелей әсер етеді.

7. Әуе кәсіпорындарының бәсекеге қабілеттілігіне мемлекет те ықпал етеді, себебі ол көптеген әуе компанияларының иесі немесе үлестес серіктесі болып табылады, сондай-ақ олардың негізгі қызмет бағыттарын реттейді.

8. Бәсекеге қабілеттілікті қамтамасыз етуде диверсификация маңызды орын алады. Әрбір әуе кәсіпорны тек тасымалға шоғырлануды немесе өзге бизнес салаларын да игеруді дербес шешеді.

9. Әуе кәсіпорындары бәсекелестермен коммерциялық ынтымақтастық арқылы да (мысалы, альянстар шегінде) өз бәсекеге қабілеттілігін арттыра алады.

10. Әуе тасымалы процесін қамтамасыз ету үшін әуежайлар, агенттіктер, жеткізушілер және өзге де кәсіпорындар қатысады. Олардың жұмысы әуе компаниясының бәсекеге қабілеттілігіне тікелей ықпал етеді.

11. Кейбір аймақтарға ұшулар әуе бастан рентабельді емес болуы мүмкін. Дегенмен, «танымал» әуе желілерін пайдалануға лицензия алу үшін мұндай рейстерді орындау қажет. Бұл жағдай жалпы алғанда әуе кәсіпорнының бәсекеге қабілеттілігін төмендетеді, бірақ әлеуметтік маңызы бар аймақтарға тасымалдау міндетімен түсіндіріледі.

12. Әуе кәсіпорындарының бәсекеге қабілеттілігін тек өзара әуе компаниялары арасындағы тартыспен ғана емес, сондай-ақ өзге көлік түрлерімен жүргізілетін бәсекелестік шеңберінде де қарастыруға болады.

Автор Н.И. Ефремова, әуе компанияның бәсекелестігін – билеттің бағасы, сенімділік, ұшақ бортындағы сервис, ұшақ түрі сияқты критерийлер арқылы бағалауды ұсынады [39].

О.А. Немчиновтың тұжырымдамасына сәйкес, әуе компаниясының бәсекеге қабілеттілігі – бұл жолаушыларды тасымалдауға арналған авиациялық қызметтердің сапалық және құндық сипаттамаларының жиынтығы, ол авиажолаушылардың бәсекелік қажеттіліктерін қанағаттандыруды қамтамасыз етеді. Іс жүзінде бұл қызмет сапасының жоғары деңгейін сақтай отырып, әуе билеттерінің қолжетімді бағасын қамтамасыз ету арқылы компания қызметінің жоғары тиімділігіне қол жеткізумен көрініс табады [40].

Әуе компанияларының бәсекеге қабілеттілігін айқындайтын негізгі факторлар қатарына келесі көрсеткіштер жатады: ұшулардың тұрақтылығы мен қауіпсіздік деңгейі, әуе кемелері паркінің құрылымы мен техникалық сипаттамалары, бағыттар желісінің кеңдігі, персоналдың кәсіби даярлығының сапасы, жолаушыларға ұсынылатын қызмет көрсету деңгейі мен борттық сервистің ауқымы, сондай-ақ авиабилеттердің құны мен баға саясаты.

Қазіргі таңда бәсекеге қабілеттілікті қалыптастыруда инновациялық технологияларды енгізу және қолдану деңгейі айрықша рөл атқарады. Себебі авиация – технологиялық жағынан аса күрделі әрі үнемі жаңарып отыратын сала. Заманауи цифрлық шешімдерді, автоматтандырылған басқару жүйелерін және интеллектуалды қызмет көрсету технологияларын тиімді пайдалану әуе компаниялары үшін маңызды стратегиялық артықшылық көзіне айналып отыр.

Сонымен қатар, әуе көлігі нарығындағы бәсекеге қабілеттілік кәсіпорындардың бәсекелестік күресте қолданатын тәсілдері мен стратегияларымен де сипатталады. Азаматтық авиация саласында мұндай күрес екі негізгі формада көрініс табады: тік (вертикальды) және көлденең

(горизонтальды) бәсекелестік. Тік бәсекелестік жағдайда нарыққа мемлекет немесе ірі монополиялық құрылымдардың ықпалы байқалады. Ал көлденең бәсекелестік өзара тең құқықты қатынастарға негізделіп, белгілі бір нарық сегментінде әділ қарсыласу түрінде жүзеге асады [41].

Қазіргі жаһандану жағдайында көлік инфрақұрылымының даму деңгейі елдердің экономикалық өсу қарқынын, халықаралық еңбек бөлінісіндегі орнын және интеграциялық әлеуетін айқындайтын негізгі факторлардың бірі болып табылады. Осы тұрғыдан алғанда, азаматтық авиация саласы ұлттық экономиканың стратегиялық маңызы бар құрамдас бөлігі ретінде қарастырылады. Авиация тек жолаушылар мен жүктерді тасымалдау қызметін көрсететін сала ғана емес, сонымен қатар экономиканың басқа секторларымен тығыз байланыста дамитын, жоғары мультипликативтік әсерге ие жүйе болып табылады [42].

Экономикалық теория тұрғысынан авиация саласының бәсекеге қабілеттілігі оның ресурстарды тиімді пайдалану, тұрақты сұранысты қалыптастыру, инвестиция тарту және ұлттық экономиканың жалпы өнімін арттыру қабілетімен сипатталады. Әуе тасымалы саласының дамуы өндірістік және сервистік секторлардың кеңеюіне, еңбек нарығының жандануына, аймақтар арасындағы экономикалық байланыстардың күшеюіне ықпал етеді.

Авиация саласының бәсекеге қабілеттілігін экономикалық категория ретінде қарастыру оны ұлттық экономиканың құрылымдық элементі ретінде бағалауға мүмкіндік береді. Бұл жағдайда бәсекеге қабілеттілік ұғымы авиакәсіпорындардың нарықтағы позициясымен ғана шектелмей, саланың экономикалық тиімділігі, инвестициялық тартымдылығы, өндірістік әлеуеті және макроэкономикалық нәтижелерге қосатын үлесі арқылы айқындалады. Экономикалық тұрғыдан алғанда, бәсекеге қабілетті авиация саласы ресурстардың оңтайлы қайта бөлінуіне, көлік шығындарының төмендеуіне және экономикалық белсенділіктің артуына жағдай жасайды.

Ұлттық және өңірлік деңгейде авиация саласының дамуы жалпы өңірлік өнімнің динамикасымен тығыз байланысты. Әуе қатынасының қолжетімділігі артқан сайын өңірлердің инвестициялық тартымдылығы өсіп, туризм, сауда және қызмет көрсету салаларының дамуына серпін беріледі. Экономикалық зерттеулер авиациялық инфрақұрылымы дамыған елдерде ЖІӨ өсімінің анағұрлым жоғары болатынын көрсетеді. Бұл авиация саласының кеңістіктік экономикалық теңгерімді қамтамасыз етудегі рөлін айқындайды [43].

Авиация саласының бәсекеге қабілеттілігіне инвестициялық фактор ерекше әсер етеді. Әуе кемелерін жаңарту, әуежай инфрақұрылымын модернизациялау және цифрлық технологияларды енгізу бағытындағы капитал салымдары саланың ұзақ мерзімді экономикалық тиімділігін арттырады. Инвестициялар өндірістік қуаттың ұлғаюына, операциялық шығындардың қысқаруына және еңбек өнімділігінің артуына ықпал етеді. Осылайша, инвестициялық белсенділік авиация саласының бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз етудің негізгі экономикалық алғышарты болып табылады [44].

Сонымен қатар, авиация саласының экономикалық тиімділігі сұраныстың макроэкономикалық циклдерге тәуелділігімен сипатталады. Экономикалық өсім

кезеңдерінде жолаушылар ағыны мен әуе тасымалдарының көлемі артып, саланың қаржылық көрсеткіштері жақсарады. Ал экономикалық құлдырау жағдайында авиация саласы сыртқы шоктарға сезімтал келеді. Бұл жағдай бәсекеге қабілеттілікті тұрақты экономикалық саясатпен және салалық реттеумен байланыстыра қарастыру қажеттігін көрсетеді [45].

Осы тұрғыдан алғанда, авиация саласының бәсекеге қабілеттілігі Қазақстан Республикасының экономикалық даму факторы ретінде қарастырылуы тиіс. Елдің географиялық орналасуы, транзиттік әлеуеті және ішкі нарықтың кеңдігі авиацияның экономикалық мүмкіндіктерін тиімді пайдалануға негіз қалайды. Бәсекеге қабілетті авиация саласы экспорттық қызметтер көлемін ұлғайтуға, көлік-логистикалық шығындарды азайтуға және ұлттық экономиканың халықаралық бәсекеге қабілеттілігін арттыруға мүмкіндік береді.

Жүргізілген теориялық-экономикалық талдау авиация саласының бәсекеге қабілеттілігі басқарушылық сипаттағы ұғым ғана емес, ұлттық экономиканың өсуіне, өңірлік дамуға және инвестициялық процестерге тікелей әсер ететін кешенді экономикалық категория екенін көрсетеді. Авиация саласының дамуы ЖІӨ өсімін ынталандырып, экономиканың құрылымдық әртараптануына және транзиттік әлеуеттің іске асуына жағдай жасайды. Осыған байланысты авиация саласының бәсекеге қабілеттілігін арттыру Қазақстан Республикасының экономикалық дамуын қамтамасыз етудің стратегиялық бағыттарының бірі ретінде қарастырылуы тиіс.

Қорыта келе, авиация саласының бәсекеге қабілеттілігі – бұл ұлттық және халықаралық нарықтар жағдайында авиациялық қызметтерді ұсыну арқылы қосылған құн қалыптастыруға, тұрақты сұранысты қамтамасыз етуге, инвестициялық ресурстарды тартуға және жалпы ішкі өнім мен өңірлік жалпы өнімнің өсуіне үлес қосуға қабілеттілігін сипаттайтын кешенді экономикалық категория.

Осы зерттеудің теориялық нәтижелерін жүйелей отырып, автор авиация саласының бәсекеге қабілеттілігіне келесідей анықтама ұсынады:

Авиация саласының бәсекеге қабілеттілігі – бұл ұлттық және халықаралық нарық жағдайында авиациялық қызметтерді өндіру және ұсыну арқылы тұрақты экономикалық тиімділікке қол жеткізуге, қосылған құн қалыптастыруға және ұлттық экономикалық өсімге мультипликативтік әсер етуге қабілетті салалық экономикалық жүйенің кешенді сипаттамасы.

Ұсынылған авторлық анықтамаға сәйкес, авиация саласының бәсекеге қабілеттілігі келесі құрылымдық элементтерден тұрады:

- өндірістік-технологиялық әлеует;
- қаржылық-экономикалық тұрақтылық;
- институционалдық орта;
- инновациялық даму деңгейі;
- нарықтық позиция және сервистік сапа;
- макроэкономикалық әсер (ЖІӨ, жұмыспен қамту, транзиттік кірістер).

Аталған элементтердің жиынтығы саланың бәсекеге қабілеттілігін микро-, мезо- және макродеңгейлерде сипаттайды.



Сурет 2 – Авиация саласының бәсекеге қабілеттілігінің құрылымдық-экономикалық моделі

Ескерту – автормен жасалынған

Авиация саласының бәсекеге қабілеттілігі әуе кәсіпорындарының жекелеген нарықтық артықшылықтарымен ғана шектелмей, саланың институционалдық ортаға бейімделуі, инфрақұрылымдық және инвестициялық әлеуеті, транзиттік мүмкіндіктерді іске асыру деңгейі, сондай-ақ ұлттық экономиканың құрылымдық әртараптануына және халықаралық экономикалық интеграцияға қосатын үлесі арқылы айқындалады. Осы тұрғыдан алғанда, авиация саласының бәсекеге қабілеттілігі Қазақстан Республикасының экономикалық даму факторы ретінде қарастырылып, оның экономикалық өсімді жеделдету, аумақтық байланысты нығайту және елдің жаһандық экономикадағы позициясын күшейту қабілетін бейнелейді.

Осылайша, авиация саласының бәсекеге қабілеттілігі тек басқарушылық немесе операциялық сипаттағы ұғым ретінде емес, ұлттық экономиканың макроэкономикалық параметрлерімен тікелей байланысқан экономикалық категория ретінде қарастырылуы тиіс. Бәсекеге қабілетті авиакәсіпорындар жолаушылар және жүк ағындарының өсуі арқылы жалпы ішкі өнімнің (ЖІӨ) ұлғаюына, инвестициялық белсенділіктің артуына әсер етеді. Осы тұрғыдан алғанда, авиация саласының бәсекеге қабілеттілігін бағалау мәселесі оның экономикалық даму факторлары ретіндегі рөлін сандық тұрғыда негіздеуді талап етеді. Бұл өз кезегінде бәсекеге қабілеттілікті өлшеудің ғылыми негізделген әдіснамасын қалыптастыру қажеттігін алға тартады.

Жүргізілген теориялық талдау авиация саласындағы бәсекеге қабілеттілік ұғымының көпқырлы және иерархиялық экономикалық категория екенін көрсетті. «Бәсекелестік» пен «бәсекеге қабілеттілік» ұғымдары классикалық

экономикалық теориядан қазіргі стратегиялық менеджментке дейінгі ғылыми көзқарастар негізінде жүйеленіп, олардың мінез-құлықтық, институционалдық, басқарушылық және әлеуметтік қырлары айқындалды. Ғалымдардың анықтамаларын салыстыру нәтижесінде бәсекеге қабілеттілік субъектінің белгілі бір нарық жағдайында артықшылықтарды қалыптастыру, сақтау және тиімді пайдалану қабілетін сипаттайтын салыстырмалы көрсеткіш екені негізделді. Ол өндірістік тиімділікпен, қаржылық тұрақтылықпен, инновациялық даму деңгейімен, басқару сапасымен және тұтынушы үшін құндылық қалыптастыру мүмкіндігімен тығыз байланысты кешенді сипатқа ие екені дәлелденді.

Авиация саласының ерекшеліктерін талдау бұл саладағы бәсекеге қабілеттілік жалпы өнеркәсіптік кәсіпорындардан айырмашылығы бар, жоғары технологиялық, капитал сыйымды, қызмет сапасына тәуелді және мемлекеттік реттеу ықпалы жоғары ортада қалыптасатынын көрсетті. Әуе кәсіпорындарының бәсекеге қабілеттілігі ұшулардың қауіпсіздігі мен тұрақтылығы, әуе флотының техникалық жай-күйі, сервистік қызмет сапасы, баға саясаты, персоналдың кәсіби деңгейі, цифрлық технологияларды енгізу және инфрақұрылымдық қамтамасыз етілу сияқты факторлармен айқындалады. Сонымен қатар, авиация саласының дамуы өңірлік байланыстарды кеңейтіп, инвестициялық тартымдылықты арттырып, ЖІӨ өсіміне мультипликативтік әсер ететіндіктен, оның бәсекеге қабілеттілігі кәсіпорын деңгейіндегі ғана емес, ұлттық экономикалық дамудың маңызды факторы ретінде қарастырылуы тиіс екені теориялық тұрғыдан негізделді.

1.2 Экономикалық даму контекстінде авиакомпаниялардың бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз етудің әлемдік тәжірибесі

Авиакомпаниялардың бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз етудің әлемдік тәжірибесін зерделеу авиация саласын дамытудың тұрақты модельдері мен құралдарын анықтауға, сондай-ақ оның экономикалық өсуге үлесін арттыруға ықпал ететін факторларды анықтауға мүмкіндік береді. Әлемнің жетекші авиациялық нарықтарының тәжірибелерін талдау Қазақстан Республикасының авиация саласын дамыту бағыттарын негіздеу үшін әдіснамалық негіз жасайды.

Жаһандану және әлемдік авиатасымалдар нарығының қарқынды дамуы жағдайында авиакомпаниялардың бәсекеге қабілеттілігі олардың тұрақты дамуы мен ұзақ мерзімді жұмыс істеуінің негізгі факторына айналуға. Әуе көлігі өңірлердің экономикалық байланысын қамтамасыз етуде, транзиттік ағындарды дамытуда, халықаралық ұтқырлықты қолдауда және мемлекеттердің әлемдік экономикалық жүйеге кірігуінде стратегиялық рөл атқарады. Сондықтан авиакомпаниялардың бәсекеге қабілеттілігін арттырудың халықаралық тәжірибесін зерделеу әртүрлі елдерде қолданылатын тиімді стратегиялық модельдерді, ұйымдастырушылық-экономикалық тетіктер мен мемлекеттік реттеу құралдарын анықтауға мүмкіндік беретін маңызды ғылыми және практикалық бағытты білдіреді.

Еуропалық одақ әлемдегі ең дамыған және құрылымдалған авиациялық кеңістіктердің бірі болып табылады және оның авиакомпаниялардың бәсекеге

кабілеттілігін қамтамасыз ету тәжірибесі ең жан-жақты және институционалды түрде жасалған болып саналады. Басқа аймақтардан айырмашылығы, Еуропалық авиациялық жүйе кең интеграцияның, біртұтас ұлттықтан жоғары нормалардың және қауіпсіздікке, тұрақтылыққа және қызмет көрсету сапасына жоғары талаптардың әсерінен қалыптасты. Дәл ЕО әуекомпаниялардың бәсекеге қабілеттілігі нарықтық тетіктердің нәтижесі ретінде ғана емес, сонымен қатар тасымалдаушылар, жолаушылар мен мемлекет мүдделерінің тепе-теңдігіне бағытталған ойластырылған авиациялық саясаттың салдары ретінде қарастырылған алғашқы аймақтардың бірі болды.

Бірыңғай авиациялық нарықты құру, әуе тасымалдарын сақтандыру, бәсекелестіктің бірыңғай стандарттарын қалыптастыру және жолаушылар құқығын қорғау еуропалық авиарыноктың құрылымы мен динамикасына түбегейлі әсер етті. Бұл реформалар бәсекелестіктің күшеюіне, жаңа ойыншылардың пайда болуына, маршруттық қолжетімділіктің артуына және тарифтердің төмендеуіне әкелді, бұл өз кезегінде саланың жалпы тиімділігін арттырды. Дамыған нормативтік-құқықтық база аясында Еуропада авиакомпаниялардың әртүрлі модельдері қалыптасты-дәстүрлі желілік тасымалдаушылардан бастап төмен бюджеттік компанияларға дейін, олардың әрқайсысы өз орнын тауып, бәсекелестік дамудың өзіндік траекториясын қалыптастырды.

Бұл зерттеуде Lufthansa, Ryanair, EasyJet, Wizz Air, Southwest Airlines, Singapore Airlines сияқты ірі авиакомпаниялар тәжірибесі қарастырылған.

Германиялық Lufthansa авиакомпаниясының тарихи даму траекториясы технологиялық инновацияларды, халықаралық экспансияны және жаһандық нарықтың өзгермелі жағдайларына бейімделуді дәйекті түрде біріктіретін стратегиялық эволюцияның мысалы болып табылады.

Ғылыми әдебиеттердегі Lufthansa дамуының қазіргі кезеңі классикалық ұлттық авиакомпаниядан жан-жақты портфолио стратегиясын қолданатын және тұрақты даму мен сұраныс дағдарыстарына белсенді жауап беретін әртараптандырылған авиациялық топқа ауысу ретінде сипатталады. Көптеген зерттеулер дәл осы кезеңде желілік тасымалдаудың, бюджеттік сегменттің және авиациялық қызметтердің кең спектрінің үйлесіміне негізделген өсудің жаңа моделі құрылғанын көрсетеді [46].

2010 жылдардың ортасына қарай Lufthansa саналы түрде жүк тасымалы, техникалық қызмет көрсету, тамақтандыру және туристік қызметтерді қамтитын құрылымды құрады, әртараптандырудың стратегиялық мотивтері (күн тізбегінің негізгі буындарын бақылау, кірістердің құбылмалылығын төмендету) көбінесе қысқа мерзімді қаржылық мәселелерден басым болады.

Соңғы жылдары Lufthansa Франкфурт, Мюнхен, Вена және Цюрихтегі хаб позицияларын бекітіп қана қоймайды, сонымен қатар премиум нарықтарда және point-to-point тасымалдау сегментінде өзінің қатысуын күшейте отырып, брендтердің «отбасын» кеңейтеді. Компания итальяндық Ita Airways компаниясын сатып алады және Lufthansa және SWISS негізгі брендтерінің премиум бағдарын сақтай отырып, ұзақ мерзімді маршруттар желісін нығайтуға және Оңтүстік Еуропаны қамтуды кеңейтуге тырысады [47].

Соңғы 10 жыл ішінде Lufthansa эволюциясының маңызды элементі климаттық мәселелерге көбірек көңіл бөлу болды. Топтың стратегиясы декарбонизация мақсаттарымен – әуе кемелері паркін жаңартудан бастап, тұрақты авиациялық отын бойынша еуропалық ережелерді қалыптастыруға қатысуға дейін байланысты [48].

Қарастырылған зерттеулерге сүйене отырып, Lufthansa даму тәжірибесін авиакомпанияның күрделі сыртқы ортаға «көп деңгейлі бейімделуінің» мысалы ретінде сипаттауға болады. Авиакомпаниялар тобын әртараптандыру және қалыптастыру пандемия кезінде компаниялардың тұрақтылық қорын қамтамасыз етті; стратегиялық интернационалдандыру және брендтер портфолиосы негізгі еуропалық және құрлықаралық нарықтардағы позицияларды нығайтуға мүмкіндік берді; экологиялық және цифрлық күн тәртібі жанама тақырыптардан корпоративтік стратегияның орталық элементтеріне айналды.

Еуропалық тәжірибенің басты ерекшелігі Ryanair, EasyJet, Wizz Air және т.б. сияқты төмен бюджеттік авиакомпаниялардың қарқынды дамуы болды. Әлемнің түрлі өңірлерінде бюджеттік тасымалдаушылар қызмет етсе де, алғашқы ірі жетістікке жеткен еуропалық әуе компаниялары болды. Қазіргі таңда да осы аймақтағы лоукостерлер нарықтық көшбасшылықты иеленіп отыр.

Еуропаның ең ірі төмен бюджеттік авиакомпанияларының – Ryanair, EasyJet және Wizz Air – дің дамуы соңғы жылдары ғылыми әдебиеттерде Еуропаның әуе нарығы құрылымын өзгертудің негізгі факторы ретінде қарастырылды. Зерттеулер дәл осы үш тасымалдаушы баға саясатын, бәсекелестік моделін және әуе байланысының географиясын өзгерте отырып, қысқа және орта мерзімді ұшу сегментінде «жаңа қалыпты» қалыптастырғанын атап көрсетеді [49].

Бюджеттік әуе компанияларының бизнес-моделінің негізгі тетігі – барлық шығын баптарын барынша қысқарту. Бұл коммерциялық әуе тасымалы үшін ерекше стратегия болып саналады. Дегенмен, әуе компаниялары ұшақсыз қызмет көрсете алмайды, сондықтан әуе паркін күтіп-ұстауда шығынды азайту мүмкіндігі туған жағдайда, олар бұл мүмкіндікті қалт жібермейді. Мәселен, 2001 жылы Ryanair тарихындағы ең ірі келісімді жүзеге асырып, Boeing компаниясынан 151 әуе кемесін сатып алды. Бұл шешім саладағы дағдарысқа байланысты Boeing бағасының төмендеуіне сәйкес қабылданған болатын. Алғашқы көзқараста шығындарды азайтуға ұмтылған әуе компаниялары ұшақ сатып алмай, лизингке жүгінуі тиіс сияқты көрінеді.

Бюджеттік тасымалдаушылар әдетте тек бір үлгідегі ұшақтарды пайдаланады. Мысалы, Ryanair тек Boeing 737 әуе кемелерімен ұшса, EasyJet Airbus A320 сериясын қолданады. Бір типті әуе кемесін пайдалану пилоттарды, бортсеріктерді, техникалық және жерүсті қызметкерлерін тек сол үлгі бойынша даярлауға мүмкіндік береді. Бұл қосымша шығындарды қысқартып қана қоймай, қайта оқытуға кететін уақытты үнемдейді. Соның нәтижесінде персонал жұмыс уақытын ұшуларға жұмсап, әуе компаниясына қосымша табыс әкеледі [50].

Лоукостерлердің тағы бір ерекшелігі – жолаушыларға ұсынылатын жайлылық деңгейінің шектеулі болуы. Мысалы, Ryanair әуе кемелеріндегі

орындықтардың арқалығы шалқаймайды, өйткені мұндай функция креслоның құнын арттырып, техникалық қызмет көрсету шығындарын көбейтеді.

Қазіргі кезде әлемде бірнеше әуе компаниялар өзінің бизнес моделінің тиімділігімен жоғары экономикалық нәтижелерге қол жеткізіп отыр.

Ирландиялық әуе компания Ryanair-дің қазіргі эволюциясы соңғы онжылдықтарда дәйекті түрде күшейтілген және масштабталған радикалды, арзан тәсілдің мысалы ретінде сипатталады. Ryanair анықтамалық жағдай ретінде әрекет етеді: шығындарды қатаң бақылау, флотты пайдаланудың жоғары қарқындылығы, нүктелік маршруттарға шоғырлану және қызметті «негізгі өнімге» дейін азайту тұрақты бәсекелестік артықшылықтың негізгі элементтері ретінде қарастырылады [51].

Ryanair стратегиясы шығындар бойынша көшбасшылыққа негізделген — барлығын үнемдеу арқылы ең төменгі тарифтерді қамтамасыз ету. Олар арзан рейстер үшін ең аз жайлылыққа дайын клиенттерді тарту үшін қосымша қызметтерден түсетін кірісті және өз веб-сайттары арқылы билеттерді тікелей сатуды барынша арттыра отырып, лоукостердің бизнес үлгісін пайдаланады[52].

EasyJet дамуы баға артықшылықтарын дәстүрлі авиакомпанияларға жақын қызмет көрсету элементтерімен біріктіретін қалыпты бюджеттік тәсіл траекториясы бойынша қозғалыс ретінде сипатталады. EasyJet әуе компаниясы 1995 жылы құрылған, Лутон әуежайында (Ұлыбритания) орналасқан және Еуропа, Солтүстік Африка және Азия бойынша арзан рейстерді ұсынатын ірі бюджеттік авиакомпания. EasyJet компаниясының дамуы орташа бюджеттік тәсілдің траекториясы бойынша қозғалыс ретінде сипатталады. Бұл тәсіл баға артықшылықтарын дәстүрлі авиакомпанияларға жақын қызмет көрсету элементтерімен біріктіреді. EasyJet стратегиясына бағытталған бірқатар зерттеулер компанияның басынан бастап күшті брендке, ірі әуежайларды пайдалануға және сату арналарын агрессивті цифрландыруға бәс тігетінін атап көрсетеді[53].

Wizz Air авиакомпаниясы Будапештте орналасқан және Венгрияның ең ірі авиакомпаниясы болып табылатын бюджеттік авиатасымалдаушы. Wizz Air авиакомпаниясын көбінесе орталық және Шығыс Еуропа нарықтарымен байланысты. Wizz Air салыстырмалы түрде төмен табысы бар және дәстүрлі авиакомпаниялардың шектеулі ұсынысы бар елдерде өте төмен тарифтер мен тығыз маршруттар желісін ұсына отырып, өз орнын таба алды. Авиакомпания креслолардың жоғары жүктемесіне, стандартталған жас флотқа және агрессивті баға саясатына баса назар аудара отырып, өте төмен шығындар стратегиясын белсенді қолданады. Бұл ретте компания қатысу географиясын кеңейтеді: орталық және Шығыс Еуропадан басқа, Wizz Air сұранысты әртараптандыруға және жекелеген ұлттық нарықтарға тәуелділікті төмендетуге ұмтыла отырып, Батыс Еуропа мен Жерорта теңізі бағыттарында базалар қалыптастырады [54-56].

Заманауи зерттеулер еуропалық авиакомпаниялардың бәсекеге қабілеттілігі нарықтық динамика мен стратегиялық басқару шешімдерінің үйлесімімен, сондай-ақ белсенді цифрландырумен, инновацияларды енгізумен, сервистік инфрақұрылым мен экологиялық технологияларды дамытумен айқындалатынын

атап көрсетеді. Жаһанданудың, технологиялық өзгерістердің және интеграциялық процестердің әсері Еуропалық авиациялық модельді талдау үшін ерекше қызықты етеді, өйткені ол реттеу мен бәсекелестіктің өзара байланысы тұрақты, теңдестірілген және үнемді саланы қалай қалыптастыратынын көрсетеді.

Авиакомпаниялардың бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз етудің еуропалық тәжірибесін зерделеу бұл зерттеудің маңызды кезеңі болып табылады, өйткені ол Қазақстанның авиация саласын дамытуға бейімделуі мүмкін тиімді басқару құралдарын, бейімделу стратегиялары мен реттеу тетіктерін анықтауға мүмкіндік береді. Еуропа нарықтық ынталандыру мен нормативтік реттеудің үйлесімді үйлесімі динамикалық, технологиялық және клиентке бағытталған авиациялық нарықты қалыптастыруға қабілетті екендігінің мысалы болып табылады.

Америка Құрама Штаттарындағы авиакомпаниялардың дамуы авиация нарығын дамыту мен нарықтық бәсекелестіктің әсерінен авиация саласын сәтті трансформациялаудың маңызды мысалдарының бірі ретінде қарастырылады. АҚШ іс жүзінде жаңа бизнес-модельдердің пайда болуына, бәсекелестіктің күшеюіне және авиатасымалдаушылардың ұйымдастырушылық стратегияларының жетілдірілуіне әкеп соқтырған ауқымды реттеуді жүзеге асырған бірінші ел болды. Заманауи зерттеулер бүкіл әлемдегі авиациядағы көптеген реформалардың негізін қалаған американдық модель екенін растайды. Америка Құрама Штаттарындағы авиакомпаниялардың дамуы авиация саласын сәтті трансформациялаудың маңызды мысалдарының бірі ретінде қарастырылады. АҚШ іс жүзінде жаңа бизнес-модельдердің пайда болуына, бәсекелестіктің күшеюіне және авиатасымалдаушылардың ұйымдастырушылық стратегияларының жетілдірілуіне әкеп соқтырған ауқымды реттеуді жүзеге асырған бірінші ел болды. Заманауи зерттеулер бүкіл әлемдегі авиациядағы көптеген реформалардың негізін қалаған американдық модель екенін растайды [57,58].

Тарифтерді, маршруттарды және рейстердің жиілігін мемлекеттік бақылаудың күшін жою бәсекелестіктің тікелей өсуіне және әуе сапарларының бағасының төмендеуіне әкелді. АҚШ бюджеттік авиатасымалдаудың отаны болып саналады. Southwest Airlines кейінірек Еуропада және Азияда шығарылған толық бюджеттік модельді жасаған алғашқы авиакомпания болды.

Southwest Airlines – төмен бюджетті тасымалдау моделінің (low-cost carrier, LCC) бастаушысы болып саналады. Компанияның басты стратегиясы шығындарды барынша қысқартуға негізделген. Бұл – әуе флотының стандартталуы (тек Boeing 737 үлгілері), техникалық қызмет пен персоналды оқыту шығындарының төмендеуі, ұшақтардың айналым жылдамдығын арттыру (қысқа тұрақ интервалдары) және «point-to-point» жүйесін қолдану арқылы жүзеге асты. Осындай тәсіл компанияға жанармай бағасының ауытқуы мен дағдарыстарға қарамастан ұзақ мерзім бойы тұрақты табыстылықты сақтауға мүмкіндік берді.

АҚШ авиацияға цифрлық технологияларды енгізу саласындағы әлемдік көшбасшылардың бірі болып табылады. Негізгі бағыттар арасында:

- нейрондық желілер мен машиналық оқытуға негізделген динамикалық баға;

- техникалық қызмет көрсету үшін Big Data-ны кеңінен қолдану;

- клиенттерге қызмет көрсету және адалдық бағдарламаларына арналған онлайн платформалар;

- тіркеу және отырғызу процестерін автоматтандыру.

Заманауи зерттеулер американдық авиакомпаниялар көптеген еуропалық және азиялық бәсекелестерге қарағанда цифрлық шешімдерді тезірек енгізетінін атап көрсетеді, бұл оларға қосымша бәсекелестік артықшылық береді.

АҚШ нарығы мүмкіндігінше либералды деп саналғанымен, мемлекет келесі шараларға белсенді қатысады:

- федералдық авиация басқармасы арқылы қауіпсіздікті реттеу;

- дағдарыс жағдайында саланы қолдау ;

- NextGen федералды бағдарламасы арқылы әуе навигациясын жаңарту.

Пандемия кезінде авиакомпанияларды қолдауға бағытталған зерттеулер АҚШ-тағы мемлекеттік шаралар әуе компаниялары мен әуежайларды субсидиялаудың икемді механизмдерінің арқасында ЕО-ға қарағанда тиімдірек екенін көрсетеді.

Американдық авиакомпанияларды дамыту тәжірибесі нарықтық механизмдер мен инновацияларды біріктірудің маңыздылығын көрсетеді. Ғылыми зерттеулерді талдау негізінде АҚШ моделінің негізгі ерекшеліктерін бөліп көрсетуге болады:

- жаңа бизнес-модельдердің пайда болуы, әсіресе low-cost;

- қуатты хаб жүйелерін қалыптастыру;

- ірі авиациялық топтарда шоғырландыру;

- цифрландырудың жоғары деңгейі;

- бәсекелестік пен мемлекеттік реттеу арасындағы теңгерім.

Бұл тәжірибе әсіресе авиация саласын жаңартуға және ұлттық авиакомпаниялардың бәсекеге қабілеттілігін арттыруға ұмтылатын елдер үшін пайдалы болуы мүмкін.

Азия әуе нарығы - әлемдегі ең қарқынды дамып келе жатқан нарықтардың бірі. Жылдам экономикалық өсу, орта таптың өсуі, инфрақұрылымның кеңеюі және ұтқырлыққа деген жоғары сұраныс Азия-Тынық мұхиты аймағын жаһандық әуе көлігінің негізгі драйверіне айналдырды [59].

Азия авиакомпаниялары әртүрлі бизнес-модельдерді белсенді түрде біріктіреді:

- мемлекетішілік және өңіраралық тасымалдарға арналған бюджеттік модель;

- ірі және шалғай елді мекендер арасындағы байланысты қамтамасыз ететін өңірлік тасымалдаушылар;

- халықаралық және құрлықаралық маршруттар үшін ұзақ мерзімді тасымалдау.

Бұл тәсіл сұранысқа, экономикалық жағдайға және инфрақұрылымға бейімделуге мүмкіндік береді, бұл авиакомпаниялар мен жалпы нарықтың тұрақтылығын арттырады.

Singapore Airlines – премиалды үлгінің классикалық мысалы. Компания сапалы қызмет пен инновацияға басымдық береді. Оның ішінде: жаңа әуе паркіне ірі инвестициялар (алғашқылардың бірі болып Airbus A380 сатып алған), ерекше сервис стандарттары, сондай-ақ жаңа қызмет түрлерін енгізу. Бұл компанияның үлгісі өнімді әртараптандыру мен жаһандық бренд құру арқылы да бәсекеге қабілетті болуға болатынын көрсетеді.

Emirates Airlines – жаһандық хаб үлгісін қалыптастырған әуе компаниясы. Дубай әуежайы арқылы жүзеге асырылатын «hub-and-spoke» стратегиясы Еуропа, Азия және Африканы біріктірді. Компания кең магистральді әуе кемелерін (Boeing 777, Airbus A380) пайдаланып, люкс қызметтерге ерекше көңіл бөледі (жеке сьюттер, борттағы салондар, Wi-Fi). Emirates тәжірибесі мемлекеттік қолдау, қолайлы географиялық орналасу және премиум қызметтердің ауқымды дамуы арқылы ерекше бәсекелік артықшылық қалыптастыруға болатынын айқындайды. Табысты өсуге қарамастан, Азия әуе нарығы бірқатар қиындықтарға тап болды - сыртқы күйзелістерге жоғары сезімталдық (экономикалық дағдарыстар, пандемия, отынның бағасы); инфрақұрылым мен қауіпсіздікке инвестиция салу қажеттілігі; жоғары бәсекелестік; әуе ағындарының шамадан тыс жүктелу қаупі және экологиялық проблемалар.

Соңғы 15 жылда Turkish Airlines жаһандық ойыншыға айналды. Оның басты стратегиясы – маршруттық желіні кеңейту (300-ден астам бағыт, ең көп елді қамтитын желі), Стамбұлды Еуропа мен Азия арасындағы табиғи көпір ретінде позициялау және қызмет сапасын дамыту (Skytrax бойынша Еуропадағы үздік бизнес-класс). Бұл тәжірибе географиялық орналасуды тиімді пайдалану мен мемлекеттік қолдаудың ұлттық тасымалдаушыны жаһандық деңгейге көтеруге мүмкіндік беретінін дәлелдейді.

Авиакомпанияларды дамытудың азиялық тәжірибесі жылдам экономикалық өсу, өсіп келе жатқан сұраныс және инфрақұрылымға инвестициялар жағдайында икемді, қолжетімді және алуан түрлі авиациялық нарықты қалыптастыруға болатынын көрсетеді. Ұлттық авиацияны дамытуға ұмтылатын елдер үшін азиялық тәжірибе пайдалы тәжірибелерді ұсынады: бейімделу, ішкі сұранысқа бағдарлану, low cost моделін дамыту, инфрақұрылымға инвестициялар және икемді реттеу [60].

Соңғы онжылдықтарда әлемдік әуе көлігі индустриясының дамуы нарықтық либерализация, технологиялық трансформация, институционалдық реформалар және экологиялық күн тәртібінің ықпалының бір мезгілде әсер етуімен айқындалды. Қазіргі ғылыми зерттеулер көрсеткендей, әуе компанияларының бәсекелестік стратегиялары тек бағаға негізделген тар шеңбермен шектелмей, маршруттық желіні басқару, операциялық қызметтің сенімділігін қамтамасыз ету, клиенттік тәжірибені цифрландыру және экологиялық тұрақты отын мен техникаларға көшу сияқты бағыттарды қамтиды [61-68].

Авиакомпанияларды дамытудың АҚШ, Еуропалық Одақ және Азия модельдерінің бірнеше критерийлер бойынша негізгі айырмашылықтары төмендегі кестеде келтірілген.

Кесте 3 - Авиакомпанияларды дамытудың АҚШ, ЕО және Азия модельдерінің негізгі айырмашылықтары

Салыстыру критерийі	АҚШ	Еуропалық Одақ	Азия
1. Мемлекеттік араласу деңгейі	Минималды реттеу; негізгі акцент – қауіпсіздік; бәсекелестік толықтай нарықтық механизмдерге негізделеді	Күшті реттеу; қатаң бәсекелестік ережелері; жолаушылардың құқықтарын қорғау	Аралас модель: кейбір елдерде ұлттық авиакомпанияларға мемлекет тарапынан күшті қолдау; инфрақұрылымдық жобаларға жоғары мемлекеттік қатысу
2. Нарық құрылымы	Олигополия: бірнеше ірі корпорация нарықтың едәуір бөлігін бақылайды	Неғұрлым бәсекелі құрылым; елдер арасындағы жоғары бәсекелестік	Фрагменттелген нарық: ірі флагмандық авиакомпаниялар (Singapore Airlines, Cathay Pacific) және жылдам өсіп келе жатқан LCC бірге қызмет етеді
3. Low-cost авиа компаниялардың дамуы (LCC)	Low-cost модельдің отаны; Southwest алғашқы және ең ірі LCC-дің бірі; тұрақты ішкі сұраныс	Дүниежүзіндегі ең ірі LCC нарықтарының бірі: Ryanair, Wizz Air, EasyJet Еуропаішілік тасымалдардың негізін құрайды	Оңтүстік-Шығыс және Шығыс Азияда LCC қарқынды дамуда; қолжетімді рейстер ішкі туризмді ынталандырады
4. Маршруттық модель	Күшті хаб жүйесі; әлемдегі ең ірі хабтар	ЕО ішінде авиакомпаниялар үшін ашық шекаралар	Гибридті модель: ірі хабтар және кең point-to-point желілері бар LCC
5. Нарықтағы бәсекелестік	Жоғары, бірақ консолидацияға байланысты шектелген; бірнеше ірі тасымалдаушы нарықта доминант	Өте жоғары: ондаған авиакомпаниялар бірыңғай нарықта бәсекелеседі; күшті антимонополиялық реттеу	Елдерге қарай әртүрлі: Жапония мен Кореяда қатаң бәсекелестік, ал Үндістан мен Қытайда бұрынғыдай жартылай монополиялық құрылым

3 - кестенің жалғасы

6. Инновациялар және цифрландыру	Big Data, динамикалық баға белгілеу, автоматтандырылған қызмет көрсету; АҚШ – технологиялық лидер	Цифрлық сервистер теңгерімді дамиды; процесстерді стандарттау және жолаушыларға қолайлылыққа басымдық беріледі	Цифрлық шешімдердің жылдам енгізілуі; әсіресе Оңтүстік-Шығыс Азияда мобильді сервистердің жоғары интеграциясы
7. Экологиялық саясат	Қатаң федералды нормалар жоқ; экологиялық бастамалар авиакомпаниялардың өзіне байланысты	Дүниежүзіндегі ең қатаң талаптар, ЕО-ның климаттық стратегиясы	Флотты жаңғырту мен энергия тиімділігіне басымдық; экологиялық саясат елдер арасында біркелкі емес
8. Инфрақұрылым және әуежайлар	Әуе қозғалысын басқарудың жоғары технологиялық жүйесі	Елдер арасындағы интеграция күрделі	Жаңа әуежайларға және инфрақұрылымды жаңғыртуға ауқымды инвестициялар; дамудың жоғары қарқыны
9. Негізгі бәсекелік артықшылықтар	Инновациялар, икемділік, хабтардың ауқымы, лоялдылық бағдарламалары, маршруттық тиімділік	Жоғары бәсекелестік, сервис сапасы, дамыған реттеу жүйесі, интеграцияланған инфрақұрылым	Жоғары сұраныс қарқыны, гибридті бизнес-модельдер, мемлекеттік инвестициялар
<i>Ескерту – автормен [46-60] әдебиеттер негізінде жасалынған</i>			

АҚШ, Еуропалық Одақ және Азияның авиакомпаниялар даму модельдерін салыстырмалы талдау олардың әрқайсысының өзіндік тарихи алғышарттары, реттеу қағидаттары және стратегиялық басымдықтары бар екенін көрсетті. Бұл айырмашылықтар әр аймақтың әлеуметтік-экономикалық жағдайына, нарықтық құрылымына, мемлекеттік саясатына және авиация индустриясының даму қарқынына тікелей байланысты.

Еуропалық Одақ либералды авиация нарығының моделін көрсетеді. Бірыңғай Еуропалық авиациялық кеңістікті қалыптастыру шығындарды азайту, маршруттық желіні кеңейту және жолаушылар ағынының өсуі есебінен авиакомпаниялар экономикалық тиімділікті арттыратын жоғары бәсекелестік ортаны құруға мүмкіндік берді. Бұл модельдің экономикалық әсері өндіріс

факторларының ұтқырлығының жоғарылауында, аймақтық нарықтардың интеграциясында және ЕО елдерінің жалпы аймақтық өнімінің өсуінде көрінеді.

Авиакомпаниялардың бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз етудің американдық моделі нарықтық өзін-өзі реттеу принциптеріне негізделген. АҚШ әуе нарығының шоғырлануы шығындарды оңтайландыруға және тұрақты қаржылық нәтижелілікті қамтамасыз етуге қабілетті ірі авиахолдингтердің қалыптасуына әкелді. АҚШ авиакомпанияларының экономикалық бәсекеге қабілеттілігін дамыған ішкі нарық, инвестициялардың жоғары деңгейі және дағдарыс кезеңдеріндегі Үкіметтің араласуы қолдайды.

Азия-Тынық мұхиты (Азия) елдерінде авиация саласы жедел экономикалық өсудің негізгі драйверлерінің бірі болып табылады. Флагмандық авиакомпанияларды мемлекеттік қолдау, әуежай инфрақұрылымына ауқымды инвестициялар және транзиттік хабтарды белсенді дамыту жолаушылар ағыны мен халықаралық сауда белсенділігінің өсуіне ықпал етеді. Осы аймақтағы авиакомпаниялардың экономикалық бәсекеге қабілеттілігі туризмнің өсуімен, логистикалық тізбектердің дамуымен және жалпы ішкі өнімнің өсуімен тығыз байланысты.

Әлемдік экономиканың жаһандануы жағдайында авиация саласы нарықтардың кеңістіктік байланысын, жұмыс күшінің ұтқырлығын және халықаралық тауар айналымын жеделдетуді қамтамасыз ете отырып, экономикалық даму факторлары жүйесінде ерекше орын алады. Әлемдік тәжірибе көрсеткендей, авиакомпаниялардың бәсекеге қабілеттілігі тек ішкі өндірістік және басқару факторлары есебінен ғана емес, ең алдымен макроэкономикалық ортаның, институционалдық жағдайлардың және мемлекеттік экономикалық саясаттың әсерінен қалыптасады.

Экономикасы дамыған елдерде авиация ұлттық экономикаға айтарлықтай мультипликативті әсер ете алатын стратегиялық сектор ретінде қарастырылады. Халықаралық ұйымдардың бағалауы бойынша авиация саласының дамыған елдердің жалпы ішкі өніміне тікелей және жанама үлесі 3-тен 6% - ға дейін, ал транзиттік және туристік мамандануы айқын экономикаларда бұл көрсеткіш 8-10% - ға жетеді. Бәсекеге қабілетті авиакомпаниялар қосымша құнның өсуін қамтамасыз етеді, инвестициялық белсенділікті ынталандырады және экономикалық өсудің тұрақтылығын арттыратын қызметтер экспортының кеңеюіне ықпал етеді.

Әлемдік тәжірибені салыстырмалы талдау авиакомпаниялардың бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз етудің әмбебап моделі жоқ екенін көрсетеді. Алайда, қарастырылған барлық елдерде инфрақұрылымға инвестициялар, институционалдық тұрақтылық, нарық ауқымы және авиацияның жалпыұлттық экономикалық даму стратегияларына интеграциясы негізгі факторлар болып табылады. Осы жағдайларда авиакомпаниялардың бәсекеге қабілеттілігі саланың дербес сипаттамасы емес, макроэкономикалық жүйенің элементі болып табылады.

Қазақстан Республикасы үшін әлемдік тәжірибе транзиттік әлеуетті іске асыру және экономиканы әртараптандыру контекстінде ерекше маңызға ие. Ұлттық институционалдық және экономикалық ерекшеліктерді ескере отырып,

үздік халықаралық тәжірибелерді бейімдеу бәсекеге қабілетті авиакомпаниялардың дамуын орнықты экономикалық өсудің және елдің жаһандық экономикадағы ұстанымын нығайтудың маңызды факторы ретінде қарастыруға мүмкіндік береді.

Шетелдік тәжірибені зерттеу нәтижелері бойынша Қазақстанның авиация саласының бәсекеге қабілеттілігін арттыру үшін төмендегі іс-шараларды жүзеге асыру керек деп тұжырымдауымызға болады:

1. Нарықтағы бәсекені күшейту (АҚШ тәжірибесі). Ол үшін ішкі нарықта жаңа тасымалдаушылардың пайда болуына жағдай жасау, әуе бағыттарына қолжетімділікті кеңейту, ел ішінде low-cost сегментінің көбеюіне ынталандыру шараларын енгізу керек. Бұл қадамдар билет бағасының төмендеуіне, жолаушылар ағынының артуына және сервистің жақсаруына жол ашады.

2. Еуропалық Одақ үлгісіндегідей сапа, қауіпсіздік және экология стандарттарын күшейту. ЕО тәжірибесі көрсеткендей, жоғары стандарттар – ұзақ мерзімді бәсекелік артықшылық. Сондықтан, жолаушылардың құқықтарын қорғау жөніндегі ұлттық актілерді күшейту (кешігу, жойылған рейстер, багаж мәселелері бойынша), әуежайлар мен авиакомпаниялар үшін экологиялық талаптарды енгізу, қауіпсіздік саласындағы тәуелсіз техникалық аудиттерді жүйелі түрде өткізу қажет. Ұзақ мерзімде бұл Қазақстанның халықаралық авиация беделін көтереді.

3. Low-cost тасымалдаушыларды дамытуға жағдай жасау (Азия және ЕО тәжірибесі). Азия мен Еуропада LCC нарықты кеңейту мен авиацияны халыққа қолжетімді етуге үлкен үлес қосты. Біздің елімізде бұл модельды екінші деңгейлі әуежайларда арзандатылған тарифтер мен жеңілдіктер енгізу арқылы жасауға болады.

4. Хабтық жүйені дамыту және транзиттік әлеуетті күшейту (АҚШ тәжірибесі). Қазақстанда Алматы және Астана әуежайларын толыққанды өңірлік хаб ретінде дамыту шараларын іске асыру қажет. Қазақстанның географиялық орналасуы Еуропа–Азия транзитін дамыту үшін ерекше мүмкіндік береді.

5. Цифрландыру деңгейін арттыру және инновацияны енгізу (АҚШ пен Азия тәжірибесі). Әлемдік авиацияда бәсекелестіктің негізгі факторы – технология. Сондықтан, елімізде Big Data және AI негізінде динамикалық тарифтік саясат енгізу, әуежайларда толық цифрландырылған self-service жүйелерін (биометрия, электронды гейттер) енгізу керек. Цифрлық трансформация операциялық шығындарды азайтып, қызмет сапасын арттырады.

6. Кадрлық әлеуетті нығайту (ЕО тәжірибесі). Авиакомпаниялардың бәсекеге қабілеттілігі тікелей адами капиталға байланысты. Сондықтан, елімізде ұшқыштар, инженерлер және сервис персоналын даярлауды жаңғырту қажет (халықаралық авиациялық академиялармен серіктестік бағдарламаларын ұйымдастыру).

Әлемдік тәжірибе көрсеткендей, авиация саласын дамыту үшін әмбебап формула жоқ, бірақ АҚШ, ЕО және Азия модельдеріндегі тиімді элементтерді ұлттық ерекшеліктерге бейімдей отырып қолдану Қазақстан үшін үлкен мүмкіндіктер ашады. Шетелдік тәжірибенің жетістіктерін қолдану отандық

авиакомпаниялардың бәсекеге қабілеттілігін арттырып, Қазақстанды аймақтық авиациялық және транзиттік хабқа айналдыруға мүмкіндік береді.

Жүргізілген салыстырмалы талдау авиакомпаниялардың бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз ету әлемдік тәжірибеде нарықтық тетіктер, мемлекеттік реттеу, институционалдық орта және технологиялық даму деңгейінің өзара ықпалы негізінде қалыптасатынын көрсетті. АҚШ моделінде либерализация, инновациялар және low-cost бизнес-үлгінің дамуы басым болса, Еуропалық Одақта бәсекелестікті реттеу, сапа стандарттары мен жолаушылар құқықтарын қорғауға бағытталған институционалдық тәсіл жетекші орын алады, ал Азия елдерінде мемлекеттік қолдау, инфрақұрылымдық инвестициялар және хабтық стратегиялар негізгі драйверлер ретінде көрінеді. Бұл айырмашылықтар әр аймақтың әлеуметтік-экономикалық құрылымына қарамастан, авиакомпаниялардың тұрақты бәсекелік артықшылықтары операциялық тиімділік, маршруттық желіні оңтайландыру, цифрландыру, сервис сапасы және шығындарды басқару сияқты әмбебап факторлар арқылы қалыптасатынын дәлелдейді.

Сонымен қатар, әлемдік тәжірибе авиакомпаниялардың бәсекеге қабілеттілігі салалық деңгейден асып, ұлттық экономикалық дамудың маңызды факторы екенін айқындайды. Авиация көлігі өңірлік интеграцияны тереңдетіп, транзиттік ағындарды ұлғайтып, туризм мен сауданың дамуына серпін беріп, жалпы ішкі өнімнің өсуіне мультипликативтік әсер етеді. Осыған байланысты авиакомпаниялардың бәсекеге қабілеттілігін арттыру инфрақұрылымдық жаңғырту, институционалдық тұрақтылық, цифрлық трансформация және тиімді мемлекеттік саясатпен тікелей байланысты кешенді үдеріс ретінде қарастырылуы тиіс. Бұл тұжырымдар Қазақстан жағдайында халықаралық тәжірибені бейімдеу арқылы ұлттық авиация саласының орнықты дамуын қамтамасыз етудің теориялық негізін қалыптастырады.

1.3 Авиация саласының бәсекеге қабілеттілігін экономикалық бағалау әдіснамасы

Авиация саласының бәсекеге қабілеттілігін ұлттық экономиканың даму факторы ретінде қарастыру оны бағалаудың әртүрлі әдіснамалық құралдарын қолдану қажеттілігін көрсетеді. Яғни, авиация саласының бәсекеге қабілеттілігін бағалау тек операциялық, сервистік көрсеткіштермен шектелмеуі тиіс. Экономикалық тұрғыдан бағалау әдістемесі авиация саласының жалпы ішкі өнімге қосқан үлесін, транзиттік әлеуетті іске асыру деңгейін ескеруі тиіс. Сондықтан әуе кәсіпорындарының бәсекеге қабілеттілігін бағалау әдіснамасы макроэкономикалық және микроэкономикалық көрсеткіштердің өзара байланысына негізделуі қажет.

Авиация саласының бәсекеге қабілеттілігін бағалау әдіснамасын қалыптастыруда экономикалық дамудың әртүрлі деңгейдегі көрсеткіштері шешуші рөл атқарады. Бұл, ең алдымен, авиациялық қызмет көлемінің жалпы ішкі өнім динамикасымен, инвестициялық белсенділікпен өзара байланысын анықтауды талап етеді. Сондықтан әуе кәсіпорындарының бәсекеге

кабілеттілігін бағалау әдістері нарықтағы позицияны ғана емес, олардың ұлттық экономикаға қосатын үлесін де кешенді түрде сипаттауы тиіс.

Әуе көлігі – ұлттық экономиканың стратегиялық маңызы бар салаларының бірі. Жаһандану жағдайында азаматтық авиация саласының тиімділігі тек қана қауіпсіз әрі сапалы тасымалдау көрсеткіштерімен емес, сонымен қатар халықаралық нарықтағы бәсекеге қабілеттілігімен де айқындалады. Осыған байланысты әуе кәсіпорындарының бәсекеге қабілеттілігін бағалау әдіснамасы ғылыми-тәжірибелік тұрғыдан ерекше өзектілікке ие.

Экономикалық әдебиеттерде бәсекеге қабілеттілік кәсіпорынның нарықтағы позициясын ұзақ мерзімді кезеңде сақтап қалу қабілеті ретінде қарастырылады. Әуе кәсіпорындары жағдайында бұл ұғым ұшу қауіпсіздігі, маршруттық желінің тиімділігі, тарифтердің қолжетімділігі, клиенттерге көрсетілетін қызмет сапасы және инновациялық даму деңгейі сияқты кешенді факторлар арқылы анықталады.

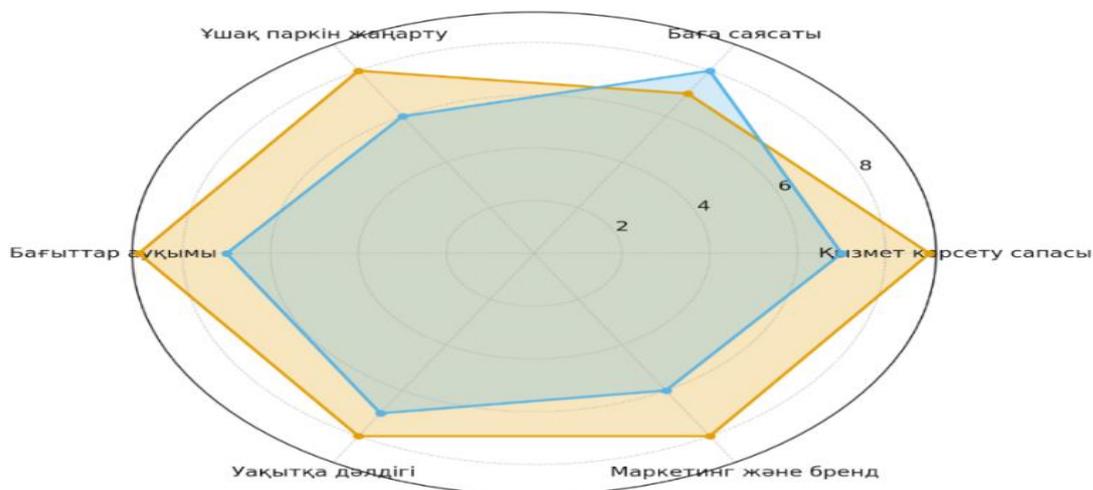
Сонымен қатар, бәсекеге қабілеттілік тек кәсіпорынның ішкі мүмкіндіктеріне ғана емес, сыртқы орта факторларына да тәуелді. Әлемдік нарықтағы жағдай, мемлекеттік саясат, инфрақұрылымдық даму, цифрлық технологияларды қолдану деңгейі және халықаралық авиациялық альянстарға қатысу – бағалау әдістемесінің негізгі айнымалылары болып табылады.

Экономикалық бағалау тұрғысынан авиация саласының бәсекеге қабілеттілігі келесі индикаторлармен сипатталады: авиация саласының ЖІӨ-дегі үлесі, жолаушылар ағынының немесе әуе көлігімен тасымалдау бойынша кірістердің ЖІӨ өсімімен корреляциясы, транзиттік әуе тасымалы көлемі. Аталған индикаторларды кешенді қолдану авиация саласының бәсекеге қабілеттілігін экономикалық даму факторы ретінде объективті бағалауға мүмкіндік береді. Осы көрсеткіштерді ескермеу бәсекеге қабілеттілікті тек басқарушылық деңгейде бағалауға алып келеді және бұл экономикалық талдаудың толықтығын төмендетеді.

Өнімнің және ұйымның бәсекеге қабілеттілігін бағалауда матрицалық әдістер қолданылады. Бұл әдістер жоғарыда қарастырылған аналитикалық тәсілдерден ерекшеленеді. Егер аналитикалық әдістер бәсекеге қабілеттілікті өнімнің нарыққа шығу кезеңінде бағалауға мүмкіндік берсе, матрицалық әдістер нақты уақыт аралығында бәсекеге қабілеттіліктің шынайы деңгейін анықтауға жағдай жасайды [69,70].

Ұйымның мүмкіндіктерін бағалау негізінде бәсекеге қабілеттілік көпбұрышын құруға болады. Әрбір осьте зерттелетін фактордың деңгейін көрсету үшін белгілі бір өлшем шкаласы алынады. Егер бір суретте әртүрлі ұйымдардың бәсекеге қабілеттілік көпбұрыштарын бейнелейтін болсақ, онда олардың әртүрлі факторлар бойынша бәсекеге қабілеттілік деңгейін салыстыруға мүмкіндік туады.

Алынған бағаларды талдау негізінде бәсекелестер арасындағы күрестің мықты және әлсіз жақтарын анықтауға болады. Кейін осының негізінде күшті тұстарды нығайтуға және әлсіз жақтарды жоюға бағытталған іс-шаралар әзірленеді.



Сурет 3 - Әуе кәсіпорындарының мысалында бәсекеге қабілеттілік көпбұрышын құру
Ескерту – автормен жасалынған

Әдістің кемшіліктері:

- сараптамалық бағалаулардың субъективтілігі;
- сапа сипаттамаларын сандық түрде бейнелеудің қиындығы;
- таңдап алынған критерийлер бойынша өнімнің немесе ұйымның нақты сандық бағасын бермейді;
- әрбір бәсекелестің болашақта өз жұмысын қаншалықты жақсарта алатыны жөнінде болжамдық ақпараттың жоқтығы.

Әдістің артықшылықтары:

- зерттелетін өнімнің немесе ұйымның күшті және әлсіз жақтарын көрнекі түрде көрсету мүмкіндігі;
- зерттеліп отырған өнімнің немесе ұйымның бәсекелеспен салыстырғандағы орнын тез әрі жеңіл анықтау.

Азаматтық авиация нарығындағы бәсекелестіктің күшеюі әуе компанияларын тұтынушыларға жоғары сапалы және сенімді қызмет көрсетуге міндеттейді. Қазіргі кезеңде әуе тасымалдаушыларының негізгі стратегиялық мақсаты – бәсекеге қабілеттілікті арттыру, себебі бұл көрсеткіш олардың нарықтық беделіне, экономикалық нәтижелеріне және ұзақ мерзімді даму әлеуетіне тікелей әсер етеді.

Аталған мақсатқа жету үшін әуе компаниялары өздерінің барлық операциялық қызметін қызмет сапасын үздіксіз жетілдіруге, оны тұтынушылардың өзгермелі сұраныстары мен халықаралық стандарттарға сәйкестендіруге бағыттауы қажет. Мұндай тәсіл нарықтық тұрақтылықты қамтамасыз етудің, бренд имиджін сақтаудың және клиенттік адалдықты арттырудың маңызды шарты болып табылады.

Әуе компанияларының бизнес-жүйе ретінде бәсекеге қабілеттілігін арттыру стратегиясы алдымен кешенді диагностика нәтижелеріне сүйенеді. Диагностика – бұл жүйенің ағымдағы жай-күйін бағалау, оның әлсіз тұстарын және даму әлеуетін анықтауға арналған ғылыми талдау рәсімдерінің жиынтығы. Ол нақты

және уақыт тұрғысынан өзекті болуы тиіс, сондай-ақ белгілі бір ұйым немесе нарық сегментіне бағытталады.

Диагностиканың басты мақсаты – әуе компаниясының құрылымдық элементтерінің өзара әрекеттесу тиімділігін бағалап, жүйенің үйлесімділігін арттыруға бағытталған шаралар жиынтығын қалыптастыру. Бұл үдеріс талдау және болжау әдістерімен тығыз байланысты, себебі жүйенің қазіргі жағдайын түсіну оның болашақ даму тенденциясын анықтауға мүмкіндік береді.

Практикада диагностика көбінесе зерттеліп отырған бизнес-жүйенің нақты көрсеткіштерін белгілі бір нормативтік немесе салыстырмалы базамен өлшеуді қамтиды. Мұндай салыстыру нәтижесінде ауытқулардың сипаты мен бағыты, яғни олардың оң немесе теріс әсері анықталады.

Диагностика процесі екі негізгі кезеңнен тұрады:

1. Салыстыруға негіз болатын және зерттелетін объектілер үшін ортақ мәнгері негізгі көрсеткіштер жиынтығын анықтау;

2. Зерттеліп отырған объектінің сандық сәйкестендірілуі, яғни көрсеткіштер арасындағы айырмашылық деңгейін тіркеу және бағалау.

Бұл процесс статистикалық деректерге сүйене отырып, кешенді экономикалық талдау әдістерін, сондай-ақ сараптамалық бағалау мен сауалнама нәтижелеріне негізделген балдық жүйелерді қолдану арқылы жүзеге асырылады. Диагностика барысында анықталған сәйкессіздіктердің себептерін талдау маңызды рөл атқарады, өйткені олар жүйенің дамуында туындайтын ішкі және сыртқы факторлармен тікелей байланысты.

Сыртқы факторлар – кәсіпорынға тәуелсіз немесе оның ықпалы шамалы жағдайлар;

Ішкі факторлар – кәсіпорынның тікелей қызметіне байланысты себептер.

Бәсекелік артықшылықты бағалау үшін әуе көлігі қызметтерін тұтынушыларға табысты қызмет көрсетуді қамтамасыз ететін тұтынушылық құндылықтар тізбегін анықтау қажет. Мұндай тізбек өзара тәуелді қызмет түрлерінің жүйесін құрайды және шешуші бәсекелік артықшылыққа қол жеткізу осы элементтердің үйлесімділігіне байланысты. Әуе компаниясының бәсекелік артықшылығы көбіне оның осы жүйені қаншалықты нақты үйлестіре алатынына тәуелді болады.

Әуе компаниясының жолаушыларға қызмет көрсету үдерісін жалпы түрде үш негізгі кезеңге бөлуге болады:

- Ұшуға дейінгі қызмет көрсету;
- Ұшу барысындағы қызмет көрсету;
- Ұшудан кейінгі қызмет көрсету.

Әуе компаниясының бәсекеге қабілеттілігінің басты айқындаушы сәті – әрбір кезеңде көрсетілетін қызметтердің сапасы болып табылады. Қызмет сапасын арттырудың басты шарты – тұтынушылардың нақты талаптарын айқындау және олардың қанағаттану деңгейін жүйелі түрде бағалау болып табылады. Тұтынушылардың күтулері мен пікірлерін ескеру әуе компанияларына өз қызметін нарық сұранысына бейімдеуге, сондай-ақ бизнес-үдерістің сапалық параметрлерін нақтылауға мүмкіндік береді.

Мұндай бағалау барысында тұтынушылардан жиналған ақпаратты екі өзекті қырынан қарастыру қажет:

- белгілі бір қызмет көрсетудің сипаттамасына қанағаттану деңгейі;
- осы сипаттаманың жолаушылар үшін маңыздылық дәрежесі.

Аталған тәсіл әуе компанияларының тұтынушылар тарапынан не себепті таңдалатынын айқындауға және жолаушылардың басымдықтары мен мінез-құлық модельдерін түсінуге мүмкіндік береді. Бұл өз кезегінде нарықтағы позицияны нығайтуға, бәсекелестік артықшылықтарды нақтылауға және қызмет сапасын жақсартуға бағытталған стратегияны қалыптастыруға ықпал етеді. Жүргізілген талдау нәтижесінде әуе компаниясы жаңа клиенттерді тартуға және тұрақты жолаушылардың сенімін сақтауға ықпал ететін негізгі параметрлерді айқындай алады. Сонымен қатар компания бизнес-үдерістердің жекелеген элементтерін бағалап, олардың сапасын арттыруға бағытталған мақсатты жетілдіру шараларын іске асыру мүмкіндігіне ие болады. Мұның нәтижесінде әуе компаниясының өніміне деген тұтынушылық құндылық өсіп, бұл өз кезегінде әуе тасымалдау нарығындағы оның бәсекеге қабілеттілігін арттыру құралына айналады.

Өзінің өндірістік-эксплуатациялық қызметі барысында кез келген әуе компаниясы белгіленген тәртіпті бұзатын және жекелеген қызметтердің жұмысын қиындататын түрлі жағдайлармен ұшырасады. Мұндай жағдайлар, өз кезегінде, тұтынушыларға теріс әсерін тигізеді.

Әуе компаниясына тәуелсіз болатын бұзушылықтарға, мысалы, қолайсыз ауа райы жағдайлары салдарынан рейстің ұшуының кешігуі, кеш қонуы немесе транзиттік рейстер арасындағы байланыс жоғалуы жатады.

Әуе компаниясына тікелей байланысты бұзушылықтарға келесілерді жатқызуға болады:

- ақаулы жағдайды шешуге қатысатын қызметтер мен бөлімшелердің іс-қимылын үйлестірудегі кемшіліктер;
- құрылымдық бөлімшелер жұмысының жүйелік олқылықтары;
- қолданыстағы рәсімдерді тиімді қолданудың жеткіліксіздігі немесе олардың тұтынушылар талаптарына сәйкес келмеуі;
- ішкі функцияаралық өзара әрекеттесудің тиімсіз ұйымдастырылуы;
- жолаушылардың жеке мүлкіне келтірілген залал және басқа да факторлар.

Отандық және шетелдік зерттеушілер әуе кәсіпорындарының бәсекеге қабілеттілігін бағалау үшін жоғарыта аталған әдістерді қолданып келеді. Төмендегі кестеде әуе компаниялардың бәсекеге қабілеттілігін анықтау және бағалау тақырыбы бойынша жарияланған ғылыми жұмыстардың сипаттамасы келтірілген.

Кесте 4 - Әуе компаниялардың бәсекеге қабілеттілігін анықтау және бағалау тақырыбы бойынша отандық және шетелдік авторлардың жариялаған ғылыми жұмыстары

Авторлар	Жылы	Мақала атауы	Қолданылуы
Абильпатта Е., Каирова Ш.Г.	2018	Проблемы развития авиатранспортной системы в РК (на примере Air Astana)» // Siberian Journal of Tourism and Economic [69]	Бәсекеге қабілеттілік индексін есептеу үшін желілік, транзиттік және инфрақұрылымдық факторларды айқындайды
Джаксыбекова Г.Н.	2019	Финансовое состояние и управление конкурентоспособностью авиакомпаний РК // Экономика: стратегия и практика [70]	Бәсекеге қабілеттілік индексін есептеуде қаржылық КРІ көрсеткіштері қолданылады
Dožić, S., Kalić, M	2019	Multi-criteria decision making methods: Application in the aviation industry // Journal of Air Transport Management [71]	Мақалада авиация саласында қолданылатын көпкритерийлі талдау (MCDM) әдістері жүйеленіп берілген, оған АНР, FАНР және TOPSIS тәсілдері кіреді.
Аблеева А.Г. и др.	2020	Современное состояние и перспективы развития гражданской авиации в РК» // Journal of Economy and Business [72]	Бәсекеге қабілеттілік индикаторлары таңдалған
Аубакирова Д.Е., Джаксыбекова Г.Н.	2020	О факторах, влияющих на конкурентоспособность авиационных компаний» // Экономика: стратегия и практика [73]	Бәсекеге қабілеттілік индексін қалыптастыру үшін факторларды жіктеуді ұсынады
Fiore A., Zanzalari D.	2023	Fiore A., Zanzalari D. The competitive effects of product unbundling: Evidence from U.S. airlines // Transportation Research Part E [74]	Өнімнің жекелеген элементтерін бөлек ұсынудың (багаж, орын және т.б.) бәсекелестікке ықпалына зерттеу жүргізілген
Rahman F. et al.	2023	Rahman F. et al. Analyzing service quality of domestic airlines in an emerging market // Asia-Pacific Journal of Tourism Research [75]	Дамушы нарықтағы авиакомпаниялар үшін тұтынушылардың адалдығы мен қанағаттануына әсер ететін факторларды эмпирикалық талдау жасалынған
Yaşar M. et al.	2023	Yaşar M. et al. Results of competitive dynamics: Evidence from the Turkish international airline market // Journal of Air Transport Management [76]	Операциялық және қаржылық бәсекеге қабілеттілікті анықтайтын факторлар анықталған
Sun X., Zheng C., Wandelt S., Zhang A.	2024	Sun X., Zheng C., Wandelt S., Zhang A. Airline competition: A comprehensive review // Journal of Air Transport Management [77]	Баға, желі, қызмет сапасы және операциялық көрсеткіштерді қамтитын әдістер мен метрикаларға шолу жасалған. Бәсекеге қабілеттілік индикаторлары таңдалған

4 – кестенің жалғасы

Wandelt S., Sun X., Zhang A.	2024	Wandelt S., Sun X., Zhang A. On the extent, trend, and stability of market concentration in the global aviation system since 2010 // Transportation Research Part A [78]	Әлемдік авиация нарығындағы шоғырлану деңгейі және бәсекелестік құрылымы талданған
Yuan Z., Barwick P. J.	2024	Yuan Z., Barwick P. J. Network Competition in the Airline Industry. NBER Working Paper No. 32893 [79]	Әуе тасымалы индустриясындағы желілік бәсекенің эмпирикалық үлгісі ұсынылған
Hu Y. et al.	2024	Hu Y. et al. Examining competition among airlines regarding route portfolios at regulated hub airports // Transportation Research Part A. [80]	Хаб әуежайлары жағдайында маршруттар портфеліндегі бәсекелестік зерттелген. Бәсекеге қабілеттіліктің стратегиялық жақтары қарастырылған
Xie H. et al.	2024	Xie H. et al. Evaluating airline service quality through a comprehensive multi-criteria decision-making model // Journal of Air Transport Management [81]	Әуе компанияларының қызмет көрсету сапасын бағалауда көпкритерийлі әдістер қолданылған
Alharasees O., Kale U.	2024	Alharasees O., Kale U. Aviation Operators' Total Loads Analysis by Multi-Criteria Decision-Making // International Journal of Aviation, Aeronautics, and Aerospace [82]	Әуе компаниялардың операциялық жүктемесін талдау үшін АНР/ҒАНР әдістері қолданылған
Kıracı K., Yaşar M., Akan E.	2025	Kıracı K., Yaşar M., Akan E. Strategies for Airline Competitiveness: Analyzing Key Product Features and Decision-Maker Priorities Using Spherical Fuzzy AHP // Sustainability [83]	Өнімдік сипаттамалардың салмағын анықтауға бағытталған АНР-тің модификацияланған түрі қолданылған
Kıracı K.	2025	Kıracı K. An integrated MCDM approach to evaluating global and regional airline performance // Journal of Air Transport Management [84]	Әуе компанияларының тиімділігін бағалау үшін MCDM әдістерінің (TOPSIS және т.б.) интеграциясы жасалған
<i>Ескерту – автормен [69-84] әдебиеттер негізінде жасалынған</i>			

Кестеден көрініп тұрғандай, зерттеушілер әуе компаниялардың бәсекеге қабілеттілігін анықтау және бағалау үшін көп жағдайда көпкритерийлі әдістерді қолданылады. Ғылыми еңбектерде АНР, ҒАНР және TOPSIS тәсілдері жиі көрсетіледі.

АНР (Analytic Hierarchy Process) – аналитикалық иерархия әдісі. Бұл әдіс Т. Саати ұсынған және шешім қабылдау үдерісінде күрделі мәселелерді иерархиялық деңгейлерге бөлуді көздейді. АНР көмегімен мақсат, критерийлер және балама нұсқалар салыстырылады. Артықшылығы – сарапшылардың пікірін жүйелеу және сандық өлшемге айналдыру арқылы нақты шешім қабылдау мүмкіндігі [85-92].

Әдіс тәжірибелік тұрғыда кең қолданысқа ие болып, әлем ғалымдарының назарында белсенді түрде дамытылуда. Т. Саати ұсынған иерархиялық талдау әдісі шешім қабылдаудың күрделі мәселелерін жүйелі құрылымға келтіруге, баламалы нұсқаларды сандық тұрғыда салыстыруға және бағалауға мүмкіндік береді. Бұл тәсіл бүгінде мемлекеттік басқару деңгейінен бастап бизнес, өнеркәсіп, білім беру сияқты әртүрлі салаларда нақты шешім қабылдау құралы ретінде қолданылып келеді.

Сонымен қатар, кез келген әдістеме сияқты, иерархиялық талдау әдісінің де өз артықшылықтары мен шектеулері бар. Артықшылықтарының бірі – күрделі әрі еңбек сыйымды міндеттерді шағын құрамдас бөліктерге жіктеу мүмкіндігі, бұл шешім қабылдау үдерісінің айқындығын қамтамасыз етеді. Екіншіден, қолданылатын математикалық есептеулер қарапайым әрі қайталанбалы сипатқа ие. Үшіншіден, әдістемеді Т. Саати әзірлеген арнайы формула бар, ол сарапшылар пікірлерінің келісімділік деңгейін өлшеуге жағдай жасайды.

Алайда кемшіліктерінің қатарында көпөлшемділік пен баламалар саны артқан жағдайда әдісті қолданудың айтарлықтай уақыт пен еңбек шығынын талап ететіндігі атап өтіледі.

Бұл әдістеменің қолданылу логикасы бірнеше дәйекті кезеңнен тұрады:

1. Бірінші кезеңде зерттеу нысанына сәйкес әуе кәсіпорындарының бәсекеге қабілеттілігін айқындайтын негізгі критерийлер анықталып, олар мазмұндық сипаттамасына қарай топтастырылады. Бұл қадам бағалау құрылымын жүйелеуге мүмкіндік береді.

2. Екінші кезеңде сарапшылар пікірлері негізінде критерийлердің өзара маңыздылық дәрежесі жұптық салыстыру тәсілі арқылы белгіленеді. Мұнда шешім қабылдау үдерісінде субъективті бағалауларды сандық өлшемге көшірудің тиімділігі көрініс табады.

3. Үшінші кезеңде алынған салыстыру нәтижелері негізінде әр критерийдің салмағы есептеліп, олардың маңыздылық деңгейіне қарай рангіленеді. Осы арқылы зерттеліп отырған нұсқалардың салыстырмалы артықшылықтары айқындалады.

Сарапшылардың бағалауында Т. Саати ұсынған 1-ден 9-ға дейінгі сандық шкала қолданылады, ол критерийлердің салыстырмалы маңыздылығын анықтауда бірізділікті қамтамасыз етеді.

Кесте 5 – Т.Саати бойынша критерийлердің салыстырмалы маңыздылық шкаласы

Маңыздылық дәрежесі	Анықтамасы
1	Бірдей мәнділік
2	Әлсіз артықшылық
3	Орташа артықшылық
4	Орташа плюс
5	Күшті артықшылық
6	Күшті плюс
7	Өте күшті артықшылық
8	Өте, өте күшті артықшылық
9	Абсолюттік басымдық

Ескерту – автормен [86] әдебиет көзінен алынған

Келесі кезеңде алдын ала құрастырылған үлгі негізінде сарапшылар іріктеліп алынады және белгіленген бағалау критерийлері бойынша жұптық салыстыру жүргізіледі. Сарапшылар әрбір топтың маңыздылық дәрежесін Т. Саати ұсынған 1–ден 9-ға дейінгі шкаланы пайдалана отырып бағалайды. Мұндай тәсіл салыстырылып отырған критерийлердің бір-біріне қатысты артықшылығын сандық түрде көрсетуге мүмкіндік береді.

Жиналған сараптамалық бағалаулар негізінде әр өлшемнің салмақтық коэффициенті есептеледі. Саати әдісінің логикасы бойынша бұл салмақтар жұптық салыстыру матрицасының меншікті мәндерінің бірлігіне келтірілген нормаланған шамалары ретінде анықталады.

Жалпы түрде жұптық салыстыру матрицасының меншікті мәндері келесі формула арқылы есептеледі:

$$G_i = \left(\prod_{j=1}^n x_{ij} \right)^{\frac{1}{n}} = \sqrt[n]{x_{i1} \cdot x_{i2} \cdot x_{i3} \cdot \dots \cdot x_{in}} , \quad (1)$$

Осыған сәйкес әрбір көрсеткіштің үлес салмағы (салмақ коэффициенті) келесі формуламен есептеледі:

$$w_i = \frac{G_i}{\sum_{j=1}^n G_j} . \quad (2)$$

Жұптық салыстыру матрицасы бойынша алынған сараптамалық бағалардың дұрыстығын тексеру үшін келісімділік индексі (КИ) есептеледі:

$$L_i = A_{ij} \cdot w_j , \quad (3)$$

Алынған вектордың әрбір элементін тиісті салмақ коэффициентінің мәніне бөлу арқылы жаңа вектор қалыптастырылады. Бұл қорытынды көрсеткіштерден тұратын векторды келісімділік векторы деп атайды. Идеалды жағдайда оның барлық элементтері бірдей болуы қажет. Осыған сәйкес, келісімділік индексі

(КИ) аталған вектордың орташа мәнінен есептелетін қалыпты ауытқу шамасы ретінде айқындалады:

$$КИ = \frac{\lambda_{max} - n}{n - 1}, \quad (4)$$

Мұнда $\lambda_{max} = \frac{\sum_{i=1}^n \lambda_i}{n}$ - үйлесімділіктің арифметикалық орта векторы.

Практикада қолдану тұрғысынан алғанда, егер жұптық салыстыру матрицасының келісімділік деңгейі белгіленген шектен аспаса, онда ол жеткілікті түрде келісілген деп бағаланады. Мұндай жағдайда алынған нәтижелердің сенімділігі жоғары болып саналады және оларды әрі қарай талдау мен шешім қабылдауда қолдануға болады

FAHP (Fuzzy Analytic Hierarchy Process) – нақты емес аналитикалық иерархия әдісі. FAHP – АHP әдісінің дамытылған нұсқасы. Мұнда классикалық жұптық салыстырулардан бөлек, белгісіздік пен субъективтілікті ескеруге мүмкіндік беретін нақты емес логика (fuzzy logic) қолданылады. Бұл әдіс шешім қабылдау кезінде ақпараттың толық болмауы немесе сарапшылардың бағасы дәл болмаған жағдайда тиімді [93].

TOPSIS (Technique for Order of Preference by Similarity to Ideal Solution) – идеалды шешімге ұқсастық бойынша артықшылықтарды реттеу әдісі. Бұл әдіс ең үздік нұсқа «идеалды шешімге ең жақын» және ең нашар нұсқа «идеалдыдан ең алыс» деген қағидаға негізделеді. Әрбір баламаның көрсеткіштері оң және теріс идеалдық шешімдермен салыстырылады. Нәтижесінде баламалар рейтинг бойынша орналастырылады [94,95]

Қазіргі ғылыми зерттеулер авиациялық салада көпкритерийлі талдау әдістерін (MCDM) қолданудың өзектілігін және олардың әуе кәсіпорындарының бәсекеге қабілеттілігін арттырудағы маңызын дәлелдейді. Мәселен, Kıracı K. еңбегінде сарапшылардың пікірлеріндегі белгісіздікті дәлірек ескеруге мүмкіндік беретін FAHP (Fuzzy Analytic Hierarchy Process) әдісінің жетілдірілген нұсқасы ұсынылған. Зерттеу нәтижелері авиакомпаниялардың өнімдік сипаттамаларын (тарифтердің икемділігі, цифрлық сервистер, экологиялық тұрақтылық) және басқарушылардың басымдықтарын талдау барысында қазіргі кезде бәсекеге қабілеттілікті айқындайтын негізгі факторлар ретінде цифрландыру мен тұрақты даму алға шыққанын көрсетті.

Ұқсас қорытындыларды Yaşar M. жүргізген зерттеу де дәлелдейді. Ғалымдар Түркия әуе компанияларының бәсекелік позицияларын өзіндік бағалау үшін SWOT-талдау мен АHP әдісін интеграциялауды ұсынған. Модель күшті және әлсіз жақтарды, мүмкіндіктер мен қауіп-қатерлерді кезең-кезеңімен анықтап, олардың салыстырмалы маңыздылығын АHP арқылы өлшеуге негізделген. Зерттеу нәтижесінде кадрлық әлеует, цифрлық сервистерді дамыту және стратегиялық серіктестіктер авиакомпаниялардың бәсекеге қабілеттілігін арттыруда шешуші рөл атқаратыны айқындалды.

Маңызды әдістемелік негіз ретінде Dožić S. және Kalić M. еңбегін атауға болады. Бұл мақалада авиация саласында қолданылатын көпкритерийлі талдау әдістері (АHP, FAHP, TOPSIS) жүйелендірілген. Авторлар АHP әдісінің бәсекеге

қабілеттілікті бағалау, стратегия таңдау және сапа критерийлерін иерархиялық тұрғыдан саралау барысында кеңінен пайдаланылатын құрал екенін атап өтеді. Сонымен қатар, аталған тәсілдің артықшылықтары мен шектеулері көрсетіліп, оны өзге шешім қабылдау әдістерімен үйлестіре қолданудың қажеттілігі негізделген.

Қорытындылай келе, көпкритерийлі талдау әдістерінің (АНР, FАНР, TOPSIS) авиациялық саладағы қолданылуы әуе компанияларының бәсекеге қабілеттілігін кешенді бағалау мен арттыруда ерекше маңызға ие екендігі айқындалды. Бұл әдістер сараптамалық пікірлерді жүйелеуге, белгісіздік жағдайында шешім қабылдау сапасын жоғарылатуға және стратегиялық басымдықтарды анықтауға мүмкіндік береді. Соңғы зерттеулер көрсеткендей, цифрландыру, экологиялық тұрақтылық, кадрлық әлеуетті нығайту және стратегиялық серіктестіктер қазіргі кезеңде авиакәсіпорындардың нарықтағы артықшылықтарын айқындайтын басты факторларға айналууда. Демек, көпкритерийлі әдістерді қолдану тек ғылыми-теориялық негіз ғана емес, сонымен бірге әуе компаниялары үшін ұзақ мерзімді даму мен табысты стратегия құрудың практикалық құралы болып табылады. Сонымен бірге, авиация саласының бәсекеге қабілеттілігін бағалау әдіснамасы оны ұлттық экономиканың дамуымен өзара байланыста қарастыруды талап етеді. Экономикалық талдау барысында авиация саласының ЖІӨ-дегі үлесі, жолаушылар ағынының немесе әуе көлігімен тасымалдау бойынша кірістердің ЖІӨ өсімімен корреляциясы, транзиттік әуе тасымалы көлемі сияқты көрсеткіштер де қарастырылуы тиіс. Бұл 1.1-параграфта негізделген авиация саласының бәсекеге қабілеттілігін экономикалық категория ретінде түсіндірумен логикалық тұрғыда өзара сабақтасып, зерттеудің теориялық және әдіснамалық біртұтастығын қамтамасыз етеді.

Жүргізілген талдау авиация саласының бәсекеге қабілеттілігін бағалау әдіснамасы көпдеңгейлі және кешенді сипатқа ие болуы тиіс екенін көрсетті. Бәсекеге қабілеттілікті тек операциялық немесе сервистік көрсеткіштер арқылы емес, сонымен бірге саланың ұлттық экономикаға қосатын үлесімен, яғни ЖІӨ-дегі үлесі, жолаушылар ағыны мен тасымал кірістерінің экономикалық өсімімен өзара байланысы, транзиттік әлеуетті іске асыру деңгейі сияқты макроэкономикалық индикаторлармен ұштастыра бағалау қажеттілігі негізделді. Сонымен қатар, микро деңгейде әуе кәсіпорындарының бәсекеге қабілеттілігі маршруттық желінің тиімділігі, қызмет көрсету сапасы, тарифтік саясат, операциялық сенімділік, цифрлық технологияларды енгізу және басқарушылық икемділік арқылы айқындалатыны анықталды. Бұл өзара байланыс авиация саласының бәсекеге қабілеттілігін ұлттық экономикалық дамумен сабақтас кешенді экономикалық категория ретінде қарастырудың әдіснамалық негізін қалыптастырады.

Зерттеу нәтижелері авиация саласында бәсекеге қабілеттілікті бағалауда көпкритерийлі талдау әдістерінің (АНР, FАНР, TOPSIS және т.б.) тиімділігін дәлелдеді. Аталған тәсілдер сараптамалық бағалауларды жүйелеуге, критерийлердің салыстырмалы маңыздылығын айқындауға және баламаларды кешенді рейтингтік бағалауға мүмкіндік береді, бұл шешім қабылдау сапасын

арттырады. Сонымен қатар, заманауи ғылыми еңбектер цифрландыру, экологиялық тұрақтылық, кадрлық әлеует және стратегиялық серіктестіктер сияқты факторлардың авиакәсіпорындардың бәсекелік артықшылықтарын айқындаудағы рөлінің күшейгенін көрсетеді. Осылайша, авиация саласының бәсекеге қабілеттілігін экономикалық бағалау әдіснамасы сандық индикаторларды, сараптамалық тәсілдерді және макроэкономикалық талдауды біріктіретін интеграцияланған ғылыми құрал ретінде негізделді.

2 ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ АВИАЦИЯ САЛАСЫНЫҢ ДАМУ ДИНАМИКАСЫН ЖӘНЕ АВИАКОМПАНИЯЛАРДЫҢ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІГІН ТАЛДАУ

2.1 Қазақстан Республикасында авиация саласының экономикадағы қазіргі жағдайы

Қазіргі кезеңде көлік саласы кез келген мемлекеттің әлеуметтік-экономикалық дамуының маңызды факторларының бірі болып табылады. Көліктің даму деңгейі ел экономикасының тиімділігіне, өңіраралық байланыстың сапасына және ұлттық қауіпсіздікке тікелей ықпал етеді. Қазақстан Республикасында көлік секторы жалпы ішкі өнім құрылымында елеулі орын алып, экономиканың базалық салаларының бірі ретінде қалыптасқан.

Қазақстан аумағының кеңдігі, халықтың сирек орналасуы, өңірлер арасындағы қашықтықтың ұзақтығы және экономикалық белсенділіктің әрқелкілігі авиация саласының маңызын айрықша арттырады. Соңғы жылдары ел экономикасының өсуі жүк және жолаушылар тасымалына деген сұраныстың ұлғаюына алып келіп, әуе көлігін экономикалық дамуды қамтамасыз ететін стратегиялық сала ретінде алға шығарды. Осы тұрғыдан алғанда авиация саласы өңіраралық экономикалық байланыстарды нығайтып, ішкі және сыртқы нарықтардың интеграциялануына ықпал етуде.

Экономикалық функциясымен қатар, авиация саласы әлеуметтік маңызға да ие. Әуе көлігі халықтың мобильділігін арттырып, еңбек ресурстарының еркін қозғалысын, туризмнің дамуын, білім беру және мәдени байланыстардың кеңеюін қамтамасыз етеді. Бұл авиация саласының ел экономикасындағы рөлін тек тасымал көлемімен ғана емес, оның мультипликативтік әсерімен де сипаттауға мүмкіндік береді [96,97].

Қазақстан үшін көлік саласының стратегиялық маңызы ерекше. Елдің орасан зор аумақтары, халықтың сирек орналасуы, өнеркәсіп пен ауыл шаруашылығы орталықтарының алшақтығы, сондай-ақ әлемдік нарықтардан қашықтығы дамыған көлік жүйесінің болуын Қазақстан үшін өмірлік қажеттілікке айналдырады [98].

ҚР әуе көлігінің соңғы 5 жылдағы негізгі көрсеткіштерін келесі кестеден көреміз [99]

Кесте 6 – ҚР әуе көлігінің негізгі көрсеткіштері

Көрсеткіштер	2020	2021	2021/2020	2022	2022/2021	2023	2023/2022	2024	2024/2023	2020–2024
Жүк тасымалдан-ды, мың тонна	23,4	33,7	+44,0%	24,5	-27,3%	23,8	-2,9%	27,7	+16,4%	+18,4%

6- кестенің жалғасы

Жүк айналымы, млн т-км	55,1	76,5	+38,8%	53,0	-30,7%	53,9	+1,7%	65,3	+21,2%	+18,5%
Жолаушылар тасымалдан-ды, млн адам	5,5	9,4	+70,9%	11,5	+22,3%	13,3	+15,7%	14,4	+8,3%	+161,8%
Жолаушылар айналымы, млрд жолаушы-км	8,5	14,8	+74,1%	20,0	+35,1%	25,9	+29,5%	28,3	+9,3%	+232,9%
<i>Ескерту – автормен [99] дереккөз негізінде жасалынған</i>										

Кестеде ұсынылған деректер Қазақстандағы әуе көлігінің даму қарқынын соңғы бес жыл көлемінде кешенді сипаттайды. Әсіресе, 2020–2024 жылдар аралығында саланың дағдарыстан кейінгі (COVID-19 пандемиясы) қалпына келу динамикасы айқын көрінеді.

Жүк тасымалы көлемі 2020 жылғы 23,4 мың тоннадан 2024 жылы 27,7 мың тоннаға дейін өсіп, 18,4%-ға артты. Бұл өсім әуе логистикасының тұрақтылығы мен жүк нарығының біртіндеп қалпына келуін білдіреді. Алайда 2021 жылы 33,7 мың тоннаға дейін күрт ұлғайғаннан кейінгі жылдары көрсеткіштің төмендеуін халықаралық сауда айналымындағы құбылмалықпен және тасымалдау құрылымындағы өзгерістермен байланыстыруға болады.

Жүк айналымы да 55,1 млн т-км-ден 65,3 млн т-км-ге дейін (118,5%) ұлғайды. Бұл көрсеткіш жүк тасымалының тек физикалық көлемінің ғана емес, сонымен қатар тасымал қашықтығының да арта түскенін көрсетеді. Яғни, Қазақстанның транзиттік әлеуеті біртіндеп кеңейіп келеді.

Жолаушылар тасымалы айтарлықтай өсім көрсетті. Егер 2020 жылы 5,5 млн адам тасымалданса, 2024 жылы бұл көрсеткіш 14,4 млн адамға жетіп, 2,6 есеге артты. Бұл халықтың әуе көлігіне сұранысының қарқынды артуын, ішкі және халықаралық бағыттардың жанданғанын және авиакомпаниялардың қызмет ауқымының кеңейгенін дәлелдейді.

Жолаушылар айналымы ең жоғары өсім қарқынын көрсетті: 2020 жылғы 8,5 млрд жолаушы-км-ден 2024 жылы 28,3 млрд жолаушы-км-ге дейін жетіп, 3,3 есеге ұлғайды. Мұндай динамика бір жағынан жолаушылар санының өсуімен, екінші жағынан ұшу қашықтықтарының ұлғаюымен байланысты. Бұл Қазақстанның аймақтық хаб ретіндегі рөлінің күшейіп келе жатқанын дәлелдейді.

Жалпы алғанда, 2020–2024 жылдардағы деректер әуе көлігінің Қазақстан экономикасындағы стратегиялық рөлін айқындайды. Жүк және жолаушылар тасымалының көрсеткіштері пандемиядан кейінгі кезеңде тұрақты өсу бағытын көрсетіп, саланың бәсекеге қабілеттілігінің артып келе жатқанын байқатады.

Әсіресе, жолаушылар айналымының 3,3 есеге өсуі елдің ішкі мобильділігінің күшеюін және Қазақстанның халықаралық авиациялық жүйеге белсенді интеграцияланып жатқанын көрсетеді.

Қазақстан Республикасындағы жолаушыларды көліктің барлық түрлерімен тасымалдау бойынша мәліметтер төмендегі кестеде келтірілген.

Кестедегі деректер 2020–2024 жылдар аралығындағы Қазақстандағы жолаушыларды әртүрлі көлік түрлерімен тасымалдау көлемінің өзгерісін көрсетеді. Жалпы алғанда, бұл кезеңде барлық көлік түрлері бойынша жолаушылар ағынының айтарлықтай өскені байқалады: 2020 жылғы 989,6 млн адамнан 2024 жылы 1773,9 млн адамға жетіп, өсім 1,8 есеге жуық болды. Бұл елдегі көлік инфрақұрылымының даму қарқынын және халықтың мобильділігінің артқанын көрсетеді.

Жолаушыларды тасымалдауда ең ірі үлесті автобус көлігі құрайды. 2020 жылы оның үлесі 89,38% болса, 2024 жылы 89,98%-ға жетті. Бұл көрсеткіш халықтың басым көпшілігі әлі де автобусты негізгі көлік ретінде пайдаланатынын дәлелдейді. Автобус тасымалының тұрақты өсуі оның қолжетімділігімен, желінің кеңдігімен және аймақаралық байланыстардағы маңызымен түсіндіріледі.

Кесте 7 - Жолаушыларды көліктің барлық түрлерімен тасымалдау

Транспорт түрлері	2020	2021		2022		2023		2024		2020-2024
	млн адам	млн адам	%	млн адам	%	млн адам	%	млн адам	%	%
Барлығы	989,6	1289,9	30%	1486,1	15%	1607,3	8%	1773,9	10%	79%
- теміржол	13,2	16,1	22%	20,1	25%	20,5	2%	20,7	1%	57%
- автобус	884,5	1150,1	30%	1324,5	15%	1441,9	9%	1584,6	10%	79%
- такси	32,7	49,1	50%	49,5	1%	47,5	-4%	73,3	54%	124%
- троллейбус	21,5	27,7	29%	32,1	16%	35,7	11%	34,4	-4%	60%
трамвай	24,7	27,9	13%	30	8%	20,7	-31%	17,5	-15%	-29%
- ішкі су	0,04	0,09	125%	0,1	11%	0,12	20%	0,2	67%	400%
- теңіз	0,04	0,08	100%	0,09	13%	0,04	-56%	0,1	150%	150%
- әуе	5,5	9,4	71%	11,5	22%	13,3	16%	14,4	8%	162%

Ескерту – автормен [99] дереккөз негізінде жасалынған

Теміржол арқылы тасымалданған жолаушылар саны 13,2 млн-нан 20,7 млн-ға дейін өсті, бұл 57%-дық өсімді құрайды. Алайда оның жалпы тасымалдағы үлесі 2020 жылы 1,33% болса, 2024 жылы 1,17%-ды құрап, жоғары деңгейде емес екенін көрсетеді. Такси қызметі 2020 жылғы 32,7 млн жолаушыдан 2024 жылы 73,3 млн жолаушыға дейін айтарлықтай артты. Жалпы өсім 124%-ды құрады. Оның жалпы тасымалдағы үлесі 2020 жылы 3,3% болса, 2024 жылы 4,13%-ға дейін өсті. Бұл халық табысының артуымен және мобильді қосымшалар арқылы қызметтің қолжетімділігінің кеңеюімен түсіндіріледі.

Әуе көлігі 2020 жылғы 5,5 млн жолаушыдан 2024 жылы 14,4 млн жолаушыға дейін өсіп, 162%-дық өсім көрсетті. Дегенмен, жалпы үлесі 2020 жылы 0,56% болса, 2024 жылы 0,81%-ды құрап, әлі де төмен деңгейде қалып отыр.

Жолаушылар айналымы – көлік жұмысының тиімділігін сипаттайтын негізгі көрсеткіштердің бірі. Жолаушылар айналымының жылдық көлемі 2020 жылы 36,7 млрд жолаушы-км болса, 2024 жылы 79,4 млрд жолаушы-км-ге дейін өсіп, 2,1 есеге артқан. Теміржол көлігінің жолаушылар айналымы 9,2 млрд жолаушы-км-ден 16,4 млрд жолаушы-км-ге дейін ұлғайды. Нақты өсім шамамен 78,3%-ды құрайды (178,3% емес). Бұл теміржол көлігінің өңіраралық және алыс қашықтықтағы тасымалдардағы маңызын сақтап отырғанын көрсетеді.

Кесте 8 - Көліктің барлық түрлерінің жолаушылар айналымы, млн. жолаушы-км

Транспорт түрі	2020	2021	2021/2020 %	2022	2022/2021 %	2023	2023/2022 %	2024	2024/2023 %	2024/2020 %
Барлығы	36,7	54,3	48,0	63,5	17,0	71,3	12,3	79,4	11,4	116,3
Теміржол	9,2	12,8	39,1	16,7	30,5	16,5	-1,2	16,4	-0,6	78,3
Автобус	17,4	23,9	37,4	23,5	-1,7	26,9	14,5	31,9	18,6	83,3
Такси	1,4	2,4	71,4	2,6	8,3	1,4	-46,2	2,0	42,9	42,9
Троллейбус	0,1	0,1	0	0,4	300	0,2	-50	0,2	0	100
Трамвай	0,1	0,1	0	0,1	0	0,1	0	0,1	0	0
Ішкі су	0,0005	0,001	100	0,002	100	0,002	0	0,004	100	700
Теңіз	0,0002	0,0006	200	0,0007	16,7	0,0002	-71,4	0,0006	200	200
Әуе	8,5	14,8	74,1	20,0	35,1	25,9	29,5	25,9	0	204,7

Ескерту – автормен [99] дереккөз негізінде жасалынған

Автобус көлігінің көрсеткіші 17,4 млн-нан 31,9 млн жолаушы-км-ге дейін өсіп, 83,3% деңгейінде өсім байқалды. Бұл оның халық үшін негізгі көлік түрі болып қалатынын дәлелдейді. Жолаушылар ағынының басым бөлігі автобустарға тиесілі. Әуе тасымалы ең қарқынды дамушы секторлардың бірі болып отыр. 2020 жылы 8,5 млн жолаушы-км болса, 2024 жылы бұл көрсеткіш 25,9 млн жолаушы-км-ге жетіп, үш есеге артқан. Мұндай серпінді өсім Қазақстандағы авиация инфрақұрылымының кеңеюімен, халық табысының өсуімен және ішкі/халықаралық бағыттарға сұраныстың артуымен байланысты. Қазақстандағы көліктің барлық түрлері бойынша жолаушылар айналымының тұрақты өсуін айқындайды. Негізгі өсім автобус, теміржол және әуе көлігіне тиесілі, бұл олардың халықтың мобильділігін қамтамасыз етудегі жетекші рөлін көрсетеді.

Жалпы алғанда, 2020–2024 жылдары Қазақстанның көлік жүйесі халықтың сұранысын қанағаттандыруда айтарлықтай ілгеріледі, ал әуе көлігінің қарқынды дамуы елдің халықаралық экономикалық байланыстары мен туризм саласының кеңеюіне тікелей ықпал етті.

Әрі қарай, ҚР аймақтары бойынша жолаушыларды жалпы пайдаланымдағы әуе көлігімен тасымалдау көлемін талдаймыз.

Кестеден көрініп тұрғандай, 2020–2024 жылдар аралығында Қазақстан бойынша әуе көлігімен тасымалданған жолаушылар саны 5,5 млн адамнан 14,4 млн адамға дейін өсіп, 2,6 есеге артқан. Бұл көрсеткіш халықтың әуе көлігіне сұранысының тұрақты артып келе жатқанын және саланың экономикалық дамуындағы маңызды рөлін көрсетеді.

Астана қаласы мен Алматы қаласы әуе тасымалының негізгі орталықтары болып қала беруде. 2024 жылы Астанада 3,95 млн, Алматыда 5,45 млн жолаушы тасымалданып, елдегі жалпы тасымал көлемінің басым бөлігін қамтамасыз етті. Бұл қалалардың халықаралық әуе қатынасы орталықтары ретіндегі маңызын дәлелдейді. Шымкент қаласы да елеулі өсім көрсетті: 2020 жылғы 412,8 мың жолаушыдан 2024 жылы 1,25 млн адамға жетіп, 3 есеге артты.

Кесте 9 - Жолаушыларды жалпы пайдаланымдағы әуе көлігімен тасымалдау, мың адам

Аймақ	2020	2021	2021/2020 %	2022	2022/2021 %	2023	2023/2022 %	2024	2024/2023 %	2024/2020 %
Абай облысы	23,9	231,4	+868,2%	111,8	-51,7%	114,2	+2,1%	138,2	+21,0%	+478,2%
Ақмола облысы	3,4	1,9	-44,1%	13,8	+626,3%	22,7	+64,5%	25,1	+10,6%	+638,2%
Ақтөбе облысы	153,3	286,1	+86,6%	452,8	+58,3%	446,0	-1,5%	480,9	+7,8%	+213,6%
Алматы облысы	0,8	5,9	+637,5%	0,02	-99,7%	–	–	–	–	–
Атырау облысы	501,8	565,0	+12,6%	1 017,6	+80,1%	723,2	-28,9%	710,0	-1,8%	+41,5%
Батыс Қазақстан обл.	52,6	215,6	+309,9%	173,8	-19,4%	200,2	+15,2%	252,7	+26,2%	+380,5%
Жамбыл облысы	9,7	16,4	+69,1%	39,6	+141,5%	x	–	96,8	–	–
Жетісу облысы	28,1	19,8	-29,5%	39,0	+97,0%	34,2	-12,3%	28,2	-17,5%	+0,4%
Қарағанды облысы	37,9	146,8	+287,3%	116,3	-20,8%	96,2	-17,3%	134,6	+39,9%	+255,2%
Қостанай облысы	38,8	153,2	+295,4%	140,4	-8,4%	138,8	-1,1%	170,2	+22,6%	+338,7%
Қызылорда облысы	30,3	170,2	+461,7%	138,7	-18,5%	152,5	+9,9%	176,1	+15,5%	+481,4%
Маңғыстау облысы	267,6	638,9	+138,7%	675,1	+5,7%	942,6	+39,6%	924,0	-2,0%	+245,2%

9- кестенің жалғасы

Павлодар облысы	16,3	100,2	+514,7%	70,8	-29,3%	104,7	+48,0%	94,8	-9,5%	+481,6%
Солтүстік Қаз. обл.	8,7	3,9	-55,2%	34,9	+794,9%	55,9	+60,2%	60,2	+7,7%	+592,0%
Түркістан облысы	121,5	208,5	+71,6%	213,1	+2,2%	180,3	-15,4%	107,2	-40,5%	-11,8%
Ұлытау облысы	44,3	22,5	-49,2%	76,5	+240,0%	46,2	-39,6%	59,9	+29,7%	+35,2%
ШҚО	41,4	44,3	+7,0%	217,2	+390,3%	250,9	+15,5%	332,9	+32,7%	+703,9%
Астана қаласы	1 440,4	2 477,8	+72,0%	3 182,9	+28,5%	3 731,4	+17,2%	3 954,3	+6,0%	+174,5%
Алматы қаласы	2 260,8	3 399,1	+50,4%	3 858,7	+13,5%	4 905,0	+27,1%	5 453,2	+11,2%	+141,2%
Шымкент қаласы	412,8	714,4	+73,1%	920,5	+28,9%	1 062,4	+15,4%	1 250,5	+17,7%	+202,8%
Барлығы	5 494,5	9 422,0	+71,5%	11 493,6	+22,0%	13 307,6	+15,8%	14 449,7	+8,6%	+163,0%
<i>Ескерту – автормен [99] дереккөз негізінде жасалынған</i>										

Жамбыл облысында жолаушылар саны 9,7 мыңнан 96,8 мыңға өсіп, 10 есе артқан. Бұл аймақтағы әуе қатынасының жаңғыруын және сұраныстың айтарлықтай өскенін көрсетеді. Шығыс Қазақстан облысы соңғы бес жылда 8 есеге өсіп, 2024 жылы 332,9 мың жолаушыға жетті.

Кесте деректері Қазақстандағы әуе тасымалының соңғы бес жылда қарқынды өскенін көрсетеді. Ел бойынша жолаушылар саны 2,6 есеге артқанымен, аймақтар арасында даму қарқыны әркелкі. Алматы, Астана және Шымкент қалалары негізгі хаб ретінде жетекші орын алады. Ал Жамбыл, Шығыс Қазақстан және Ақмола облыстарында айтарлықтай серпін байқалған.

ҚР аймақтары бойынша жалпыға ортақ пайдаланылатын әуе көлігінің жолаушылар айналымы бойынша көрсеткіштердің өзгеруін талдау үшін төмендегі кесте мәліметтерін қолданамыз.

Кесте 10 - Жалпыға ортақ пайдаланылатын әуе көлігінің жолаушылар айналымы, млн. жолаушы-км

Аймақ	2020	2021	2021/2020 %	2022	2022/2021 %	2023	2023/2022 %	2024	2024/2023 %	2024/2020 %
Абай облысы	37,2	280,5	654,0	135,2	-51,8	135,2	0,0	160,7	18,9	332,0
Ақмола облысы	5,7	2,4	-57,9	18,3	662,5	25,3	38,3	28,7	13,4	403,5
Ақтөбе облысы	235,0	322,8	37,4	606,7	88,0	692,2	14,1	759,7	9,8	223,3

10 - кестенің жалғасы

Алматы облысы	0,6	2,0	233,3	0,04	-98,0	0,0	-100,0	0,0	-	-100,0
Атырау облысы	814,3	745,5	-8,5	2 236,9	200,1	1 186,9	-46,9	1 102,5	-7,1	35,4
Батыс Қазақстан облысы	79,7	289,1	262,7	218,5	-24,4	261,4	19,6	324,2	24,0	306,8
Жетісу облысы	25,8	11,8	-54,3	20,8	76,3	29,6	42,3	21,7	-26,7	-15,9
Қарағанды облысы	54,6	179,5	228,8	119,2	-33,6	109,4	-8,2	147,9	35,2	170,9
Қостанай облысы	56,6	186,3	229,2	147,6	-20,8	161,8	9,6	196,1	21,2	246,5
Қызылорда облысы	46,3	200,0	332,0	158,3	-20,9	178,6	12,8	204,0	14,2	340,6
Маңғыстау облысы	418,6	880,0	110,2	1 066,1	21,2	2 083,1	95,4	1 883,5	-9,6	350,0
Павлодар облысы	24,9	122,7	392,8	82,6	-32,7	129,2	56,4	114,8	-11,2	361,0
Солтүстік Қазақстан облысы	14,5	2,7	-81,4	45,7	1 592,6	59,7	30,6	69,5	16,4	379,3
Түркістан облысы	184,7	397,7	115,3	359,6	-9,6	299,9	-16,6	129,8	-56,7	-29,7
Ұлытау облысы	53,4	16,1	-69,9	35,9	123,0	56,8	58,2	55,6	-2,1	4,1
Шығыс Қазақстан облысы	63,6	45,7	-28,1	207,3	353,6	286,9	38,4	381,7	33,0	500,2
Астана қаласы	2 231,2	3 982,9	78,5	5 145,7	29,2	7 303,0	41,9	7 643,4	4,7	242,6
Алматы қаласы	3 570,1	6 329,1	77,3	7 797,4	23,2	10 727,3	37,6	12 440,8	16,0	248,5
Шымкент қаласы	592,4	837,3	41,3	1 584,7	89,3	2 038,1	28,6	2 504,5	22,9	322,8
Барлығы	8 525,2	14 849,8	74,2	20 038,8	34,9	25 897,1	29,2	28 300,7	9,3	232,0
<i>Ескерту – автормен [99] дереккөз негізінде жасалынған</i>										

Қарастырылып отырған жылдар аралығында Қазақстандағы әуе көлігінің жолаушылар айналымы айтарлықтай өсті. Егер 2020 жылы бұл көрсеткіш 8,5 млрд жолаушы-км болса, 2024 жылы 28,3 млрд жолаушы-км-ге жетіп, 3,3 есеге артқан. Бұл азаматтық авиацияның көлік инфрақұрылымындағы стратегиялық

рөлінің күшейгенін және халықтың әуе тасымалына деген сұранысының тұрақты өсуін дәлелдейді.

Алматы қаласы (12,4 млрд жолаушы-км) және Астана қаласы (7,6 млрд жолаушы-км) елдегі жолаушылар айналымының негізгі үлесін қамтамасыз етті. Екі мегаполис бірге жалпы көлемнің басым бөлігін құрап, авиация саласының шоғырлану деңгейін көрсетеді. Шымкент қаласы да серпінді өсім көрсетіп, 2020 жылғы 592,4 млн-нан 2024 жылы 2,5 млрд жолаушы-км-ге жетті (4,2 есе).

Атырау облысы дәстүрлі түрде жоғары көрсеткішке ие болып, 2022 жылы 2,2 млрд жолаушы-км-ге жетті. Алайда кейінгі жылдары азаю байқалды (2024 ж. – 1,1 млрд), бұл өңірлік экономикалық белсенділік пен сұраныстың құбылмалылығын көрсетеді. Маңғыстау облысы керісінше тұрақты өсім сақтап, 2020 жылмен салыстырғанда 4,5 есеге ұлғайған (2024 ж. – 1,8 млрд жолаушы-км). Жамбыл облысы ерекше серпін көрсетті: 2020 жылғы 16,1 млн-нан 2024 жылы 131,7 млн-ға жетіп, 8,1 есеге артқан. Шығыс Қазақстан облысы да жоғары өсімге ие болып, 63,6 млн-нан 381,7 млн жолаушы-км-ге дейін жетті (6 есе).

Кесте деректері Қазақстанда әуе көлігінің жолаушылар айналымы аймақтық теңсіздікпен қатар тұрақты өсім динамикасын көрсететінін дәлелдейді. Негізгі үлес Алматы және Астана қалаларына тиесілі болғанымен, соңғы жылдары өңірлік авиация белсенді дамып келеді. Мұнай-газ секторына тәуелді Атырау сияқты аймақтарда көрсеткіштің құбылмалылығы байқалса, Жамбыл мен Шығыс Қазақстан өңірлері жаңа өсу нүктелері ретінде қалыптасуда. Бұл деректер авиация саласының елдің көлік инфрақұрылымы мен экономикалық интеграциясындағы стратегиялық мәнін айқындайды.

Әуе көлігімен транзиттік тасымалдау динамикасы келесі кестеде берілген.

Кесте 11 - Әуе көлігімен транзиттік тасымалдау

Көрсеткіштер	2020	2021	2022	2023	2024
Транзиттік авиатасымалдар көлемі, млн. ұшақ км	111,3	149,0	349,0	373,5	414,0
Әуе көлігімен транзиттік тасымалдаудан түсетін табыс, млн. теңге	37607,9	52066,3	122944,0	135571,0	213000,0
<i>Ескерту – автормен [99] дереккөз негізінде жасалынған</i>					

Қазақстандағы транзиттік әуе тасымалы көлемі мен табысы соңғы бес жылда айтарлықтай өскен. Бұл елдің географиялық орналасуының транзиттік артықшылықтарын тиімді пайдалану арқылы әуе көлігі секторында бәсекеге қабілеттіліктің артқанын көрсетеді.

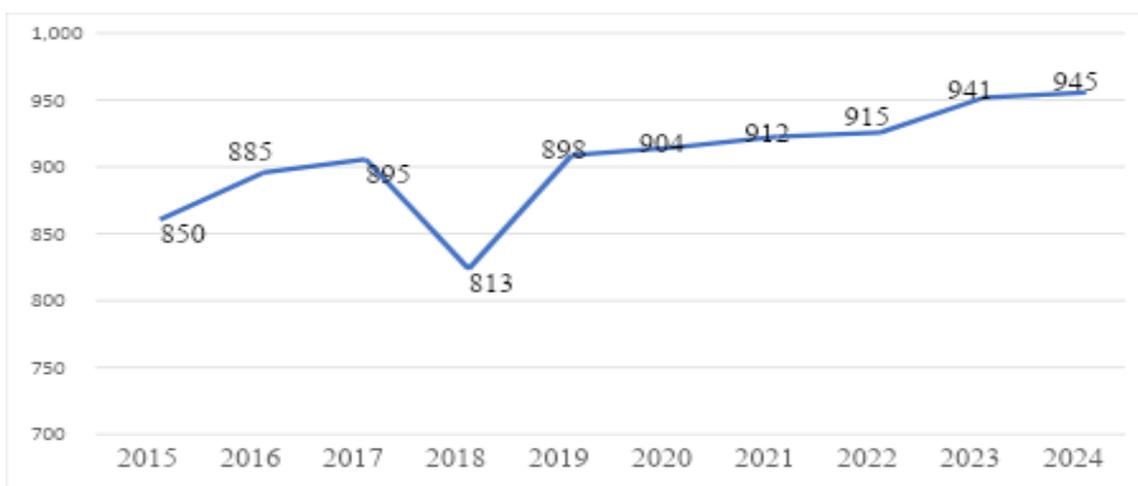
Транзиттік тасымал көлемі 2020 жылы 111,3 млн ұшақ км болса, 2024 жылы бұл көрсеткіш 414 млн ұшақ км-ге жетті. Бұл Қазақстанның халықаралық әуе дәлізіндегі маңызын күшейткенін айғақтайды.

Транзиттен түскен табыс 2020 жылы 37,6 млрд теңге болса, 2024 жылы ол 213 млрд теңгеге жетіп, 5,6 есеге артқан. Әсіресе 2021–2022 жылдары кіріс екі

еседен астам көбейіп, 52,1 млрд теңгеден 122,9 млрд теңгеге жеткен. Бұл тарифтік саясаттың тиімділігін, рейстер ағынының артуын және инфрақұрылымның жандануын көрсетеді.

Қазақстан үшін транзиттік әуе тасымалы экономикалық өсімнің маңызды драйверіне айналуға, өйткені табыс көлемі соңғы бес жылда еселеп артқан. Сонымен бірге бұл көрсеткіштер инфрақұрылымдық даму мен мемлекеттік саясаттың тиімділігін көрсетеді, себебі транзиттік рейстердің ұлғаюы елдің әуежайлары мен аэронавигациялық қызметінің әлеуетін арттырды.

ҚР авиация саласының дамуы азаматтық әуе кемелері санының артуымен түсіндіріледі.



Сурет 4 - Азаматтық әуе кемелерінің жалпы саны, бірлік
Ескерту – автормен [99] дереккөз негізінде жасалынған

Графиктен байқағанымыздай, 2015 жылы әуе кемелерінің саны 850 бірлік болса, 2024 жылы бұл көрсеткіш 945 бірлікке жеткен. Бұл кезең ішінде жалпы өсім шамамен 11,2% құрап отыр. Демек, Қазақстандағы азаматтық авиация флоты біртіндеп ұлғайып, тұрақты даму бағытын сақтаған. Азаматтық әуе кемелерінің жалпы саны белгілі бір кезеңдегі ұлттық әуе флотының әлеуетін сипаттайды. Бұл көрсеткіш әуе компанияларының нарықтағы орнын, жолаушылар мен жүк тасымалын қамтамасыз ету мүмкіндіктерін, сондай-ақ саланың бәсекеге қабілеттілігін айқындайды.

2020 жылдан кейінгі кезең – пандемиядан кейінгі қалпына келу және транзиттік әлеуетті дамыту стратегиясымен байланысты. Ал 2024 жылғы деректер – Қазақстанның транзиттік авиациялық хабқа айналу мақсатына сәйкес әуе паркі жеткілікті деңгейде толықтырылып жатқанын көрсетеді.

Соңғы жылдары Қазақстандағы жолаушылар тасымалының көлемі айтарлықтай өскендіктен, әуе флотының санын арттыру қажеттілігі туындады.

Ұлттық тасымалдаушы Air Astana, сондай-ақ FlyArystan және басқа аймақтық компаниялар жаңа ұшақтар сатып алуда.

Халықаралық және ішкі рейстер бойынша әуе көлігі жұмысының негізгі көрсеткіштерін қарастыру да маңызды болып табылады, себебі ол арқылы

еліміздегі авиация секторының қандай бағытта дамып отырғанын анықтауға болады.

Соңғы 2024ж. халықаралық және ішкі рейстер бойынша әуе көлігі жұмысының негізгі көрсеткіштері төмендегі кестеде келтірілген.

Кестеден көрініп тұрғандай, халықаралық бағыттарда – 68,5 млн км, ал ішкі бағыттарда – 83,4 млн км. Бұл ішкі тасымалдар географиясының кең екенін, ел ішіндегі сұраныстың жоғары екенін көрсетеді.

Кесте 12 - Халықаралық және ішкі рейстер бойынша әуе көлігі жұмысының негізгі көрсеткіштері, 2024 ж.

Көрсеткіштер	Халықаралық	Ішкі
Тұрақты әуе тасымалы		
Ұшақ-километрлер, мың км	68 542,9	83 413,6
Әуе кемелерін жөнелту, бірлік	23 154	71 070
Сағат ұшуы, сағат	84 312	112 046
Орындалған жолаушы-километрлер, мың пкм	8 989 815	12 410 099
Қолда бар кресло-километрлер, мың жолаушы-км	11 868 474,2	13 680 821,9
Орындалған тонна-километр, мың тонна км	38 549,0	24 842,7
Қолда бар тонна-километр, мың тонна км	457 265,0	657 431,8
Тұрақты емес (чартерлік) авиатасымалдар		
Ұшақ-километрлер, мың км	40 607,9	2 112,9
Әуе кемелерін жөнелту, бірлік	10 097	3 021
Сағат ұшуы, сағат	48 624	3 904
Орындалған жолаушы-километрлер, мың пкм	6 855 019	45 758
Қолда бар кресло-километрлер, мың жолаушы-км	7 377 590,2	72 166,5
Орындалған тонна-километр, мың тонна км	1 928,4	26,0
Қолда бар тонна-километр, мың тонна км	636 221,9	2 548,4
<i>Ескерту – автормен [99] дереккөз негізінде жасалынған</i>		

Әуе кемелерін жөнелту бойынша халықаралықта – 23 154 рейс, ішкі бағыттарда – 71 070 рейс. Ішкі нарықтағы рейстер саны халықаралықтан үш есе артық, бұл Қазақстан аумағының ауқымдылығы мен өңіраралық байланыстың маңыздылығымен түсіндіріледі. Орындалған жолаушы-километрлер: халықаралықта – 8,99 млрд жолаушы-километр, ішкіде – 12,41 млрд жолаушы-километр. Яғни, тасымал көлемі бойынша ішкі нарық басым.

Ал чартерлік (тұрақты емес) рейстердің көрсеткіштері басқа сипатта болып тұр. Ұшақ-километрлер: халықаралық – 40,6 млн км, ішкі – 2,1 млн км. Яғни,

чартерлік қызметтің негізгі бөлігі халықаралық туризм мен маусымдық бағыттарға шоғырланған.

Ішкі тұрақты рейстер Қазақстан авиациясының негізгі тірегі болып табылады. Олар жолаушылар айналымы мен орын ұсынысы бойынша жетекші орында тұр. Халықаралық тұрақты рейстер жүк тасымалында және транзиттік әлеуетті іске асыруда ерекше маңызға ие. Халықаралық чартерлік рейстер туризмді дамытуда стратегиялық рөл атқарады. Олар негізгі көлемді қамтамасыз етіп, маусымдық сұранысты қанағаттандырады. Ішкі чартерлік рейстердің үлесі өте төмен, бұл олардың арнайы, шектеулі бағыттарда ғана қолданылатынын көрсетеді.

Есепті 2024 жылғы көрсеткіштерге сәйкес, Қазақстанның авиация секторы екі бағытта дамуда: ішкі тұрақты тасымалдар – халықтың мобильділігін және экономикалық интеграцияны қамтамасыз етеді; халықаралық рейстер (тұрақты және чартерлік) – транзиттік әлеуетті арттырып, туризмді, жүк айналымын және елдің сыртқы экономикалық байланыстарын дамытады.

Кесте 13 - Халықаралық рейстер саны, 2024 ж.

Аймақтар	Барлығы орындалды	соның ішінде	
		Ұлттық әуе кемелері орындалды	Шетелдік әуе кемелерімен орындалды
Абай облысы	4	4	-
Ақмола облысы	1	1	-
Атырау облысы	9	5	4
Батыс Қазақстан облысы	317	243	74
Жамбыл облысы	22	15	7
Қарағанды облысы	302	63	239
Қостанай облысы	273	165	108
Қызылорда облысы	10	7	3
Маңғыстау облысы	98	69	29
Астана қаласы	52	22	30
Алматы қаласы	369	136	233
Шымкент қаласы	59	38	21

Ескерту – автормен [99] дереккөз негізінде жасалынған

Жалпы орындалған рейстердің динамикасына келетін болсақ, ең көп халықаралық рейстер Алматы қаласында – 369 рейс, оның ішінде 136-сы ұлттық, 233-і шетелдік әуе компаниялары арқылы орындалған. Бұл Алматының негізгі халықаралық әуе хабы ретіндегі маңызын дәлелдейді.

Екінші орында Батыс Қазақстан облысы (317 рейс) тұр. Мұнда рейстердің басым бөлігі ұлттық тасымалдаушыларға тиесілі (243), дегенмен шетелдік әуе кемелерінің үлесі де айтарлықтай (74).

Қарағанды облысы – 302 рейс, бірақ мұнда шетелдік компаниялардың басымдығы байқалады (239 рейс). Қазір Қарағандыдағы «Сарыарқа» әуежайының базасында мультимодальды жүк тораптық орталығы – CargoHUB

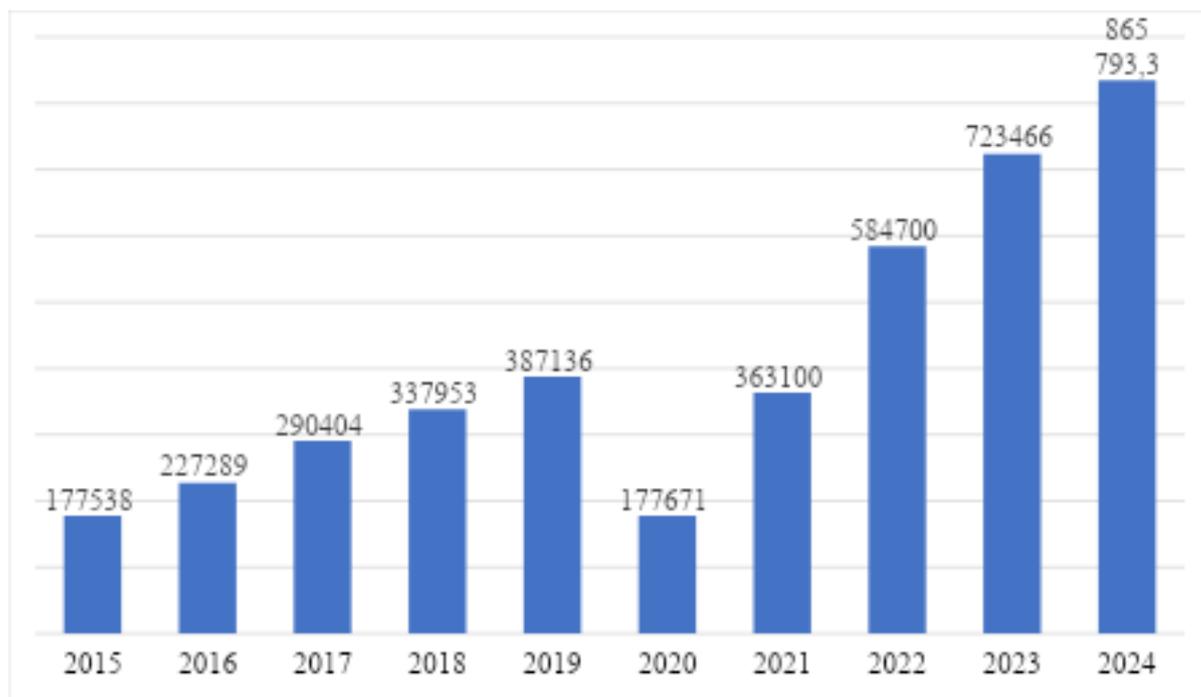
Karaganda құру жоспары қолға алынуда. Бұл бастама халықаралық логистикалық желіні күшейтудің маңызды қадамы саналып, жүк тасымалы көлемін айтарлықтай арттыруға бағытталған. Жобаны іске асыру нәтижесінде жыл сайын өңделетін жүктің көлемі қазіргі 15 мың тоннадан 200 мың тоннаға дейін өседі деп күтілуде. Сонымен қатар, 2030 жылға қарай шамамен 2000 жаңа жұмыс орны ашылады.

Қарағанды әуежайы халықаралық логистикалық жүйеде жетекші орын алуды көздеп отыр. Ол күн сайын гүлдер, өндірістік жабдықтар, ірі көлемді тауарлар секілді жүктерді қабылдап, кейін оларды Қазақстанның түкпір-түкпіріне және ТМД мемлекеттеріне таратуды жоспарлайды. Қазіргі уақытта әуежай Эквадор, Нидерланд, Бельгия және Оңтүстік-Шығыс Азия елдерінен коммерциялық жүк рейстерін қабылдап отыр. Мұнда электроника, автокөлік, азық-түлік сияқты әртүрлі өнімдер жеткізіледі.

Әуе көлігінің қарқынды дамуы әуе көлігімен тасымалдау бойынша кірістер көлеміне де әсерін тигізуі керек.

Көлік түрлері бойынша кірістер құрылымында әуе көлігі 19% үлеспен (865793,3 млн теңге) үшінші орында. Әуе көлігінің үлесі салыстырмалы түрде төмен болғанымен, Қазақстан сияқты үлкен аумақты ел үшін стратегиялық рөл атқарады. Әуе тасымалының қымбаттылығы оның кіріс көлемін арттырғанымен, үлестік тұрғыда әлі де теміржол мен автомобиль көлігінен төмен.

Теміржол көлігінің үлесі 1953912,1 млн теңге (43%) кіріспен теміржол көлігі бірінші орында тұр. Бұл дерек теміржолдың Қазақстан экономикасындағы стратегиялық маңызын дәлелдейді. Кең территория жағдайында жүк және жолаушы тасымалында теміржол ең тұрақты әрі негізгі кіріс көзі болып табылады.



Сурет 5 - Әуе көлігімен тасымалдау бойынша кірістер, млн. теңге
Ескерту – автормен [99] дереккөз негізінде жасалынған

Берілген диаграммада 2015–2024 жылдар аралығындағы әуе көлігімен тасымалдаудан түскен кірістердің динамикасы көрсетілген. Мәліметтер Қазақстандағы авиация саласының қарқынды даму үрдісін айқын сипаттайды. 2016–2017 жылдары көрсеткіш тұрақты өсіп, тиісінше 227,3 млрд теңге және 290,4 млрд теңгеге жеткен. Бұл кезеңде орташа өсім жылына шамамен 20–25% деңгейінде болды, яғни әуе тасымалы нарығына сұраныстың тұрақты артқанын көрсетеді. 2020 жылы кірістердің көлемі күрт төмендеп, 177,7 млрд теңгеге дейін құлдырады. Бұл құбылыс әлемдік пандемия әсерімен байланысты: халықаралық рейстердің шектелуі, ішкі рейстер санының қысқаруы және жолаушылар ағынының азаюы авиация саласының кірістерін айтарлықтай төмендетті. Ал 2021 жылдан бастап кірістер қайта өсіп, 363,1 млрд теңгені құрады.

Есепті 2024 жылы кірістер рекордтық деңгейге жетіп, 865,8 млрд теңгені құрады. Бұл 2015 жылмен салыстырғанда кірістердің 4,9 есеге өскенін білдіреді. Бұл Қазақстандағы авиация нарығының бәсекеге қабілеттілігін, әуе тасымалына деген сұраныстың жоғары екенін және инфрақұрылымдық дамудың нәтижелі болғанын айқындайды.

Әуе көлігінің экономикалық даму үдерісіндегі орны мен рөлі әлемдік ғылыми әдебиетте кеңінен қарастырылған. Соңғы жылдары жүргізілген зерттеулер әуе тасымалының, әсіресе жолаушылар мен жүк ағынының, ұлттық және аймақтық экономиканың дамуына тікелей ықпал ететінін көрсетеді.

Көптеген зерттеушілер әуе тасымалы мен экономикалық даму арасындағы себеп-салдарлық байланысты талдап, авиацияның ұзақ мерзімді өсімге ықпал ететінін анықтады. Олар өз еңбектерінде әуе жүк тасымалының кеңеюі халықаралық сауданың жеделдеуімен қатар, өндіріс пен экспорт көлемінің өсуіне ықпал ететінін көрсеткен. Жалпы алғанда, аталған зерттеулер әуе тасымалының экономикалық өсімге мультипликативті әсерін дәлелдеп, оның инфрақұрылымдық даму мен халықаралық бәсекеге қабілеттілікті арттырудағы рөлін айқындап отыр. Сандық тұрғыдан алғанда, әуе көлігі тікелей де, жанама түрде де жұмыспен қамтуға және жалпы ішкі өнімнің (ЖІӨ) ұлғаюына айтарлықтай үлес қосатыны дәлелденген [100-106].

Авиация саласының еліміздің экономикалық өсуіне әсерін бағалау үшін, әуе көлігімен тасымалдау бойынша кірістер көлемі мен еліміздің ЖІӨ көлемі көрсеткіштері арасындағы корреляциялық байланысты анықтаймыз. Корреляция – бұл екі немесе одан да көп айнымалылар арасындағы өзара байланыстың тығыздығын және бағытын сипаттайтын статистикалық көрсеткіш.

Кесте 14 – Әуе көлігімен тасымалдау бойынша кірістер мен ЖІӨ көлемінің өзгеруі (*барлық көрсеткіштер – теңгемен*)

Жылдар	Әуе көлігімен тасымалдау бойынша кірістер, млрд тг	ЖІӨ көлемі, млрд тг	Үлесі, %
2016	227,2	61 785	0,37

14 – кестенің жалғасы

2017	290,4	75 060	0,39
2018	337,9	80 685	0,42
2019	387,1	81 765	0,47
2020	177,6	76 995	0,23
2021	363,0	88 695	0,41
2022	584,6	101 475	0,58
2023	723,4	118 170	0,61
2024	865,7	129 780	0,67
<i>Ескерту – автормен жасалынған</i>			

Қазақстанда 2020–2024 жылдар аралығында авиация саласы дағдарыстан кейінгі кезеңде тұрақты қалпына келіп қана қоймай, экономиканың стратегиялық драйверлерінің біріне айналғаны байқалады. Жолаушылар мен жүк тасымалы көрсеткіштерінің, сондай-ақ жолаушылар айналымының бірнеше есеге өсуі халық мобильділігінің артуын, ішкі және халықаралық бағыттардың кеңеюін және елдің көлік-логистикалық жүйесінің күшеюін көрсетеді. Әсіресе жолаушылар айналымының 3 еседен астам ұлғаюы Қазақстанның аймақаралық байланысты нығайтып, халықаралық авиациялық кеңістікке тереңірек интеграцияланып жатқанын дәлелдейді. Бұл үрдістер авиацияның тек көлік саласы ретінде емес, экономикалық белсенділікті, туризмді, еңбек ресурстары қозғалысын және өңірлік дамуды ынталандыратын мультипликативті сектор екенін айқындайды.

Сонымен қатар, транзиттік авиатасымал көлемі мен одан түсетін табыстың еселеп артуы Қазақстанның географиялық артықшылықтарын тиімді пайдаланып, халықаралық әуе дәліздеріндегі рөлін күшейтіп отырғанын көрсетеді. Әуе паркін жанарту, ішкі рейстердің басымдығы және өңірлік әуежайлар белсенділігінің өсуі авиация инфрақұрылымының жүйелі дамып жатқанын дәлелдейді. Жалпы алғанда, авиация саласындағы оң динамика ЖІӨ өсімімен өзара байланысты болып, саланың ұлттық экономиканың бәсекеге қабілеттілігін арттырудағы, көлік тұтастығын қамтамасыз етудегі және Қазақстанның транзиттік хаб ретіндегі позициясын нығайтудағы стратегиялық маңызын нақты көрсетеді.

2.2 Қазақстандық авиакомпаниялардың өндірістік-экономикалық даму көрсеткіштерін кешенді бағалау және олардың бәсекеге қабілеттілігін қалыптастыру факторларын талдау

Қазақстан аумағында бірнеше ірі әуе компаниялары қызмет атқарады. Олардың ішінде ұлттық тасымалдаушы әрі беделді Skytrax сыйлығының бірнеше

дүркін иегері – Air Astana, сондай-ақ төмен бюджеттік үлгіде жұмыс істейтін FlyArystan бар. Бұлардан бөлек, елдің әуе кеңістігінде SCAT әуе компаниясы мен аймақтық тасымалдаушы Qazaq Air да маңызды орынға ие. Қазіргі таңда Қазақстанда шамамен 10 әуе компаниясы жұмыс істейді, олардың бірлескен әуе флоты 98 ұшақтан тұрады. Бұл көрсеткіш Қазақстанды ТМД елдері арасында әуе кемелерінің саны бойынша екінші орынға шығарады.

Бұл деректер қазақстандық авиакомпаниялардың өндірістік әлеуетін және нарықтағы институционалдық құрылымын сипаттай отырып, олардың бәсекеге қабілеттілігін айқындайтын бастапқы экономикалық негізді көрсетеді.

Air Astana әуе компаниясы 2002 жылы құрылған және бүгінгі таңда Қазақстандағы жетекші әрі кіріс көлемі мен әуе кемелері паркі бойынша ең ірі тасымалдаушы болып саналады. Толық сервисті әуе компания ретінде ол тұрақты және чартерлік, тікелей және транзиттік, қысқа және алыс қашықтықтағы жолаушылар тасымалдарын, сондай-ақ жүк рейстерін ішкі, аймақтық және халықаралық бағыттарда жүзеге асырады. Компания негізінен дамушы нарықтарға бағытталған тікелей әуе қатынасын ұсына отырып, Қазақстан мен көршілес елдердегі мобильділіктің арту әлеуетін тиімді пайдалануға ұмтылады.

Бұл сипаттамалар Air Astana компаниясының толық сервисті өндірістік моделі мен жоғары қосылған құн қалыптастыратын бизнес-құрылымын айқындайды.

Air Astana әуе компаниясы өзінің әуе паркін Еуропалық авиациялық қауіпсіздік агенттігінің (EASA) талаптарына сәйкес ұстау үшін EASA Part 145 сертификатына ие. 2023 жылдың мамыр айында «Эйр Астана» тобы тоғызыншы рет Халықаралық әуе көлігі қауымдастығының операциялық қауіпсіздікті бағалау бағдарламасын (IATA Operational Safety Audit, IOSA) сәтті аяқтады. Бұл бағдарлама әуе компаниясының операциялық басқару жүйелері мен бақылау механизмдерін тексеруге арналған. Сонымен қатар, «Эйр Астана» тобы EASA Part 147 Training Operations (TCO) стандарты бойынша сертификаттаудан өтті.

Халықаралық қауіпсіздік стандарттарына сәйкестік компанияның операциялық сенімділігін арттырып, оның халықаралық нарықтағы бәсекелік артықшылығын күшейтетін маңызды өндірістік фактор болып табылады.

FlyArystan 2019 жылы нарыққа шыққан Орталық Азиядағы алғашқы бюджеттік әуе тасымалдаушыларының бірі болды. Компания Қазақстан аумағында, сондай-ақ Кавказға, Орта Азияға, Түркияға және Таяу Шығысқа бағытталған қысқа және орта қашықтықтағы тұрақты рейстерді орындайды. «Эйр Астана» тобы FlyArystan-ды дербес әуе компаниясы ретінде басқарып келеді. Бұл брендке Азия, АҚШ және Еуропада кеңінен қолданылатын төмен бюджеттік бизнес-модельді енгізуге мүмкіндік береді. Мұндай тәсіл жолаушыларға тұрақты түрде қолжетімді тарифтер ұсынып, жеткіліксіз қамтылған нарықтардағы сұранысты ынталандыруға бағытталған [107].

Бұл бизнес-модель өндірістік шығындарды оңтайландыру арқылы баға бәсекелестігін күшейтіп, нарықтың жаңа сұраныс сегменттерін қалыптастыратын экономикалық факторға айналып отыр.

SCAT Airlines – Қазақстандағы ең ірі әуе компанияларының бірі, оның бас кеңсесі Шымкент қаласында орналасқан. Негізгі хаб-аэропорттары Ақтау, Алматы, Астана және Шымкент қалаларында шоғырланған. 2015 жылы компания Халықаралық әуе көлігі қауымдастығының (IATA) операциялық қауіпсіздікті бағалау стандартына (IOSA) сәйкес тәуелсіз аудиттік тексерістен сәтті өтті. Компания 2018 жылдан бастап SCAT Airlines Халықаралық әуе көлігі қауымдастығының (IATA) толыққанды мүшесі болып табылады [108].

Компанияның мұндай бағыттық саясаты өңірлік көліктік қолжетімділікті арттыру арқылы оның нарықтағы тұрақтылығын қамтамасыз ететін өндірістік-логистикалық фактор болып табылады.

Qazaq Air – Қазақстандағы өңіраралық әуе қатынасын дамыту мақсатында «Самұрық-Қазына» ұлттық әл-ауқат қоры акционерлік қоғамының бастамасымен құрылған аймақтық әуе компаниясы. Негізгі миссиясы – еліміздегі және көршілес мемлекеттердің шекаралас өңірлеріндегі жолаушылар үшін әуе қатынасының қолжетімділігі мен қауіпсіздігін арттыру. 2024 жылдың 24 желтоқсанында Qazaq Air жекешелендіру бағдарламасы аясында бәсекелі ортаға берілді. Бұл мәміле «Самұрық-Қазына» АҚ мен инвесторлар консорциумы – Central Asia Aviation Holdings Limited (Вьетнамдық Sovico Group-қа кіреді) және Kazasia Holdings Limited арасында жүзеге асырылды [109].

Осылайша, Qazaq Air қызметі тек коммерциялық емес, сонымен қатар өңірлік экономикалық теңгерімділікті қолдайтын стратегиялық көлік факторы ретінде көрінеді.

Өткен 2024 жылы қазақстандық әуе компаниялары 14,3 миллион жолаушыны тасымалдады, бұл көрсеткіш 2023 жылмен салыстырғанда 9%-ға артық. Ел әуежайларында қызмет көрсетілген жолаушылар саны 29,7 миллион адамды құрап, өткен жылға қарағанда 14%-ға өсті. Жолаушылар ағынының тұрақты өсуі жағдайында олардың қауіпсіздігін қамтамасыз ете отырып тасымалдауды жүзеге асыру үшін технологиялық үдерістерді үздіксіз жетілдіру, инфрақұрылымды қолайлы жағдайда ұстап тұру және жанарту, сондай-ақ багаж бен жүк өңдеу және жолаушыларға қызмет көрсету ісіне тартылған қызметкерлерді жүйелі түрде оқыту аса маңызды болып табылады.

Жолаушылар ағынының мұндай тұрақты өсімі саланың өндірістік қуаты мен нарықтық сұраныстың синхронды кеңеюін көрсетеді.

Кесте 15 - Қазақстандық әуе компаниялар тізімі, 2024ж.

Әуе компания	Әуе компаниядағы ұшақ саны, бірлік
Air Astana	33
SCAT Airlines	26
FlyArystan	21
Qazaq Air	5

15 - кестенің жалғасы

Berkut Air	4
Comlux Aviation Kazakhstan	2
Euro-Asia	2
Prime Aviation	2
Sunday Airlines	2
Kazakhstan Gvmt.	1
<i>Ескерту – [110] дереккөзден алынған</i>	

Қазақстанда ең көп әуе кемелері Air Astana компаниясына тіркелген – 33 ұшақ. Одан кейінгі орында SCAT Airlines – 26 әуе кемесімен, үшінші орында FlyArystan – 21 ұшақпен тұр. Qazaq Air-дың әуе паркінде 5 ұшақ болса, Berkut Air-да – 4 ұшақ бар. Ал Comlux Aviation Kazakhstan, Euro-Asia, Prime Aviation және Sunday Airlines компанияларының әрқайсысында 2 әуе кемеден тіркелген. Сонымен қатар, Kazakhstan Gvmt. есебінде 1 ұшақ бар [110].

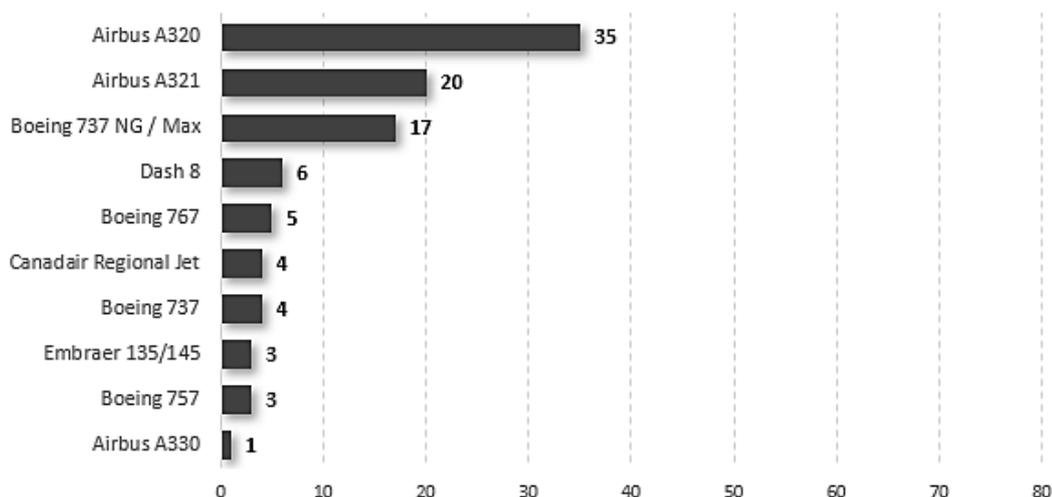
Қазіргі таңда ТМД елдерінде жалпы саны 96 әуе компаниясы жұмыс істейді, олардың балансында шамамен 1,1 мың әуе кемесі бар.

Қазақстанда 10 әуе компаниясы тіркелген, олардың бірлескен әуе флоты 98 ұшақты құрайды. Осы көрсеткіш бойынша республика әуе компанияларының саны жөнінен ТМД елдері арасында үшінші орында, ал әуе кемелерінің саны бойынша екінші орында тұр. Көшбасшы позицияны Ресей иеленеді – онда 39 әуе компаниясы мен 748 ұшақ бар. Өзбекстан әуе компанияларының саны бойынша екінші, ал ұшақ саны бойынша үшінші орында орналасқан.

Қырғызстанда 9 әуе компаниясы мен 21 ұшақ, Украинада – 8 компания мен 22 ұшақ, Молдовада – 6 компания және 15 әуе кемесі бар. Арменияда 5 әуе компаниясы тіркелген, олардың флотында 13 ұшақ бар. Әзербайжанда 2 әуе компаниясы 42 ұшаққа иелік етсе, Түрікменстандағы 2 компанияда 18 ұшақ бар. Беларусьте 2 әуе компаниясы 15 ұшақты, ал Тәжікстанда бір ғана әуе компаниясы 6 ұшақты пайдаланады.

Жекелеген әуе тасымалдаушылар ішінде әуе кемелерінің саны бойынша ресейлік Aeroflot (166 ұшақ), Rossiya (116 ұшақ) және S7 Airlines (71 ұшақ) көш бастап тұр

Әуе кемелерінің түрлеріне тоқталсақ, Қазақстандағы жалпы әуе паркінің үштен бірінен астамын Airbus A320 үлгісіндегі ұшақтар құрайды – 35,7% немесе 35 бірлік. Екінші орында – Airbus A321 (20 ұшақ), ал алғашқы үштікті Boeing 737 NG/Max үлгілері түйіндейді (17 ұшақ).



Сурет 6 - Қазақстан авиакомпанияларының ұшақ түрлері, бірлік
Ескерту – [110] дереккөзден алынған

Диаграмма мәліметтеріне сәйкес, Қазақстан әуе компанияларының әуе паркі әртүрлі ұшақ үлгілерінен құралғанымен, негізгі үлесті Airbus A320 ұшақтары құрайды. Бұл үлгі 35 бірлікпен жалпы әуе парктің 35,7%-ын қамтып отыр. Мұндай басымдық A320 ұшақтарының қысқа және орта қашықтықтағы рейстерде тиімділігі мен отын үнемділігіне байланысты. Екінші орында Airbus A321 үлгілері тұр – 20 бірлік немесе жалпы парктің шамамен 20%-ы. Бұл ұшақтар негізінен жолаушылар сыйымдылығы жоғары бағыттарда қолданылады. Үшінші орынды Boeing 737 NG/Max үлгілері иеленіп отыр (17 ұшақ), олар да орта қашықтықтағы бағыттарға бейімделген. Бұдан кейінгі орындарда Dash 8 (6 ұшақ), Boeing 767 (5 ұшақ), Canadair Regional Jet пен Boeing 737 Classic үлгілері (әрқайсысы – 4 ұшақ) орналасқан. Сондай-ақ, Қазақстан флоты құрамында Embraer 135/145 және Boeing 757 ұшақтары (әрқайсысы – 3 бірліктен), сондай-ақ бір ғана Airbus A330 бар.

Жалпы алғанда, Қазақстандағы авиапарктің құрылымы қысқа және орта қашықтықтағы тасымалдарға бағытталғанын көруге болады. Бұл жолаушылар ағынының көбіне аймақтық және өңіраралық бағыттарға шоғырлануына сәйкес келеді. Ал ірі қашықтықтарға арналған Boeing 767 және Airbus A330 үлгілерінің аз болуы Қазақстандағы алыс халықаралық бағыттардың шектеулі екенін көрсетеді.

Флот құрылымы авиакомпаниялардың операциялық бейінін айқындап, олардың қысқа және орта қашықтықтағы нарыққа бағытталған өндірістік мамандануын көрсетеді.

Кесте 16 - ҚР авиакомпанияларының 2024ж. әуе кемелерінің орташа жасы, жыл

Әуе компания	Орташа жасы, жыл
Sunday Airlines	27,7
Kazakhstan Gvmt.	17,3
SCAT Airlines	15,1
Comlux Aviation Kazakhstan	14,6
Berkut Air	13,0

16- кестенің жалғасы

Euro-Asia	11,2
Prime Aviation	10,8
Qazaq Air	7,9
FlyArystan	7,6
Air Astana	5,4
<i>Ескерту – [110] дереккөзден алынған</i>	

Әуе кемелерінің орташа жасы операциялық шығындарға, техникалық сенімділікке және экологиялық тиімділікке тікелей әсер ететін маңызды өндірістік көрсеткіш болып саналады.

Қазақстандық әуе компанияларының әуе кемелерінің орташа жасы бойынша рейтингінде ең ескі ұшақтар Sunday Airlines паркінде тіркелген. Бұл компанияның әуе кемелерінің орташа пайдалану мерзімі 27,7 жылды құрайды. Сондай-ақ әуе паркі ескіріп келе жатқан тасымалдаушылар қатарына Kazakstan Gvmt (орташа жасы – 17,3 жыл) және SCAT Airlines (15,1 жыл) жатады.

Ал ең жаңа әуе кемелерін Air Astana пайдаланады, оның әуе флотының орташа жасы небәрі 5,4 жыл. Бұл көрсеткіш бойынша одан кейінгі орындарда FlyArystan (7,6 жыл) және Qazaq Air (7,9 жыл) орналасқан.

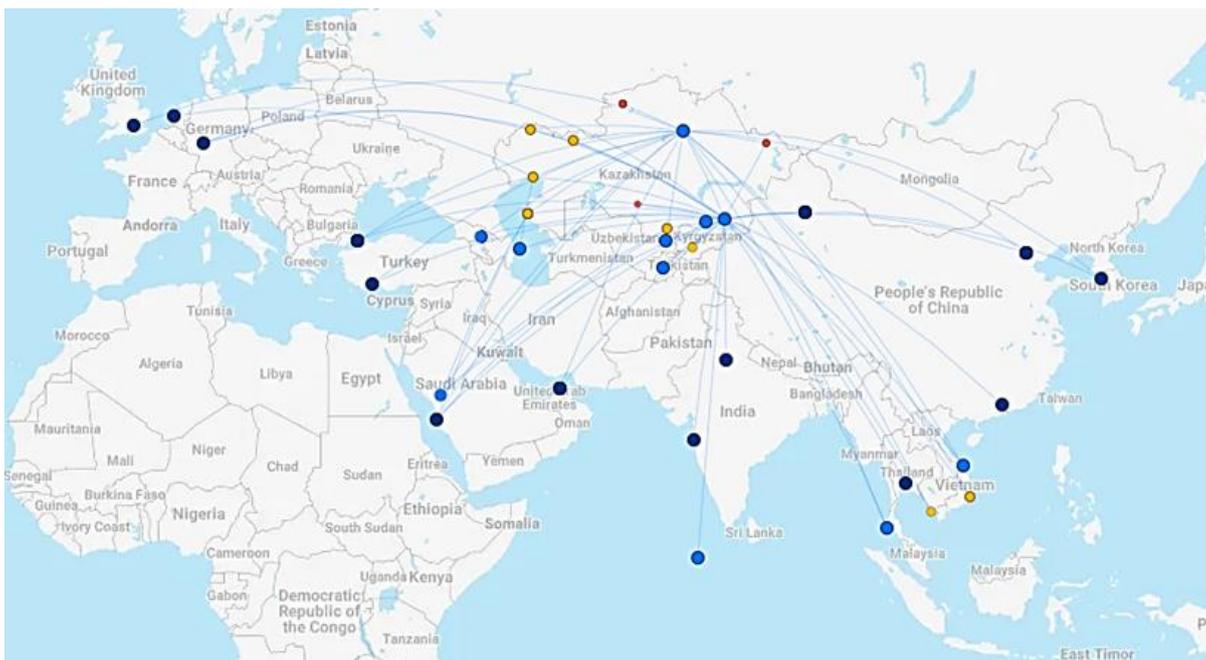
ТМД елдерінің әуе компанияларын салыстыра қарастырсақ, ең ескі әуе парктері қырғызстандық Gewan Airways (орташа жасы – 43,8 жыл) пен Moalem Aviation (42,1 жыл) компанияларында тіркелген. Сонымен бірге, ұшақтары едәуір ескірген әуе тасымалдаушылар қатарына өзбекстандық SpaceBee Airlines, қырғызстандық Aerostan және молдавалық Fly Pro кіреді.

Кесте 17 - ТМД елдерінің ең «жас» ұшақтары бар 10 авиакомпания

Мемлекет	Әуе компания	Орташа жасы, жыл
Өзбекстан	Silkavia	4,0
Қазақстан	Air Astana	5,4
Ресей Федерациясы	Azimuth	6,4
Ресей Федерациясы	North-West Air Company	6,7
Түркменстан	Turkmenistan Gvmt	6,9
Қазақстан	FlyArystan	7,6
Ресей Федерациясы	Pobeda	7,7
Қазақстан	Qazaq Air	7,9
Ресей Федерациясы	Red Wings Airlines	8,5
Ресей Федерациясы	Aeroflot	8,9
<i>Ескерту – [110] дереккөзден алынған</i>		

ТМД кеңістігінде ең «жас» әуе паркі Silkavia (Өзбекстан) әуе компаниясына тиесілі, оның ұшақтарының орташа жасы бар болғаны 4 жылды құрайды. Жаңартылған әуе флоты бар жетекші компаниялардың қатарына қазақстандық Air Astana, ресейлік Azimuth пен North-West AirCompany, сондай-ақ Түрікменстанның мемлекеттік әуе операторы (Turkmenistan Gvmt) жатады.

Қазіргі кездегі Air Astana компаниялар тобының ұшу бағыттары төмендегі суретте келтірілген.



Сурет 7 – «Air Astana» компаниялар тобының ұшу бағыттары
Ескерту – автормен [107] дереккөз негізінде жасалынған

Қазіргі уақытта Air Astana және FlyArystan енген Air Astana компаниялар тобы Орталық Азияны, Кавказды, Еуропаны, Таяу Шығысты және Азияны қамти отырып, 21 мемлекеттегі 94-тен астам бағыт бойынша тұрақты рейстерді жүзеге асырады.

«Air Astana» тобы әуе компаниясының соңғы 5 жылдағы негізгі операциялық көрсеткіштері кестеде келтірілген.

Кесте 18 – «Air Astana» тобы әуе компаниясының негізгі операциялық көрсеткіштері

Көрсеткіштер	2020	2021	2022	2023	2024
1. Шекті жолаушы-километрлер, мың	8123289	13063678	15921347	17689651	19322854
2. Орындалған жолаушы-километрлер, мың	5760520	10410181	13159168	14646227	16128485
3. Жолаушыларды жүктеу коэффициенті, %	71	80	83	83	84
4. Жолаушылар тасымалданды, адам	3698879	6617661	7348778	8087546	8991412
- халықаралық маршруттарда	655940	1303880	2023766	2287756	2422925
- ішкі маршруттарда	3042939	5313781	5325012	5799790	6568487
5. Қызмет көрсету бойынша кіріс, мың доллар	400264	761838	1 032 382	1174514	1309148
6. Таза пайда, мың доллар	-93933	36159	78414	68705	52777

Ескерту – автормен [107] дереккөз негізінде жасалынған

Көрсеткіштер динамикасы компанияның өндірістік қуатының, коммерциялық тиімділігінің және нарықтық бейімделу қабілетінің артуын дәлелдейді.

Кестеде келтірілген деректер «Air Astana» әуе компаниясының 2020–2024 жылдар аралығындағы қызметінің айқын оң серпінін көрсетеді. Шекті жолаушы-километрлер көлемі 2020 жылғы 8,1 млрд.-тан 2024 жылы 19,3 млрд.-қа дейін өскен (2,4 есе арту). Бұл компанияның тасымалдау әлеуетінің айтарлықтай кеңейгенін, флоттың жүктемесі мен маршруттық желінің ұлғайғанын дәлелдейді. Орындалған жолаушы-километрлер көрсеткіші де осы кезеңде тұрақты өсім көрсетті: 2020 жылы 5,7 млрд.-тан 2024 жылы 16,1 млрд.-қа дейін ұлғайды. Бұл – жолаушылар ағынының тұрақты артып келе жатқанын және орындардың тиімді пайдаланылып отырғанын айқындайды.

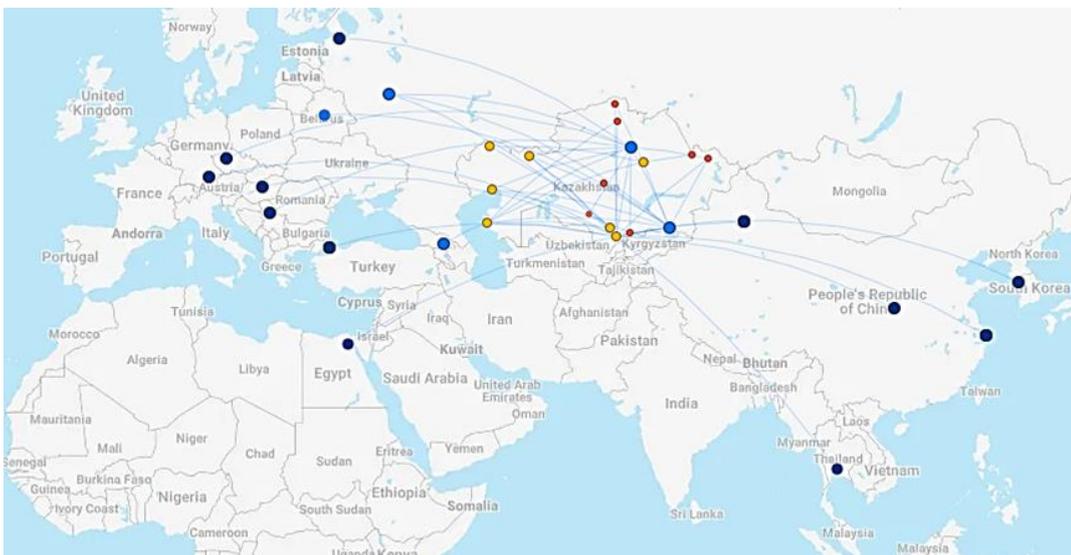
Жолаушыларды жүктеу коэффициенті – компания тиімділігінің негізгі индикаторы. Егер 2020 жылы ол 71%-ды құраса, 2021 жылы 80%-ға дейін көтерілді, ал 2022 жылдан бастап тұрақты түрде 83–84% деңгейінде сақталды. Бұл көрсеткіш әлемдік орташа деңгейден жоғары екенін және компанияның табысты коммерциялық саясат жүргізіп отырғанын білдіреді.

Жолаушылар саны соңғы бес жылда 2,4 есе өсті: 2020 жылғы 3,7 млн.-нан 2024 жылы 9 млн.-ға жуықтады. Оның ішінде халықаралық маршруттардағы жолаушылар ағыны 3,7 есе өсіп, 655 мыңнан 2,4 млн.-ға жетсе, ішкі бағыттарда 2,1 есе өсім байқалды (3 млн.-нан 6,5 млн.-ға дейін). Бұл компанияның стратегиялық бағыты – халықаралық нарыққа белсенді шығумен қатар, ішкі тасымалдаудағы жетекшілігін сақтап отырғанын көрсетеді.

Қызмет көрсету кірісі 2020 жылғы 400 млн. доллардан 2024 жылы 1,3 млрд. долларға дейін өсті, яғни үш еседен астам артты. Бұл – сұраныстың өсуі мен тарифтік саясаттың тиімділігін, сондай-ақ қосымша сервистердің дамығанын білдіреді. Таза пайда көрсеткішінде де айқын оң өзгеріс бар. 2020 жылы пандемия салдарынан компания 93,9 млн. доллар шығынға ұшыраса, 2021 жылдан бастап оң қаржылық нәтижеге қол жеткізді. 2022 жылы таза пайда 78,4 млн. долларға жетіп, кейінгі жылдары тұрақты оң динамика сақталды (2024 ж. – 52,7 млн. доллар).

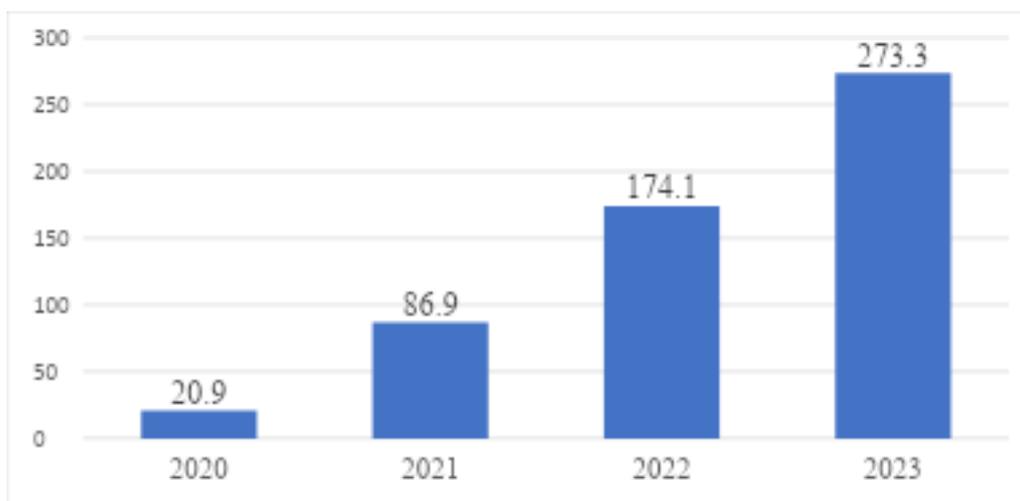
Жалпы алғанда, «Air Astana» тобының операциялық көрсеткіштері компанияның пандемиядан кейінгі кезеңде қарқынды қалпына келгенін және тұрақты даму жолына түскенін дәлелдейді. Жолаушылар саны мен кірістің айтарлықтай артуы, жоғары жүктеу коэффициенті мен халықаралық бағыттардағы белсенді экспансия компанияның Қазақстандағы ғана емес, бүкіл Орталық Азия аймағындағы жетекші тасымалдаушы ретіндегі орнын нығайтып отыр.

SCAT әуе компаниясы Қазақстандағы өңірлік тасымалдар мен ішкі бағыттар сегментінде маңызды орынға ие. Компания тұрақты маршруттармен қатар, чартерлік және маусымдық рейстерді де ұсына отырып, бағыттардың кең ауқымын қамтамасыз етеді.



Сурет 8 – SCAT әуе компаниясының ұшу бағыттары
Ескерту – автормен [108] дереккөз негізінде жасалынған

SCAT негізінен ішкі нарыққа және жақын шетелдік рейстерге бағдарланған аймақтық ойыншы ретінде сұранысы жоғары бағыттарға басымдық береді. Бұл стратегия оған қолжетімділік пен маршруттық қамтуды арттыруда бәсекеге қабілетті артықшылық береді. 2024 жылғы қаңтарда Шымкент қаласының қаржы басқармасы «Шымкент әуежайы» акционерлік қоғамын он жыл мерзімге (кейіннен сатып алу құқығынсыз) SCAT компаниясының сенімгерлік басқаруына тапсырды. Келісім аясында компания әуежайдың бас жоспарлық реконструкциясын әзірлеуге, қолданыстағы перронды жаңғыртуға және кеңейтуге, сондай-ақ кемінде 4 млрд теңге көлемінде инвестиция салуға міндеттелді. Өз кезегінде SCAT әуежайдың таза кірісінің 30 пайызын сыйақы ретінде алуға құқылы болады.



Сурет 9 – Scat авиакомпаниясының қызмет бойынша кірісі, млрд тг
Ескерту – автормен [108] дереккөз негізінде жасалынған

Қаржылық тұрғыдан алғанда, компания 2023 жылы елеулі өсімге қол жеткізді: түсім көлемі 2022 жылғы 174,1 млрд теңгеден 57 пайызға артып, 273,3

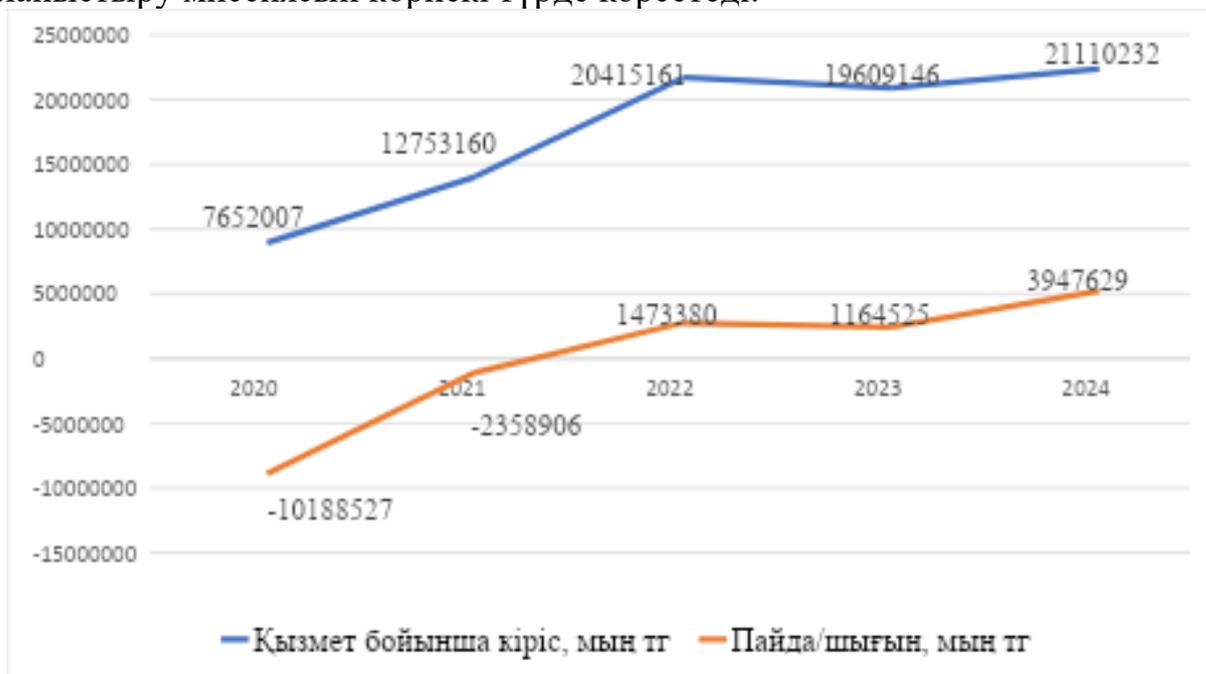
млрд теңгеге жетті. Таза пайда 36,14 млрд теңгені құрап, бір жыл бұрынғы 11,4 млрд теңгемен салыстырғанда 3,2 есеге ұлғайды. Мұндай динамика SCAT-тың нарықтағы позициясын нығайтқанын, тиімді басқару шешімдері мен инвестициялық белсенділіктің нәтижесін көрсетеді.

Инфрақұрылымға салынған инвестициялар компанияның ұзақ мерзімді өндірістік орнықтылығын қамтамасыз ететін стратегиялық фактор болып табылады.

Qazaq Air – Қазақстан астанасы Астана қаласында орналасқан хабтықәуежай базасында қызмет көрсететін өңіраралық әуе тасымалдаушы. Компанияның басты миссиясы – елдің аймақтары арасында ыңғайлы әуе байланысын қамтамасыз етіп, жолаушыларды хаб арқылы қолайлы түрде тасымалдау. Мұндай модель өңіраралық бағыттардың тиімділігін арттырып, ішкі әуе қатынасын дамытуға айтарлықтай үлес қосады.

Авиакомпания Қазақстан мен ТМД аумағындағы жас әуе флотының иегері болып саналады. Флот тек зауыттан жаңа шыққан әуе кемелерімен толықтырылады, бұл компанияның техникалық сенімділігін, экологиялық қауіпсіздігін және қызмет көрсету сапасын арттырады.

Qazaq Air -дің заманауи әрі ерекше логотипі «Қазақстандықтарды біріктіру» тақырыбы аясында әзірленген. Логотиптің құрамындағы 14 шеңбер – елдің 14 өңірін бейнелейді және компанияның аймақтарды біртұтас көлік жүйесі арқылы байланыстыру миссиясын көрнекі түрде көрсетеді.



Сурет 10 – Qazaq Air авиакомпаниясының негізгі операциялықкөрсеткіштері
Ескерту – автормен [109] дереккөз негізінде жасалынған

Диаграммада Qazaq Air компаниясының 2020–2024 жылдар аралығындағы қызмет бойынша кірістері мен пайда көрсеткіштері берілген.

Алғашқы кезеңде, яғни 2020 жылы, пандемия салдарынан компанияның қаржылық жағдайы күрделі болғаны байқалады: кіріс көлемі небәрі 7,65 млрд теңге, ал шығын –10,19 млрд теңгені құрады. Бұл кезең компания үшін

қаржылық дағдарыс жылына сәйкес келеді. 2021 жылы жағдай біршама жақсарып, кірістер 12,75 млрд теңгеге жетті. Дегенмен, шығындар әлі де жоғары болып, –2,36 млрд теңгені құрады. 2022 жылы айтарлықтай серпіліс байқалады: кіріс көлемі 20,4 млрд теңгеге дейін өсіп, компания алғаш рет оң нәтижеге шығып, 1,47 млрд теңге таза пайда көрсетті. Бұл Qazaq Air үшін қаржылық тұрақтану кезеңінің басталғанын білдіреді. 2023 жылы кірістер біршама азайып, 19,6 млрд теңгені құрады, ал таза пайда 1,16 млрд теңгеге төмендеді. Бұл көрсеткіш сыртқы факторларға (нарықтағы бәсекелестік, жанармай бағасы, сұраныстың ауытқуы) байланысты уақытша құбылыс ретінде бағалануы мүмкін. 2024 жылы кіріс көлемі қайтадан өсіп, 21,1 млрд теңгеге жетті. Ең бастысы, таза пайда айтарлықтай артып, 3,95 млрд теңгені құрады. Бұл Qazaq Air компаниясының нарықтағы орнын нығайтып, тиімді басқару стратегиясын іске асыра алғанын көрсетеді.

Қарастырылып отырған 2020–2024 жылдар аралығында Qazaq Air авиакомпаниясы шығынды жағдайдан пайда әкелетін компанияға айналды. Кірістер көлемі шамамен үш есеге артса, таза пайда 2022 жылдан бастап тұрақты түрде оң қарқын көрсетті. Бұл авиакомпанияның тиімді стратегияларды іске асырып, аймақтық әуе тасымалдаудағы бәсекеге қабілеттілігін арттырғанын дәлелдейді.

Бұл өзгерістер компанияның өндірістік тиімділігін арттыру арқылы қаржылық тұрақтылыққа өткенін көрсетеді.

Жалпы алғанда, Қазақстан авиация нарығында бірнеше ірі әуе компаниялары жетекші орын алады. Олардың ішінде Air Astana, FlyArystan, SCAT және Qazaq Air ерекше маңызға ие.

Air Astana – елдің басты ұлттық тасымалдаушысы әрі халықаралық бағыттардағы негізгі ойыншы. Компания соңғы жылдары тұрақты түрде өсіп, жолаушылар ағынын арттырумен қатар, қызмет сапасын да жетілдіріп келеді. Air Astana-ның табысты жұмысы Қазақстанды халықаралық деңгейде танымал авиациялық хабқа айналдыруға ықпал етуде.

FlyArystan – Air Astana тобының лоукостері, ішкі нарықтағы қолжетімді әуе тасымалының негізгі операторы. Арзан билеттер саясаты арқасында жолаушылар саны қарқынды өсіп, компания ішкі әуе нарығында бәсекелестікті күшейтті. FlyArystan қазақстандықтар үшін әуе тасымалын бұқаралық әрі қолжетімді етті.

SCAT Airlines – аймақтық және халықаралық бағыттарда белсенді жұмыс істейтін компания. SCAT ішкі рейстердің едәуір бөлігін қамтамасыз етіп, ел өңірлерін өзара байланыстыруда маңызды рөл атқарады. Соңғы жылдары компанияның табысы мен жолаушылар ағыны айтарлықтай өсті, сондай-ақ жаңа инфрақұрылымдық жобаларға (мысалы, Шымкент әуежайын басқару) қатысуы оның нарықтағы орнын нығайтты.

Qazaq Air – аймақаралық тасымалдарға маманданған компания. Оның ерекшелігі – жас әрі заманауи әуе флоты және ел өңірлерін байланыстыруға бағытталған маршруттық желісі. Qazaq Air Қазақстан ішіндегі қолжетімді әрі

қысқа қашықтықтағы бағыттарға басымдық беріп, өңірлік экономиканың дамуына үлес қосуда.

Қазақстанның авиация нарығы әр компанияның өзіндік стратегиясына сүйене отырып дамуда. Air Astana – сапа мен халықаралық бәсекеге қабілеттіліктің символы болса, FlyArystan – халыққа қолжетімді бағаны ұсынатын тиімді лоукостер. SCAT аймақтық және аралас нарықта тұрақты орнын сақтап қалса, Qazaq Air өңірлер арасындағы көліктік байланысты нығайтуға бағытталған. Бұл компаниялардың барлығы бірге Қазақстанның көлік-логистикалық әлеуетін арттырып, ұлттық экономиканың өсуіне үлес қосуда.

Жоғарыда қарастырылған көрсеткіштер жиынтығы қазақстандық авиакомпаниялардың бәсекеге қабілеттілігін қалыптастыратын өндірістік, қаржылық және инфрақұрылымдық факторлардың өзара байланысын көрсетеді.

Осылайша, Қазақстанның авиация саласы белсенді түрде дамуда – елде әуе компаниялары табысты қызмет атқарып, инфрақұрылымды жаңғырту жұмыстары дерлік аяқталды, жаңа бағыттар ашылуда.

Жүргізілген кешенді талдау нәтижелері қазақстандық авиакомпаниялардың бәсекеге қабілеттілігі өндірістік, экономикалық және инфрақұрылымдық көрсеткіштердің өзара үйлесімді дамуы негізінде қалыптасатынын көрсетті. Флот құрылымының қысқа және орта қашықтықтағы бағыттарға бейімделуі, әуе кемелерінің орташа жасының салыстырмалы түрде төмен болуы, жүктеу коэффициентінің жоғары деңгейі және операциялық көрсеткіштердің тұрақты оң динамикасы тасымалдау үдерістерінің тиімді ұйымдастырылғанын және өндірістік ресурстардың ұтымды пайдаланылатынын дәлелдейді. Бұл факторлар шығындарды оңтайландырумен қатар, нарық сұранысына икемді бейімделуді қамтамасыз ететін негізгі өндірістік алғышарттар ретінде айқындалды.

Қорытындылай келе, қаржылық нәтижелердің жақсаруы, маршруттық желінің кеңеюі және инфрақұрылымға бағытталған инвестициялық белсенділік саланың дағдарыстан кейінгі тұрақтану кезеңінен өтіп, орнықты даму траекториясына шыққанын сипаттайды. Нарықтағы толық сервисті, лоукост және аймақтық сегменттердің қатар дамуы ұлттық авиация жүйесінің құрылымдық теңгерімін қалыптастырып, институционалдық тұрақтылық пен ұзақ мерзімді бәсекелік орнықтылықтың экономикалық негізін қамтамасыз ететіні дәлелденді.

2.3 Қазақстан Республикасының авиакомпанияларының авиатасымалдар нарығындағы бәсекелестік позицияларын және бәсекеге қабілеттілігін жүйелі талдау

Қазақстан Республикасының авиациялық нарығы соңғы жылдары құрылымдық өзгерістер кезеңін бастан кешіруде, бұл ұлттық авиакомпаниялардың бәсекелестік ортадағы орны мен даму әлеуетін қайта қарастыруды талап етеді. Әуе тасымалдары саласындағы жаһандану, нарықтардың либерализациясы, сервистік стандарттардың өсуі және цифрлық трансформация жағдайында авиакомпаниялардың бәсекелестік позицияларын

жүйелі түрде талдау ерекше өзектілікке ие. Мұндай талдау халықаралық тәжірибе, рейтингтік бағалау жүйелері, қаржылық-экономикалық көрсеткіштер және стратегиялық модельдер негізінде жүзеге асырылып, қазақстандық тасымалдаушылардың жаһандық және өңірлік нарықтардағы салыстырмалы орнын айқындауға мүмкіндік береді.

1992 жылы Қазақстан Республикасы халықаралық азаматтық авиация жөніндегі Чикаго конвенциясына қосылған сәттен бастап ел азаматтық авиация қызметін ел аумағында тиімді бақылау мен қадағалауды қамтамасыз етуге және оны Халықаралық азаматтық авиация ұйымы (ИКАО) ұсынған стандарттар мен ұсынылған тәжірибелік қағидаттарға сәйкестендіруге бағытталған жүйелі шараларды қабылдау жөнінде міндеттемелерді өз мойнына алды.

Қазақстандық әуе кәсіпорындары тек өзара ғана емес, шетелдік әріптестерімен де бәсекеге түсуде, бұл олардың авиатасымалдар нарығындағы бәсекелестік позицияларын кешенді және жүйелі талдауды талап етеді. Қазіргі таңда басты мәселелердің бірі – қазақстандық әуе компанияларының әлемдік тасымалдаушылармен тең дәрежеде бақталаса алу мүмкіндігі, сонымен қатар олардың нарықтағы орнын күшейтудің тиімді жолдарын іздестіру. Бұл ретте жаһандық әуе компаниялары еліміздің нарықтық әлеуетін өз пайдасына толықтай пайдаланып кету қаупінен сақтану маңызды міндеттердің бірі болып отыр.

Соңғы онжылдықтарда әлемдік әуе көлігі индустриясының дамуы нарықтық либерализация, технологиялық трансформация, институционалдық реформалар және экологиялық күн тәртібінің ықпалының бір мезгілде әсер етуімен айқындалды. Қазіргі ғылыми зерттеулер көрсеткендей, әуе компанияларының бәсекелестік стратегиялары тек бағаға негізделген тар шеңбермен шектелмей, маршруттық желіні басқару, операциялық қызметтің сенімділігін қамтамасыз ету, клиенттік тәжірибені цифрландыру және экологиялық тұрақты отын мен техникаларға көшу сияқты бағыттарды қамтиды.

Сонымен қатар, «ойын ережелері» де өзгере бастады: нарықтардың интеграциясы тереңдеп, жаһандық және өңірлік альянстар пайда болуда, ұлттық деңгейден жоғары экологиялық тетіктер енгізілуде, ал мемлекеттік саясат дирижизмнен «ақылды» реттеуге және инновацияларды қолдауға қарай ығысты. Осындай факторлардың жиынтығы шетелдік тәжірибелердің кең спектрін қалыптастырып, оларды бейімдеу мен қолдану үшін өзекті үлгіге айналдыруда.

Халықаралық тәжірибе көрсеткендей, саланың реттелуі тереңдеген сайын тиімділік пен қызмет сапасын арттыруға бағытталған нарықтық ынталандыру тетіктері күшейе түседі. Еуропалық Одақ тәжірибелік алаң ретінде маңызды рөл атқарды: бірыңғай авиациялық нарықтың қалыптасуы еуропалық тасымалдаушылардың пайда болуына және авиабилеттер тарифтерінің едәуір төмендеуіне ықпал етті. Ішкі бәсекелестік ұлттық шектеулерді жою, бағаларды еркін белгілеу, сондай-ақ әуежай инфрақұрылымына және өткізу қуаттарына қолжетімділікті үйлестіру арқылы қамтамасыз етілді. Бұл модель «ашық аспан» аясындағы өңірлік бастамалар мен трансшекаралық үйлестіру үшін бағдар бола алады. Сонымен қатар, ЕО «Бірыңғай еуропалық әуе кеңістігі» жобасын жүзеге асырып, кідірістерді қысқартуға және әуе кеңістігінің өткізу қабілетін арттыруға

бағытталған, бұл экономикалық либерализацияны толықтыратын институционалдық шара болып табылады. Халықаралық тәжірибені талдау қазақстандық авиакомпаниялардың жаһандық және өңірлік нарықтардағы салыстырмалы позициясын бағалауға әдістемелік негіз қалыптастырады.

Қазіргі ғылыми әдебиеттердің басым бөлігі бәсекелестік тек баға деңгейінде ғана емес, көпфакторлы сипатқа ие болып бара жатқанын атап өтеді. Бұл үдерісте ұшулар кестесінің сенімділігі, маршруттық желінің кеңдігі, уақытылы орындалуы және өнімдік сипаттамалар рөлі барған сайын арта түсуде.

Әуе компанияларының нарықтағы позициясын анықтауда сервистік сапа көрсеткіштері де маңызды рөл атқарады. Осы тұрғыда халықаралық рейтингтік бағалау жүйелері салыстырмалы талдау құралы ретінде қолданылады. Сондай бағалау жүйесінің бірі – Skytrax рейтингі.

Skytrax – авиакомпаниялар мен әуежайлар қызметінің сапасын зерттеу саласында маманданған, беделді британдық жекеменшік консалтингтік ұйым. Ол 1989 жылы құрылған және бүгінгі таңда әлемнің 210-нан астам әуе компаниясы мен 65 әуежайы жөнінде деректер ұсынады. Компания зерттеулерінің негізі – жолаушылар арасында жүргізілетін сауалнамалар. Сонымен қатар, Skytrax ресми сайтында жолаушылар өз пікірлерін қалдырып, авиакомпаниялар мен әуежайлар ұсынатын қызмет сапасына жеке бағасын бере алады [111].

Компания жыл сайын жолаушылардың қанағаттанушылық деңгейін айқындау мақсатында халықаралық ауқымдағы зерттеулер жүргізеді. Сауалнама әдістеріне әуежайларда кездейсоқ таңдалған жолаушыларды тікелей сұхбаттау, телефон арқылы пікір жинау, сондай-ақ ресми сайтта жүйелі түрде ұйымдастырылатын онлайн-сауалнамаларға ерікті түрде қатысу кіреді. Бұл зерттеулер әлемдік деңгейдегі әуе тасымалдаушыларының қызмет сапасын бағалаудың негізгі құралы ретінде қарастырылады.

Сауалнама барысында респонденттер әуе компанияларының қызмет пакетін жан-жақты бағалайды. Оған төмендегі аспектілер жатады:

- әуе компаниясының ресми сайтының мазмұны мен құрылымының қолайлылығы, онлайн-билет брондау жүйесінің ыңғайлылығы, интернет арқылы отырғызу талонын алу мүмкіндігі және басқа да онлайн-қызметтер;

- рейске тіркелу мен ұшаққа отырғызу үдерістерінің жылдамдығы мен тиімділігі;

- әуе кемесі салонының жай-күйі, дизайны және тазалығы;

- ұшу кезіндегі ойын-сауық және мультимедиа қызметтері;

- экипаж жұмысы: сыртқы келбеті, жолаушыларға қарым-қатынасы және қызмет көрсетудің сапасы;

- ұшақтағы тамақтандыру сапасы;

- орындықтардың ыңғайлылығы мен жайлылығы.

Skytrax авиакомпаниялар мен әуежайлардың қызмет көрсету сапасын арнайы «жұлдыздар» жүйесі арқылы бағалайды. Ең жоғарғы баға – бес жұлдыз. Екі жұлдыздан төмен баға алған әуежайлар мен әуе компаниялары қызмет сапасының төмен деңгейін көрсетеді. Үш жұлдызды рейтинг «қанағаттанарлық» қызмет сапасына сәйкес келеді. Төрт жұлдызды рейтинг жақсы деңгейдегі

сервисті сипаттаса, бес жұлдыз – көрсетілетін қызметтің ең жоғары, мінсіз деңгейін білдіреді.

Айта кету керек, бүкіл әлем бойынша небары алты авиакомпания мен төрт әуежай ғана Skytrax тарапынан ең жоғарғы – бес жұлдызды мәртебеге ие.

Кесте 19 - Skytrax бойынша әлемдегі ең үздік 10 авиакомпания

Орын	2023 жыл	2024 жыл
1	Qatar Airways (Катар)	Qatar Airways (Катар)
2	Singapore Airlines (Сингапур)	Singapore Airlines (Сингапур)
3	Emirates (БАӘ)	Cathay Pacific Airways (Гонконг)
4	ANA All Nippon Airways (Жапония)	Emirates (БАӘ)
5	Cathay Pacific Airways (Гонконг)	ANA All Nippon Airways (Жапония)
6	Japan Airlines (Жапония)	Turkish Airlines (Түркия)
7	Turkish Airlines (Түркия)	Korean Air (Оңтүстік Корея)
8	EVA Air (Тайвань)	Air France (Франция)
9	Air France (Франция)	Japan Airlines (Жапония)
10	Swiss International Air Lines (Швейцария)	Hainan Airlines (Қытай)

Ескерту – автормен [111] дереккөз негізінде жасалынған

2023 және 2024 жылдарға арналған Skytrax рейтингі деректері әуе компаниялары арасындағы бәсекелестіктің жоғары деңгейін және олардың сапа көрсеткіштеріндегі динамикалық өзгерістерді айқын көрсетеді.

Екі жыл қатарынан Qatar Airways (Катар) және Singapore Airlines (Сингапур) алғашқы екі орынды сақтап қалды. Бұл олардың тұрақты сапа менеджментінің, сервистік қызметтің жоғары стандарттарының және жаһандық деңгейде мойындалған брендтік стратегиясының нәтижесі болып табылады.

2023 жылы үздік үштікті Emirates (БАӘ) аяқтаған болса, 2024 жылы бұл орынға Cathay Pacific Airways (Гонконг) көтерілді. Сонымен қатар, ANA All Nippon Airways (Жапония) төртінші орынға сырғыды, ал Emirates бесінші орынға түсті. Бұл өзгерістер Азия-Тынық мұхиты аймағындағы сапа стандарттарының жоғарылауын және аймақтық компаниялардың жаһандық бәсекеге қабілеттілігін айғақтайды.

2023 жылы алтыншы орында тұрған Japan Airlines 2024 жылы тоғызыншы орынға түсті. Ал Turkish Airlines (Түркия) жетінші орыннан алтыншы орынға көтеріліп, Еуропа мен Азия арасындағы транзиттік бағыттарда табысты стратегияны жалғастырғанын көрсетті. Сонымен қатар, 2024 жылы жетінші орынға Korean Air енді, бұл Оңтүстік Кореяның авиация саласындағы ілгерілеуін білдіреді.

2024 жылғы үздік ондыққа жаңа ойыншылар қосылды: Air France сегізінші орынға көтерілсе, Hainan Airlines (Қытай) ондықты түйіндеді. Бұл Қытайдың әуе тасымалдаушыларының сапа көрсеткіштерін арттыруға бағытталған саясатының нәтижесін көрсетеді.

2023 жылы үздік ондықта Air France пен Swiss International Air Lines орын алған еді. 2024 жылы Swiss тізімнен шығып қалды, бірақ Air France сегізінші орынға дейін көтеріліп, қызмет сапасын жақсарту арқылы позициясын нығайтты.

Skytrax рейтингінің 2023–2024 жылдардағы нәтижелері көрсеткендей, әлемдік әуе нарығында Таяу Шығыс және Азия-Тынық мұхиты аймағының тасымалдаушылары көш бастап тұр. Бұл өңірлердің авиакомпаниялары инновацияға, сервис сапасына және клиенттік тәжірибеге ерекше көңіл бөліп отыр. Қазақстан үшін бұл тәжірибе өз әуе компанияларының халықаралық нарықтағы бәсекеге қабілеттілігін арттыруда маңызды бағдар бола алады.

Кесте 20 - Skytrax бойынша әлемдегі ең үздік 10 аймақтық авиакомпания (2024ж.)

Аймақ	Әуе компанияның аты	Шыққан елі
Африка	Ethiopian Airlines	Эфиопия
Еуропа	Turkish Airlines	Түркия
Шығыс Еуропа	LOT Polish Airlines	Польша
Батыс Еуропа	Air France	Франция
Солтүстік Еуропа	Finnair	Финляндия
Оңтүстік Еуропа	Turkish Airlines	Түркия
Орталық Азия және ТМД елдері	Air Astana	Қазақстан
Азия	Singapore Airlines	Сингапур
Австралия / Тынық Мұхиты	Qantas Airways	Австралия
Қытай	Hainan Airlines	Қытай
Таяу Шығыс	Qatar Airways	Катар
Үндістан / Оңтүстік Азия	IndiGo	Үндістан
Солтүстік Америка	Air Canada	Канада
Оңтүстік Америка	LATAM	Чили
Орталық Америка / Кариб Теңізі	Copa Airlines	Панама

Ескерту – автормен [111] дереккөз негізінде жасалынған

Африканың үздік әуе компаниясы болып Ethiopian Airlines танылды. Бұл компания соңғы жылдары маршруттық желісін кеңейтіп, жаңа буын әуе кемелерін енгізу арқылы қызмет сапасын айтарлықтай жақсартты. Эфиопия тасымалдаушысының табысы Африка құрлығының авиациядағы көшбасшылық әлеуетін айқындайды.

Батыс және Оңтүстік Еуропада көшбасшылықты Turkish Airlines өз қолында ұстап отыр. Түркиялық тасымалдаушы трансконтиненталдық бағыттарда сапалы қызметімен танылып, «Еуропа – Азия – Африка» тоғысындағы географиялық артықшылығын тиімді пайдалануда. Ал Шығыс Еуропада LOT Polish Airlines жетекші орынға шықса, Батыс Еуропада Air France үздік атанды. Солтүстік Еуропаның үздігі Finnair болып табылады, ол Азияға бағытталған транзиттік маршруттарымен танымал.

Азия аймағында Singapore Airlines жетекшілік етеді, бұл компания сервистік мәдениет пен инновациялық шешімдердің символына айналған. Қытайда Hainan

Airlines сапа стандарттарының жоғары деңгейін көрсетіп отыр. Үндістан мен Оңтүстік Азияда IndiGo қолжетімді тарифтерімен және тұрақты өсімімен ерекшеленуде.

Qantas Airways - Австралиялық тасымалдаушы өзінің қауіпсіздік стандарттары, ұзақ қашықтықтағы маршруттары және клиентке бағытталған стратегиясы арқылы беделін сақтап келеді.

Таяу Шығыстың көшбасшысы – Qatar Airways. Компания бірнеше жыл қатарынан әлемдік рейтингтердің алдыңғы қатарында тұр, бұл оның жоғары деңгейлі қызмет көрсетуімен, инновацияларымен және жаһандық маршруттық желісімен байланысты.

Солтүстік Америкада Air Canada үздік деп танылды, ол трансқұрылық рейстерде сапа мен сенімділік көрсеткіштерімен ерекшеленеді. Оңтүстік Америкада LATAM Airlines көш бастап отыр, ол Чилиден бүкіл Латын Америкасына кеңейген. Орталық Америка мен Кариб бассейнінде Copa Airlines (Панама) үздік орынға ие болды, транзиттік мүмкіндіктері арқылы аймақтық авиациядағы маңызын арттырды.

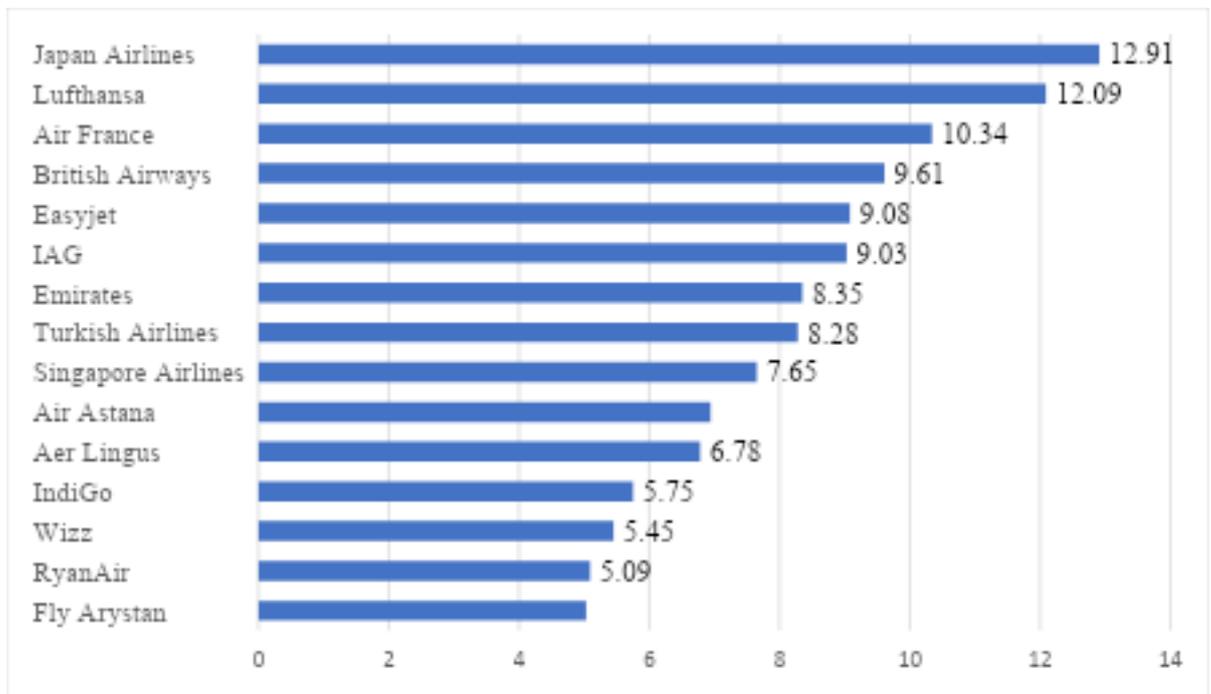
Орталық Азия және ТМД елдерінде Air Astana (Қазақстан) үздік әуе компаниясы деп танылды. Қазақстандық тасымалдаушы халықаралық стандарттарға сай қызмет көрсету сапасы, тұрақты парк жаңғырту саясаты және өңірлік бәсекелестермен салыстырғанда сервистік деңгейінің жоғары болуымен ерекшеленеді.

Skytrax 2025 жылғы аймақтық рейтингтері көрсеткендей, әлемнің әр аймағында сапа, инновация және клиентке бағдарлану басты фактор болып қала береді. Әсіресе, Air Astana-ның Орталық Азия мен ТМД елдерінде үздік деп танылуы Қазақстан авиациясының халықаралық деңгейде мойындалғанын дәлелдейді. Бұл елдің транзиттік әлеуетін нығайтуға және ұлттық авиация саласын әлемдік бәсекеге қабілетті етуге ықпал етеді.

Бұл деректер қазақстандық авиакомпаниялардың халықаралық сапа стандарттарымен салыстырғандағы орнын бағалауға мүмкіндік береді және олардың сервистік бәсекелестік позицияларын сипаттайды.

Авиакомпаниялардың қызметінің бәсекеге қабілеттілігін бағалау кезінде көптеген критерийлер қолданылуы мүмкін екенін зерттеуіміздің бірінші бөлімінде көрсеткен болатынбыз. Сондай негізгі критерийлердің бірі – ол авиакомпаниялардың шекті жолаушы-километрге арналған шығындары көлемі және олардың қызметінің рентабельділігі. Авиакомпаниялардың 2024ж. шекті жолаушы-километрге арналған шығындары төмендегі суретте келтірілген.

Авиакомпаниялардың бәсекеге қабілеттілігін жүйелі талдау барысында олардың шығындық тиімділігі мен қаржылық нәтижелері негізгі салыстырмалы көрсеткіштер ретінде қарастырылады.



Сурет 11 – Авиакомпаниялардың шекті жолаушы-километрге арналған шығындары (2024ж.), АҚШ доллары центі
Ескерту – автормен [107] дереккөз негізінде жасалынған

2024 жылғы деректерге сәйкес, әлемдік жетекші әуе компанияларының бір жолаушы-километрге шаққандағы шығындары едәуір айырмашылықтарға ие. Ең жоғары шығындар Japan Airlines (12,91 цент) және Lufthansa (12,09 цент) үлесіне тиесілі. Бұл компаниялардың шығын деңгейінің жоғарылығы олардың қызмет сапасын, толық сервисін, халықаралық бағыттардағы ұзақ қашықтықты рейстерді және инфрақұрылымдық шығындарды қамтитынын көрсетеді. Air France (10,34 цент), British Airways (9,61 цент), Easyjet (9,08 цент) және IAG (9,03 цент) сынды еуропалық тасымалдаушылар да шығын деңгейінің салыстырмалы түрде жоғары тобына кіреді. Бұл олардың нарықтағы бәсекелестік жағдайында жоғары қызмет стандарттарын сақтай отырып, операциялық шығындарды тиімді басқару қажеттігін білдіреді.

Ал Таяу Шығыс аймағының ірі ойыншылары – Emirates (8,35 цент) пен Turkish Airlines (8,28 цент) – орташа деңгейде орналасқан. Бұл компаниялар кең маршруттық желісі мен транзиттік мүмкіндіктерінің арқасында тиімділікті қамтамасыз ете отырып, шығындарын теңдестіріп отыр.

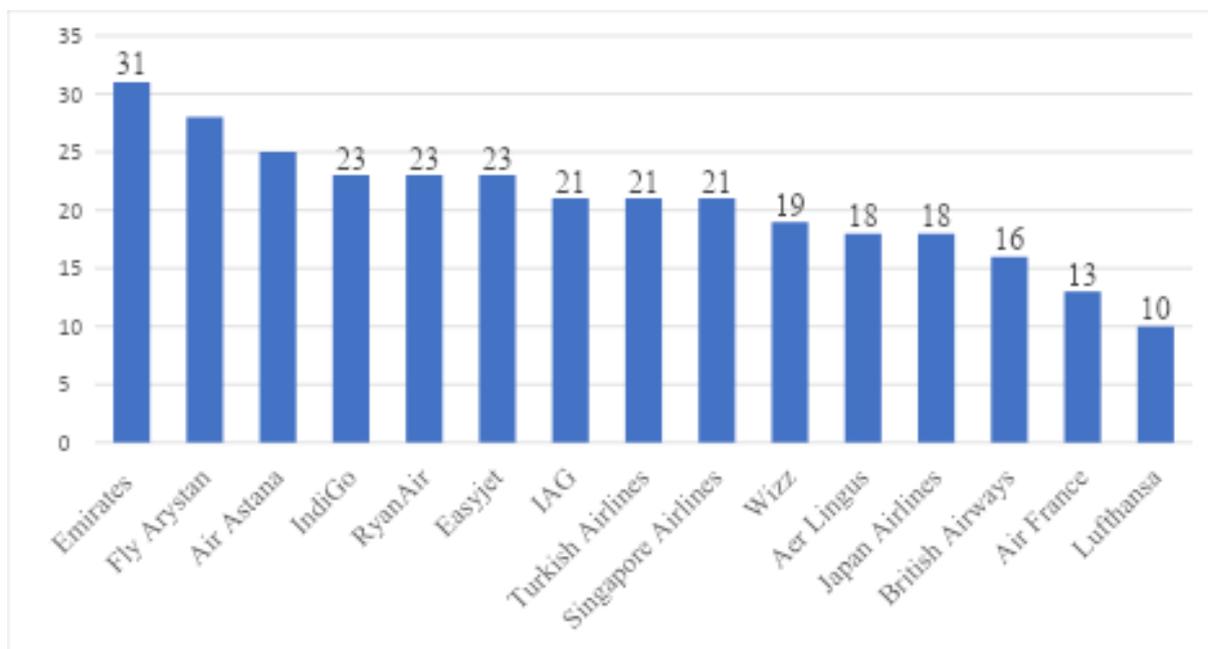
Азия-Тынық мұхиты аймағынан Singapore Airlines (7,65 цент) салыстырмалы түрде төмен шығындарымен ерекшеленеді. Бұл компания премиум-сервисті сақтай отырып, басқару тиімділігінің жоғары деңгейін дәлелдейді.

Қазақстандық тасымалдаушылар арасында Air Astana – 6,94 центпен орташа көрсеткішке ие болып, өзіндік шығындарды оңтайлы деңгейде ұстай алған. Бұл ұлттық әуе компаниясының бәсекеге қабілеттілігін нығайтуға мүмкіндік береді. FlyArystan – 5,03 центтік көрсеткішімен ең төменгі шығын деңгейін көрсетіп отыр. Бұл оның лоукостерлік модельдің тиімділігін дәлелдейтінін және

бюджеттік сегменттегі бәсекелестік артықшылықты қамтамасыз ететінін айқындайды. Салыстыру үшін, Ryanair (5,09 цент), Wizz Air (5,45 цент) және IndiGo (5,75 цент) сияқты басқа да бюджеттік компаниялармен қатар FlyArystan-ның көрсеткіші бір деңгейде орналасқан. Бұл қазақстандық лоукостердің халықаралық тәжірибеге сәйкес келетінін және төмен шығындар арқылы қолжетімді әуе тасымалдарын қамтамасыз етіп отырғанын көрсетеді.

Жалпы алғанда, жоғары шығындармен сипатталатын дәстүрлі тасымалдаушылар көбіне сапа мен қызметтің кең спектріне көңіл бөлсе, төмен шығынды авиакомпаниялар қолжетімді баға арқылы нарықтағы өз орнын нығайтып отыр. Қазақстандық әуе компанияларының бұл көрсеткіштердегі орны олардың жаһандық нарықта тиімді бәсекелесе алатынын дәлелдейді.

ЕБИТДАР – бұл компанияның қаржылық тұрақтылығын бағалауда жиі қолданылатын көрсеткіш. Ол пайданы пайыздық шығыстарды, салықтарды, амортизациялық аударымдарды және жалға алу төлемдерін есептемей көрсетеді. Жалға алу шығындарын алып тастағандықтан, әсіресе авиакомпаниялар үшін өте қолайлы болып табылады.



Сурет 12 – Әуе компаниялардың ЕБИТДАР бойынша рентабельділігі (2024ж.), %

Ескерту – автормен [107] дереккөз негізінде жасалынған

Диаграмма мәліметтеріне сәйкес, 2024 жылы әлемдік және қазақстандық жетекші әуе компанияларының ЕБИТДАР көрсеткіші бойынша айтарлықтай айырмашылықтар байқалады.

Ең жоғары рентабельділікке Emirates (31%) жеткен. Бұл компанияның табыстылығы жоғары бизнес-моделінің, кең ауқымды халықаралық маршруттар мен премиум-сервистің тиімділігін көрсетеді.

Қазақстандық Fly Arystan (28%) және Air Astana (25%) компаниялары да көшбасшылар қатарында тұр. Бұл олардың операциялық тиімділігінің артып,

шығындарды оңтайландырудың және сұранысы жоғары бағыттарда жұмыс істеудің нәтижесі екенін дәлелдейді. Әсіресе, Fly Arystan-ның лоукост-моделі қазақстандық нарықта өз тиімділігін көрсетті.

Орта деңгейлі рентабельділікке IndiGo, Ryanair және EasyJet (әрқайсысы 23%) ие. Бұл олардың жаппай жолаушылар ағынын тартуға негізделген арзан билет стратегиясының табыстылығын көрсетеді.

Turkish Airlines және Singapore Airlines (21%) тұрақты өсімді сақтап отыр, оларды аймақтық хабтық модельдер және сапаға бағытталған стратегиялар қолдайды.

Төменгі көрсеткіштерді Lufthansa (10%), Air France (13%) және British Airways (16%) көрсеткен. Бұл еуропалық нарықтағы қатаң бәсеке мен жоғары операциялық шығындарға байланысты болуы мүмкін.

EBITDAR көрсеткіші бойынша Қазақстанның жетекші компаниялары (Fly Arystan және Air Astana) әлемдік деңгейдегі көптеген танымал әуе компанияларын артта қалдырып, жоғары тиімділікке қол жеткізген. Бұл қазақстандық әуе тасымалы нарығының әлеуетін және оның бәсекеге қабілеттілігінің артып келе жатқанын көрсетеді.

Авиакомпаниялардың нарықтағы позициясы олардың таңдаған бәсекелестік стратегияларымен тікелей байланысты.

Әуе компанияларының бәсекелестік стратегиялары бағалық артықшылық арқылы тұтынушыларды тарту, ерекше қызмет түрлерін ұсыну немесе нақты нарық сегментіне шоғырлану, сонымен қатар қосымша бәсекелік артықшылыққа қол жеткізу мақсатында өзге компаниялармен интеграциялану бағыттарын қамтиды. Мұндай стратегиялар әуе көлігі саласында табысты арттыру мен экономикалық өсімді қамтамасыз етуге бағытталған [112-114].

Әуе компанияларының негізгі бәсекелестік стратегиялары:

1. Бағалық стратегия – билеттер құнын төмендету арқылы клиенттерді тарту, бұл көбіне лоукостерлік модельдерге тән ерекшелік.

2. Қызметтерді дифференциациялау – бәсекелестерден ерекшелену үшін ерекше ыңғайлылықтар, сапалы сервис немесе арнайы адалдық бағдарламаларын ұсыну.

3. Нарықтағы тар сегментке шоғырлану – мысалы, іскерлік авиация немесе жүк тасымалдау сияқты нақты бағыттарға назар аударып, ресурстарды тиімді пайдалану.

4. Серіктестік пен альянстар құру – басқа әуе компанияларымен бірігіп маршруттық желіні кеңейту, ресурстарды ортақ пайдалану және жолаушыларға кешенді қызмет көрсету (мысалы, жиі ұшатын жолаушыларға арналған бағдарламалар арқылы)

Әуе компаниялардың стратегияны таңдауға мына факторлар әсер етеді:

- Нарықтық сұраныс және маршруттардың табыстылығы. Әуе компаниялары белгілі бір бағыттарға сұранысты және олардың ықтимал табыстылығын талдап, стратегияны айқындайды;

- Бәсекелестердің тарифтері. Бәсекелестердің бағаларын бақылау және олардың өзгерістерін ескеру тарифтік саясаттағы маңызды құрамдас бөлік болып табылады;

- Эксплуатациялық шығындар. Шығындарды бақылау мен оңтайландыру авиакомпанияның бәсекеге қабілетті баға ұсыну немесе сервисті жақсарту мүмкіндігіне тікелей ықпал етеді;

- Билет қолжетімділігі және қосымша табыс көздері. Билеттер санын басқару және қосымша кіріс көздерін табу табыстылықты қамтамасыз етуде маңызды орын алады.

Стратегия тандап алынғаннан кейін оны жүзеге асыру керек. Стратегияларды жүзеге асыру үлгілері:

1. Операциялық тиімділік. Жұмыс үдерістерін, рейстер кестесін және экипажды басқаруды жетілдіру шығындарды азайтып, рентабельділікті арттыруға мүмкіндік береді. Бұл баға бойынша көшбасшылық пен тұрақтылықтың негізі болып табылады.

2. Баға белгілеуді басқару. Тарифтік саясат бөлімі нарықтық сұранысты, шығындарды, бәсекелестер бағасын және табыстылықты ескеріп, оңтайлы тарифтерді анықтайды.

3. Сапаға бағдарлану. Singapore Airlines немесе Qatar Airways сияқты компаниялар көбіне қызметтердің дифференциациясы стратегиясын тандап, жоғары деңгейлі қызмет пен жайлылықты ұсынуға шоғырланады. Бұл клиенттерді тартып, сапасы жоғары қызмет үшін қосымша ақы төлеуге дайын аудиторияны қалыптастырады.

Әлемдік жетекші әуе компаниялары әр түрлі бәсекелік стратегияларды қолданады. Мысалы америкалық American Airlines, Delta Air Lines, United Airlines сияқты компаниялар масштабтау және ғаламдық желі стратегиясы арқылы ішкі және халықаралық бағыттарды қамтитын әлемдегі ең ірі маршруттық жүйеге ұмтылады. Олар Чикаго, Атланта, Даллас, Нью-Йорк сияқты негізгі әуежайларда хабтық модель қолданылады. Сонымен бірге ол компаниялар цифрландыруға басымдық береді: мобильді қосымшалар, қызметтерді дербестендіру, big data арқылы маршруттарды оңтайландыру.

Германиядағы Lufthansa Group компаниясы брендтерді әртараптандыруға тырысады: Lufthansa (премиум), Eurowings (лоукост), Swiss, Austrian Airlines. Олар инновацияларға көп қаржы жұмсайды және Франкфурт пен Мюнхен әуежайларын өңірлік хаб - Еуропаға транзиттік қақпа ретінде қолданады.

Emirates, Qatar Airways, Etihad Airways сияқты компаниялар Таяу Шығыста «Hub-to-hub» моделі: Еуропа, Азия және Африканы байланыстыратын географиялық артықшылықты пайдалану арқылы даму стратегиясын әзірлейді. Олар жоғары сервис деңгейіне, жаңа ұзақмагистральды ұшақтарға (Airbus A380, Boeing 787, A350) ставка жасап отыр.

Әлемдік жетекші әуе компанияларының бәсекелік стратегиялары келесі кестеде келтірілген.

Кесте 21 - Әлемдік жетекші әуе компанияларының бәсекелік стратегиялары

Стратегия	Әуе компаниялар	Негізгі сипаттамалар Негізгі сипаттамалар	Бәсекелік артықшылықтар
Толық қызмет көрсету (Full-service)	Singapore Airlines, Emirates, Qatar Airways, Lufthansa, Air France	- Жоғары сервис деңгейі - Халықаралық бағыттардың кең желісі - Хабтық модель - Бизнес және First-class қызметтері	- Бренд пен бедел - Тұтынушылардың адалдығы - Премиум және іскерлік сегментті тарту мүмкіндігі
Төмен шығынды тасымалдаушы (лоукостерлер)	Southwest Airlines, Ryanair, EasyJet, FlyArystan	- Шығындарды барынша азайту - Флотты стандарттау - Point-to-point желісі - Қосымша қызметтердің болмауы	- Төмен тарифтер - Рейстердің жоғары айналымдылығы - Жаппай сегментті қамту
Гибридті модель	Turkish Airlines, Etihad Airways, Air Astana	- Премиум қызмет пен қолжетімді тарифтердің үйлесімі - Транзиттік бағыттардың дамыған желісі - Кейбір рейстерде төмен шығынды тасымалдаушы элементтерін қолдану	- Нарықты кең қамту - Іскерлік және туристік сегментті қатар тарту - Бәсекелестік жағдайда икемділік
Альянстар мен серіктестіктер	Lufthansa Group (Star Alliance), Air France-KLM (SkyTeam), American Airlines (Oneworld)	- Бірлескен рейстер (code-share) - Бірыңғай адалдық бағдарламалары - Ұшу кестесін үйлестіру - Ортақ инвестициялар	- Жаһандық ауқымды ұлғайту - Шығындарды оңтайландыру - Транзиттік әлеуетті күшейту
Мемлекеттік қолдаудағы тасымалдаушылар	Air China, China Eastern, Aeroflot, Qazaq Air	- Субсидиялар мен жеңілдіктер - Ішкі нарыққа басымдық - Экономика үшін стратегиялық маңыздылық	- Тұрақтылық - Ішкі бағыттарға қолжетімділік - Елдің көлік қауіпсіздігін нығайту

Ескерту – автормен [115-119] дереккөз негізінде жасалынған

Берілген кесте әлемдік және қазақстандық әуе компаниялары қолданатын негізгі бәсекелік стратегияларды салыстырмалы түрде талдауға мүмкіндік береді.

Бұл стратегиялар қазақстандық тасымалдаушылардың нарықтағы орнын айқындауда салыстырмалы база ретінде қызмет етеді.

Толық қызмет көрсету стратегиясы (Full-service) – Singapore Airlines, Emirates, Qatar Airways, Lufthansa, Air France сияқты алыптар үшін тән. Бұл модель жоғары сапалы қызмет, кең халықаралық маршруттық желі және хабтық

үлгі арқылы сипатталады. Мұндай стратегияның басты артықшылығы – премиум сегмент пен іскерлік жолаушыларды тарту мүмкіндігі, сондай-ақ бедел мен брендтік капиталдың тұрақты қалыптасуы. Дегенмен, шығындар деңгейінің жоғары болуы бұл үлгінің басты тәуекелі болып қала береді.

Төмен шығынды тасымалдаушылар (лоукостерлер) – Southwest Airlines, Ryanair, EasyJet, FlyArystan өкілдері жаппай сегментке бағдарланған. Бұл стратегияның негізгі ерекшелігі – шығындарды барынша қысқарту, флотты стандарттау және point-to-point маршруттарының артықшылығы. Бәсекелік артықшылықтары ретінде төмен тарифтер мен рейстердің айналымдылығы айтылады. Алайда қосымша сервистердің болмауы премиум клиенттерді тарту мүмкіндігін шектейді.

Гибридті модель – Turkish Airlines, Etihad Airways, Air Astana таңдаған бағыт. Бұл үлгі премиум қызметтерді сақтай отырып, бірқатар рейстерде қолжетімді тарифтер ұсынады. Осылайша, компаниялар іскерлік және туристік жолаушыларды қатар қамтып, нарықтағы икемділікті арттырады. Бұл стратегия әсіресе транзиттік әлеуетті күшейтуге бағытталған.

Альянстар мен серіктестіктер – Lufthansa Group (Star Alliance), Air France-KLM (SkyTeam), American Airlines (Oneworld) үшін шешуші мәнге ие. Ортақ адалдық бағдарламалары, code-share келісімдері мен бірыңғай инвестициялар арқасында шығындарды оңтайландыру және ғаламдық желіні кеңейту мүмкіндігі туындайды. Мұндай модель халықаралық интеграцияның ең тиімді тетіктерінің бірі болып саналады.

Мемлекеттік қолдаудағы тасымалдаушылар – Air China, China Eastern, Aeroflot, Qazaq Air секілді компаниялар үшін басты фактор – субсидиялар мен жеңілдіктер есебінен тұрақтылықты сақтау. Бұл модель көбіне ішкі нарықты қамтамасыз етуге, өңірлік қолжетімділікті арттыруға және елдің көлік қауіпсіздігін нығайтуға бағытталған.

Әуе компанияларының бәсекелік стратегиялары олардың нарықтағы орнына, ресурстарына және мақсатты сегментіне байланысты қалыптасады. Премиум бағыттағылар сервис сапасына сүйенсе, лоукостерлер қолжетімділікке назар аударады, ал гибридті модель икемділікті қамтамасыз етеді. Альянстар ғаламдық интеграцияға жол ашса, мемлекеттік қолдау ұлттық мүддені қорғауға бағытталған. Қазақстан үшін (Air Astana, FlyArystan, SCAT, Qazaq Air) осы стратегиялардың үйлесімі тиімді, себебі елдің географиялық ерекшелігі транзиттік әлеуетті дамытуды және ішкі нарықты қолжетімді ете түсуді талап етеді.

Жүргізілген салыстырмалы талдау нәтижелері көрсеткендей, қазақстандық авиакомпаниялар халықаралық нарықтағы жетекші тасымалдаушылармен бәсекеге түсе алатын белгілі бір артықшылықтарға ие. Әсіресе операциялық тиімділік, шығындарды бақылау және аймақтық нарыққа бейімделу деңгейі олардың бәсекелестік позицияларын нығайтуға ықпал етеді. Сонымен қатар, сервистік сапа, маршруттық желінің кеңдігі және жаһандық альянстарға интеграция деңгейі әлі де жетілдіруді қажет ететін бағыттар болып қала береді. Осылайша, нарықтық позицияларды объективті бағалау авиакомпаниялардың

ішкі әлеуеті мен сыртқы ортаның ықпалын кешенді қарастыруды талап етеді, бұл келесі кезеңде SWOT-талдау арқылы жүйелі түрде жалғастырылады.

SWOT талдау – авиакомпаниялардың бәсекеге қабілеттілігін бағалаудағы маңызды әдіс, себебі ол ішкі және сыртқы факторларды жүйелі салыстыруға, стратегиялық басымдықтарды дұрыс таңдауға және тұрақты дамуға қол жеткізуге мүмкіндік береді [120-123].

SWOT нәтижелері негізінде компания дамудың нақты стратегиясын таңдай алады:

- мықты жақтарды пайдаланып нарықтағы үлесті арттыру;
- әлсіздіктерді жою арқылы тиімділікті көтеру;
- жаңа мүмкіндіктерді қолдану арқылы географияны кеңейту;
- сыртқы қауіп-қатерлерді алдын ала болжау арқылы тәуекелді басқару.

Төменде Қазақстанның негізгі әуе компаниялары – Air Astana, FlyArystan, SCAT, Qazaq Air үшін SWOT талдау жасалып отыр. Әрқайсысы ішкі және сыртқы факторлар тұрғысынан жеке бағаланды.

Кесте 22 - Air Astana авиакомпаниясының бәсекеге қабілеттілігін SWOT-талдау

Күшті жақтары (S)	Әлсіз жақтары (W)
<ul style="list-style-type: none"> - Заманауи флот (орташа жасы 5 жыл) - Жоғары сапалы сервис, халықаралық стандарттарға сәйкестік - Skytrax рейтингтерінде танылған бедел. - Кең халықаралық маршруттар желісі (Еуропа, Азия, ТМД). 	<ul style="list-style-type: none"> - Билеттердің салыстырмалы жоғары бағасы - Ішкі нарықтағы үлесінің шектеулі болуы - Тәуекелге бейім қаржылық модель (отын бағасына тәуелділік)
Мүмкіндіктер (O)	Қауіп-қатерлер (T)
<ul style="list-style-type: none"> - Жаңа транзиттік бағыттарды ашу (Қытай халық республикасы – Еуропалық Одақ арасындағы хаб рөлі) - Цифрлық сервистерді кеңейту (Big Data, мобильді қосымшалар) - Халықаралық альянстарға қосылу 	<ul style="list-style-type: none"> - Төмен бағалы лоукостерлердің күшеюі - Геосаяси тұрақсыздық (санкциялар, әуе кеңістігінің жабылуы) - Отын бағасының құбылмалылығы
<i>Ескерту – автормен жасалынған</i>	

Air Astana – Қазақстан авиация нарығындағы көшбасшы. Компания заманауи флотымен, жоғары сапалы сервисімен және халықаралық беделімен ерекшеленеді. Оның күшті жағы – халықаралық бағыттардың кең желісі мен Skytrax рейтингіндегі танылуы. Алайда билеттер бағасының жоғары болуы және отын бағасына тәуелділігі әлсіз тұстары болып табылады. Дегенмен транзиттік әлеует пен альянстарға қосылу мүмкіндігі компанияның бәсекелік артықшылықтарын одан әрі күшейтуге жағдай жасайды.

Кесте 23 - Fly Arystan авиакомпаниясының бәсекеге қабілеттілігін SWOT-талдау

Күшті жақтары (S)	Әлсіз жақтары (W)
<ul style="list-style-type: none"> - Қазақстандағы алғашқы лоукостер - Қолжетімді тарифтер, халық арасында сұраныс жоғары - Air Astana қолдауымен жұмыс істейді (инфрақұрылым, кадрлық база) 	<ul style="list-style-type: none"> - Сервис деңгейінің қарапайым болуы - Халықаралық бағыттарының аздығы - Жолаушылардың ыңғайлылығына қойылатын талаптардың төмендеуі
Мүмкіндіктер (O)	Қауіп-қатерлер (T)
<ul style="list-style-type: none"> - Ішкі нарықтағы жаппай сегментті кеңейту - ТМД және Орталық Азияда жаңа бағыттар ашу - Туризмнің дамуымен жолаушылар ағынын ұлғайту 	<ul style="list-style-type: none"> - Басқа лоукостерлермен (Wizz Air, Ryanair) бәсеке. - Инфляция мен отын бағасының өсуі тариф саясатына қысым жасайды. - Сапаға байланысты клиенттік наразылықтың арту қаупі
<i>Ескерту – автормен жасалынған</i>	

FlyArystan – Қазақстандағы алғашқы лоукостер және халық арасында сұранысы өте жоғары. Төмен тарифтер мен қолжетімділік – басты артықшылықтары. Ішкі нарықтағы жаппай сегментті қамту арқылы компания тұрақты түрде өсуде. Дегенмен сервис сапасының қарапайым болуы және халықаралық бағыттарының аздығы әлсіз жақтары саналады. Болашақта FlyArystan ТМД және аймақтық бағыттарды кеңейту арқылы өз позициясын күшейте алады. Компания арзан билеттер ұсына отырып, қосымша қызметтерді (багаж, тамақ, орын таңдау) бөлек сатады. Ішкі рейстердің негізгі бөлігін қамтиды; сонымен қатар Түркия, Грузия, БАӘ, Үндістан және ТМД елдеріне халықаралық бағыттар ашқан. Авиакомпания 2023 жылы компания 3 млн-нан астам жолаушы тасымалдаған, бұл ішкі нарықтағы үлесін едәуір арттырды.

FlyArystan – Қазақстандағы әуе тасымалының қолжетімділігін арттырған, қысқа уақыт ішінде нарықта тұрақты орын алған қолжетімді әуе компаниясы. Ол ел ішінде жаппай сегментті қамтып, халықтың ұшақпен жиі қатынауына мүмкіндік берді.

Әрі қарай SCAT Airlines авиакомпаниясының бәсекеге қабілеттілігін SWOT-талдау жүргіземіз.

Кесте 24 - SCAT Airlines бәсекеге қабілеттілігін SWOT-талдау

Күшті жақтары (S)	Әлсіз жақтары (W)
<ul style="list-style-type: none"> - Кең аймақтық және ішкі маршруттық желі - Чартерлік рейстерде тәжірибесі мол - Аймақтық сұранысқа икемді бейімделуі - 2024 жылдан бастап Шымкент әуежайын басқару құқығы 	<ul style="list-style-type: none"> - Флоттың орташа жасының жоғары болуы - Халықаралық имиджінің төмендігі - Сервис сапасы Air Astana-мен салыстырғанда әлсіз
Мүмкіндіктер (O)	Қауіп-қатерлер (T)

24 - кестенің жалғасы

<ul style="list-style-type: none"> - Аймақтық авиацияны дамыту арқылы нарықтағы үлесін арттыру - Чартерлік бағыттарды кеңейту - Инвестициялар есебінен әуежай инфрақұрылымын дамыту 	<ul style="list-style-type: none"> - Халықаралық нарықтағы ірі ойыншылардың қысымы - Сапаға қатысты сын пікірлер компания имиджіне әсер етуі мүмкін - Аймақтық нарықтағы сұраныстың маусымдылығы
<i>Ескерту – автормен жасалынған</i>	

SCAT – аймақтық және чартерлік рейстерде жетекші орынға ие әуе компаниясы. Оның артықшылығы – сұранысқа икемді бейімделуі және Шымкент әуежайын басқаруға алу арқылы инфрақұрылымды дамыту мүмкіндігі. Дегенмен флоттың орташа жасының жоғары болуы және сервис деңгейінің жеткіліксіздігі әлсіз тұстары болып табылады. Компания үшін басты мүмкіндіктер – аймақаралық бағыттарды кеңейту және чартерлік нарықтағы үлесін арттыру.

Кесте 25 - Qazaq Air бәсекеге қабілеттілігін SWOT-талдау

Күшті жақтары (S)	Әлсіз жақтары (W)
<ul style="list-style-type: none"> - Қазақстандағы жас флот - Хабтық модель (Астана қаласы) арқылы аймақаралық байланысты нығайту - Мемлекеттік қолдау және стратегиялық маңыздылық 	<ul style="list-style-type: none"> - Шектеулі маршруттар саны - Нарық үлесінің төмендігі - Қаржылық тұрақтылық мәселелері
Мүмкіндіктер (O)	Қауіп-қатерлер (T)
<ul style="list-style-type: none"> - Өңірлік маршруттарды кеңейту - Туризмді дамытуға үлес қосу Жаңа технологияларды енгізу (онлайн-сервистер, цифрлық қызмет) 	<ul style="list-style-type: none"> - SCAT және FlyArystan тарапынан аймақтық нарықтағы бәсеке - Мемлекеттік субсидияларға тәуелділік - Халықаралық бәсекелестердің кіру ықтималдығы
<i>Ескерту – автормен жасалынған</i>	

Qazaq Air – Қазақстандағы жас флотқа ие авиакомпания. Хабтық модель арқылы Астана қаласын аймақаралық байланыстырушы орталыққа айналдыруды көздейді. Күшті жағы – заманауи әуе кемелері мен мемлекеттік қолдау. Әлсіз тұстары – нарық үлесінің төмендігі және халықаралық бағыттардың шектеулілігі. Дегенмен аймақтық авиацияны дамыту, туризмді қолдау және цифрлық сервистерді енгізу арқылы компанияның бәсекеге қабілеттілігін арттыруға әлеуеті жоғары.

Кесте 26 - ҚР авиакомпанияларының бәсекеге қабілеттілігін SWOT-талдау

Күшті жақтары (S)	Әлсіз жақтары (W)
-------------------	-------------------

26 – кестенің жалғасы

<ul style="list-style-type: none"> - Географиялық тиімді орналасу (Еуропа – Азия транзиттік көпірі) - Air Astana бренді халықаралық деңгейде танымал - Жаңа әуе кемелері (Qazaq Air, Air Astana) - Әртүрлі бизнес-модельдер (толық сервистік + лоукост) - Мемлекеттік қолдау және инфрақұрылымды жаңғырту 	<ul style="list-style-type: none"> - Аймақтық компаниялардың (SCAT, Qazaq Air) қаржылық тұрақсыздығы - Жолаушылар ағынының маусымдылығы - Сервис сапасының халықаралық стандарттарға толық сәйкес болмауы - Маркетинг пен брендтің әлсіз дамуы - Ішкі рейстер бағасының қымбаттығы
Мүмкіндіктер (О)	Қауіп-қатерлер (Т)
<ul style="list-style-type: none"> - Халықаралық транзиттік әлеуетті пайдалану - Лоукост сегментін кеңейту - Туризм индустриясын дамыту - Цифрландыру, big data және ЖИ енгізу - Халықаралық альянстарға қосылу 	<ul style="list-style-type: none"> - Шетелдік авиакомпаниялармен қатаң бәсекелестік - Жанармай бағасының өсуі және экономикалық тұрақсыздық - Білікті кадрлардың шетелге кетуі - ICAO, EASA стандарттарына сәйкестік талаптары - Пандемия, санкциялар, жаһандық дағдарыстар әсері
<i>Ескерту – автормен жасалынған</i>	

Қазақстанның географиялық орналасуы – Еуропа мен Азия арасындағы транзиттік көпір – авиация саласына ерекше артықшылық береді. Air Astana бренді халықаралық нарықта танылып, ел имиджін көтереді. Жаңа әуе кемелерімен жабдықталған Qazaq Air және FlyArystan сияқты компаниялар флоттың жасаруына ықпал етуде. Толық сервистік және лоукост бағыттағы бизнес-модельдердің қатар дамуы нарықтағы икемділікті арттырады. Мемлекеттік қолдау мен инфрақұрылымды жаңғырту саланың тұрақты дамуына негіз қалайды.

Қазақстан үшін халықаралық транзиттік әлеуетті барынша пайдалану үлкен мүмкіндік болып отыр. FlyArystan үлгісінде лоукост сегментін кеңейту және туризм индустриясын дамыту саланың тұрақты өсуіне ықпал етеді. Цифрландыру, big data және жасанды интеллект технологияларын енгізу қызмет сапасын жақсартып, тиімділікті арттыра алады. Сондай-ақ, халықаралық альянстарға қосылу жаһандық маршруттық желіні кеңейтуге жол ашады.

Шетелдік авиакомпаниялармен қатаң бәсекелестік ішкі нарықтағы үлесті азайтуы мүмкін. Жанармай бағасының қымбаттауы мен экономикалық тұрақсыздық шығындардың өсуіне алып келеді. Білікті кадрлардың шетелге кетуі саладағы кадрлық әлеуетті әлсіретеді. ICAO және EASA талаптарына сәйкестік авиация компанияларына қосымша міндеттер жүктейді. Ал пандемия, санкциялар мен жаһандық дағдарыстар авиация нарығына күтпеген тәуекелдер туғызады.

SWOT-талдау көрсеткендей, Қазақстанның авиакомпаниялары үшін басты артықшылық – елдің транзиттік орналасуы мен жаңа флотты дамытуы болса,

әлсіз тұстары – сервистік сапа, қаржылық тұрақтылық және ішкі рейстердің қолжетімділігі. Болашақтағы негізгі мүмкіндіктер туризмді, цифрландыруды және альянстарды дамытуға негізделген, алайда шетелдік бәсекелестер, жанармай бағасы мен халықаралық талаптар қауіп факторлары болып қала береді.

Жүргізілген SWOT-талдау қазақстандық авиакомпаниялардың ішкі әлеуетін және сыртқы нарықтық ортаның әсерін жүйелі түрде сипаттап, олардың бәсекелестік позицияларын кешенді бағалауға мүмкіндік берді.

Жалпы алғанда, жүргізілген талдау Қазақстан Республикасының авиакомпанияларының авиатасымалдар нарығындағы бәсекелестік позицияларын және олардың бәсекеге қабілеттілігін жүйелі түрде сипаттауға мүмкіндік берді. Халықаралық тәжірибе, рейтингтік бағалаулар, қаржылық-экономикалық көрсеткіштер және стратегиялық модельдер негізінде қазақстандық тасымалдаушылардың жаһандық және өңірлік нарықтардағы салыстырмалы орны айқындалды. SWOT-талдау нәтижелері олардың ішкі мүмкіндіктері мен шектеулерін, сондай-ақ сыртқы ортаның ықпалын көрсетіп, саланың әрі қарай даму бағыттарын негіздеуге жағдай жасайды.

3 ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ АВИАЦИЯ САЛАСЫНЫҢ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІГІН АРТТЫРУДЫҢ НЕГІЗГІ БАҒЫТТАРЫ ЖӘНЕ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ТЕТІКТЕРІ

3.1 Авиакомпаниялардың бәсекеге қабілеттілігін бағалау критерийлері жүйесін жетілдірудің теориялық-әдістемелік ұсынымдары

Қазіргі жаһандану жағдайында әуе көлігі ұлттық экономиканың маңызды салаларының бірі ретінде стратегиялық мәнге ие. Әуе тасымалы халықаралық сауда мен инвестиция ағындарын қамтамасыз етіп қана қоймай, сонымен қатар туризмді дамытуға, аймақаралық байланыстарды нығайтуға және экономикалық өсімге ықпал етеді. Осыған орай, әуе компанияларының бәсекеге қабілеттілігін кешенді бағалау ғана емес, оны жүзеге асыратын бағалау критерийлері жүйесін ғылыми негізде жетілдіру ерекше өзектілікке ие. Дұрыс таңдалған бағалау критерийлері авиакомпаниялардың нақты нарықтағы орнын, олардың тұрақтылығын және болашақ даму әлеуетін айқындауға мүмкіндік береді.

Бәсекеге қабілеттілік ұғымы көпқырлы сипатқа ие. Ол компанияның қызметін тиімді ұйымдастыру қабілетімен қатар, тұтынушылардың сұранысына жедел жауап беру, нарықтағы үлесін кеңейту және қызмет сапасын арттыру мүмкіндігі арқылы өлшенеді. Сондықтан бәсекеге қабілеттілікті бағалау көрсеткіштерін жүйелеу мен олардың өзара байланысын анықтау теориялық тұрғыдан маңызды әдістемелік міндет болып табылады.

Отандық және шетелдік зерттеушілер өздерінің ғылыми еңбектерінде авиакомпаниялардың бәсекеге қабілеттілігін анықтайтын әр-түрлі критерийлерді көрсетеді [124-129].

Жалпы алғанда, барлық авторлар әуе компаниялары үшін бәсекеге қабілеттілікті бағалаудың негізгі критерийлерін бірнеше топқа бөледі:

1. Қаржылық-экономикалық критерийлер – рентабельділік деңгейі, шығындардың тиімділігі (пассажир-километрге шаққандағы шығындар), кірістердің тұрақтылығы. Бұл көрсеткіштер компанияның ұзақ мерзімді қаржылық тұрақтылығын сипаттайды.

2. Операциялық критерийлер – жолаушылар ағыны, бағыттар саны, кресло жүктемесі, ұшулардың уақытылы орындалуы. Бұл факторлар компанияның нақты нарықтағы белсенділігі мен тиімділігін айқындайды.

3. Иміждік және институционалдық критерийлер – қауіпсіздік рейтингі, халықаралық альянстарға мүшелік, Skytrax секілді беделді ұйымдардың бағалауы. Бұл өлшемдер тұтынушылардың сенімін арттырып, компанияның әлемдік нарықтағы беделін қалыптастырады.

Аталған топтастыру авиакомпаниялардың бәсекеге қабілеттілігін бағалау критерийлерін жүйелеудің теориялық негізін қалыптастырады және оларды одан әрі әдістемелік тұрғыдан жетілдіруге мүмкіндік береді.

Ғылыми дереккөздерден авиакомпаниялардың бәсекеге қабілеттілігін сипаттайтын жалпы 15 критерий анықталды:

1. Авиакомпанияның қауіпсіздік рейтингі
2. Рентабельділік

3. Креслоларды жүктеу
4. Тасымалданған жолаушылар саны
5. Нарықтағы компанияның үлесі
6. Жолаушы-километрге арналған шығындар
7. Авиакомпания бағыттарының саны
8. Әуекомпанияның ұқыптылығы
9. Баға саясаты
10. Авиакомпания флотының орташа жасы
11. Әр түрлі альянстарға мүшелік
12. Әуе кемелерінің саны
13. Цифрландырудың болуы және деңгейі
14. Skytrax рейтингі
15. Мемлекеттік қолдаудың болуы

Ұсынылған критерийлер жиынтығы авиакомпаниялардың қызметін жан-жақты сипаттайды, алайда олардың салыстырмалы маңыздылығын айқындау мен өлшемдік үйлесімділігін қамтамасыз ету бағалау жүйесін жетілдірудің негізгі әдістемелік кезеңі болып табылады.

Әуе компанияларының бәсекеге қабілеттілігін бағалау кезінде критерийлерді дұрыс таңдау бірнеше себеп бойынша аса маңызды. Біріншіден, әртүрлі көрсеткіштердің мәні бірдей емес: мысалы, қауіпсіздік пен рентабельділік сияқты негізгі факторлар шешуші рөл атқарады, ал маркетингтік рейтингтер немесе имидждік көрсеткіштер қосымша сипатқа ие болуы мүмкін. Екіншіден, дұрыс таңдалмаған критерийлер компанияның шынайы жағдайын бұрмалап көрсетуі ықтимал. Үшіншіден, стратегиялық басқару шешімдері көбіне осы бағалау нәтижелеріне сүйенетіндіктен, критерийлерді дұрыс анықтау компанияның даму бағытын айқындауға мүмкіндік береді.

Әуе компаниялары үшін қаржылық нәтижелер тек акционерлердің пайдасын емес, сонымен бірге тұрақтылықты білдіреді. Рентабельділік – бәсекеге қабілеттіліктің басты көрсеткіші, себебі ол нарықтағы компанияның ұзақ мерзімді тиімділігін айқындайды. Сонымен қатар, жолаушыларды тасымалдау көлемі мен креслоның жүктелу деңгейі нарықтағы сұраныстың қаншалықты қанағаттандырылып жатқанын көрсетеді.

Қауіпсіздік деңгейі – кез келген әуе компаниясының беделін айқындайтын ең маңызды фактор. Халықаралық стандарттарға сәйкес келмейтін компаниялар тек жолаушылар сенімінен ғана емес, сонымен қатар нарықтағы орнынан да айырылады. Сервис сапасы, клиентке бағытталған қызмет көрсету, цифрлық технологияларды енгізу – қазіргі жолаушылар үшін шешуші факторлардың бірі.

Жаһандық авиация нарығында цифрландыруды енгізу – бәсекеге қабілеттіліктің маңызды элементі. Онлайн-сервистер, мобильді қосымшалар, big data мен жасанды интеллект негізінде маршруттарды оңтайландыру – шығындарды азайтып қана қоймай, тұтынушылардың қанағаттану деңгейін арттырады. Сондықтан, бұл критерийлердің маңызы уақыт өткен сайын өсіп келеді.

Әуе компанияларының бәсекеге қабілеттілігін бағалау – тек көрсеткіштер жиынтығын есептеу ғана емес, бұл күрделі әдістемелік және стратегиялық

талдау үдерісі. Дұрыс таңдалған критерийлер компанияның нарықтағы орнын анықтауға, әлсіз тұстарын түзетуге және жаңа мүмкіндіктерді пайдалануға жол ашады. Қазақстан жағдайында бұл әсіресе өзекті, себебі елдің транзиттік әлеуетін тиімді пайдалану, ішкі нарықты дамыту және халықаралық бәсекелестікке төтеп беру үшін әуе компанияларының бәсекеге қабілеттілігін арттыру негізгі стратегиялық міндеттердің бірі болып табылады.

Әуе компанияларының бәсекеге қабілеттілігін бағалау критерийлері жүйесін жетілдіру барысында барлық көрсеткіштердің ішінен ең маңыздыларын айқындау қажеттілігі туындайды. Бұл мақсатта осы салада тәжірибесі бар құзыретті мамандарға сараптамалық бағалау әдісін қолдану ұсынылады. Іріктелген эксперттер (сарапшылар) қатарына Қазақстан Республикасы Көлік министрлігі Азаматтық авиация комитетінің басшылары, әуежай басшылары, отандық авиакомпаниялардың түрлі деңгейдегі басшылары, сондай-ақ Азаматтық авиация академиясының басшылары мен оқытушылары кірді (барлығы 8 адам). Сарапшылардың пікірі – күрделі құбылыстарды нақты өлшеу мен дұрыс басымдық беруде сенімді құрал болып табылады [130].

Ғылыми әдебиеттерде сарапшылардың оңтайлы саны әдетте 5-тен 30 адамға дейінгі аралықта белгіленеді. Сарапшылардың ең аз санын айқындаудың баламалы тәсілдерінің бірі ретінде зерттелетін элементтердің жалпы санының арифметикалық түбірін пайдалану ұсынылады [131]. Осыған сәйкес, сарапшылар құрамын есептеуде қарапайымдандырылған формула қолданысқа енгізіледі.

$$m = \sqrt{n} \quad (6)$$

мұнда, m – сарапшылардың жалпы саны,
 n – талдауға енгізілген элементтердің мөлшері.

Біздің зерттеуімізде талдау жүргізілетін элемент саны 15-ке тең болғандықтан, минималды 4 сарапшы қатысуы тиіс. Сараптамалық бағалау жүргізу үшін бұл зерттеуде сарапшылар тобына 8 адам кіргізілді. Оның ішінде: ҚР Көлік министрлігі Азаматтық авиация комитетінің басшысы (1 адам), әуежай басшылары (2 адам), отандық авиакомпаниялардың түрлі деңгейдегі басшылары (2) және ҚР Азаматтық авиация академиясының басшылары мен оқытушылары (3 адам).

Сарапшыларға ұсынылған критерийлерді маңыздылығы бойынша ранжирлеу тапсырылды: ең маңызды деп танылған критерийге 1-орын берілді. Барлық сарапшылардың берген бағаларының негізінде жиынтық ранг матрицасы жасақталды.

Толтырылған рангтер матрицасы төмендегі кестеде келтірілген. Бұл статистикалық құралдар бағалау критерийлерін іріктеу мен олардың келісімділігін тексерудің әдістемелік негізін құрайды.

Рангтер матрицасы толтырылғаннан кейін, сипаттамалық (дескриптивті) статистика келтіріледі. Сипаттамалық статистикасы сарапшылардың пікірлерін сандық бағалау және мамандар арасындағы келісімділік (немесе келіспеушілік) дәрежесін анықтау үшін жүргізіледі [132].

Дисперсия - бағаланатын критерийлердің маңыздылығына қатысты сарапшылардың пікірлерінің таралу дәрежесін (өзгергіштігін) көрсететін статистикалық көрсеткіш. Сараптамалық сауалнама контекстінде дисперсия мамандардың бағалауы қаншалықты дәйекті немесе керісінше әр түрлі екенін көрсетеді. Егер дисперсия төмен болса, бұл сарапшылардың мәні жағынан жақын бағалар бергенін білдіреді және олардың критерийдің маңыздылығы туралы пікірлерін келісілген деп санауға болады.

Кесте 27 - Сараптамалық бағалау нәтижелері

Критерийлер тізімі	Сарапшылар								Балл сомасы
	1	2	3	4	5	6	7	8	
1. Авиакомпанияның қауіпсіздік рейтингі, X_1	1	2	1	1	1	1	1	1	9
2. Креслоларды жүктеу, X_2	2	1	2	2	2	3	2	3	17
3. Тасымалданған жолаушылар саны, X_3	4	5	4	3	3	2	3	2	26
4. Жолаушы-километрге арналған шығындар, X_4	5	8	12	11	5	10	12	10	73
5. Нарықтағы компанияның үлесі, X_5	13	13	14	14	10	12	10	11	97
6. Авиакомпания флотының орташа жасы, X_6	6	6	3	6	6	4	4	4	39
7. Рентабельділік, X_7	8	3	6	5	7	6	7	6	48
8. Әуекомпанияның ұқыптылығы, X_8	7	7	5	4	4	5	6	7	45
9. Баға саясаты, X_9	9	9	15	13	12	11	15	14	98
10. Әр түрлі альянстарға мүшелік, X_{10}	3	10	11	12	13	8	9	9	75
11. Авиакомпания бағыттарының саны, X_{11}	10	4	8	10	9	13	5	12	71
12. Әуе кемелерінің саны, X_{12}	11	12	13	15	11	9	13	5	89
13. Цифрландырудың болуы және деңгейі, X_{13}	12	11	10	7	8	7	11	13	79
14. Skytrax рейтингі, X_{14}	14	14	9	9	14	14	8	8	90
15. Мемлекеттік қолдаудың болуы, X_{15}	15	15	7	8	15	15	14	15	104

Ескерту – автормен жасалынған

Егер дисперсия жоғары болса, онда бұл критерийдің қайшылығын немесе қосымша талқылау қажеттілігін көрсете алатын көзқарастардағы айтарлықтай сәйкессіздіктерді көрсетеді.

Вариация коэффициенті (CV) — бұл деректердің таралуының салыстырмалы көрсеткіші. Бұл мәндердің орташа мәннің айналасында қаншалықты өзгертінін, орташа пайызбен көрсетеді. Бұл коэффициент мына формуламен есептеледі:

$$CV = \frac{S}{\underline{X}} * 100\% \quad (7)$$

мұнда, S – орташа квадраттық ауытқу,
 \underline{X} – критерийлердің орташа мәні

Орташа квадраттық ауытқу келесі формула бойынша анықталады:

$$S = \sqrt{S^2} \quad (8)$$

мұнда, S^2 – таңдамалы дисперсия

Дисперсия мәні келесі формуламен анықталады:

$$S^2 = \frac{\sum(x_i - \underline{x})^2}{n-1} \quad (9)$$

Осы формулалар бойынша мысал ретінде – «Жолаушы-километрге арналған шығындар, X_4 » критерийі бойынша аталған коэффициенттерді санап көрейік.

$$\underline{X} = \frac{5+8+12+11+5+10+12+10}{8} = 9,125$$

Орташадан ауытқуларды есептейміз:

$$(5-9,125)^2 = 17,02$$

$$(8-9,125)^2 = 1,27$$

$$(12-9,125)^2 = 8,27$$

$$(11-9,125)^2 = 3,52$$

$$(10-9,125)^2 = 0,77$$

$$(12-9,125)^2 = 8,27$$

$$(10-9,125)^2 = 0,77$$

Квадраттар сомасы 56,11 тең болады. Дисперсия келесі түрде анықталады:

$$S^2 = \frac{56,11}{8-1} = 8,01$$

Орташа квадраттық ауытқу:

$$S = \sqrt{S^2} = \sqrt{8,01} = 2,83$$

Вариация коэффициенті:

$$CV = \frac{S}{\bar{X}} * 100\% = \frac{2,83}{9,125} * 100\% = 31,01\%$$

Барлық критерийлер бойынша вариация көрсеткіштері келесі кестеде келтірілген.

Кесте 28 – Вариация көрсеткіштерінің мәндері

Критерийлер тізімі	Орта мәні	Дисперсия	Орташа квадраттық ауытқу	Вариация коэффициенті,%
1. Авиакомпанияның қауіпсіздік рейтингі, X ₁	1,12	0,11	0,33	29,4
2. Креслоларды жүктеу, X ₂	2,12	0,36	0,6	28,21
3. Тасымалданған жолаушылар саны, X ₃	3,25	0,94	0,97	29,79
4. Жолаушы-километрге арналған шығындар, X ₄	9,12	8,01	2,83	31,01
5. Нарықтағы компанияның үлесі, X ₅	12,12	2,36	1,54	12,67
6. Авиакомпания флотының орташа жасы, X ₆	4,88	1,36	1,17	23,92
7. Рентабельділік, X ₇	6,0	2,0	1,41	23,57
8. Әуекомпанияның ұқыптылығы, X ₈	5,62	1,48	1,22	21,66
9. Баға саясаты, X ₉	12,25	5,19	2,28	18,59
10. Әр түрлі альянстарға мүшелік, X ₁₀	9,38	8,23	2,87	30,61
11. Авиакомпания бағыттарының саны, X ₁₁	8,88	8,61	2,93	33,06
12. Әуе кемелерінің саны, X ₁₂	11,12	8,11	2,85	25,6
13. Цифрландырудың болуы және деңгейі, X ₁₃	9,88	4,61	2,15	21,74
14. Skytrax рейтингі, X ₁₄	11,25	7,69	2,77	24,65
15. Мемлекеттік қолдаудың болуы, X ₁₅	13,0	10,25	3,2	24,63
<i>Ескерту – автормен жасалынған</i>				

Вариация коэффициентінің мәні 33% аспайтын болса, онда сарапшылардың жауаптарын біртекті деп айтуға болады [133]. Біздің зерттеуімізде тек бір критерийде ғана бұл мәннен өте кішкентай (33,06%) ауытқу байқалады.

Барлық сарапшылардың берген бағаларының өзара келісімділік деңгейін анықтау келесі кезеңде жүзеге асырылады. Бұл мақсатта олардың пікірлерінің ортақ сәйкестігін сипаттайтын конкордация коэффициенті есептеледі. Аталған көрсеткіш сарапшылар арасындағы бағалау нәтижелерінің бір-біріне қаншалықты сәйкес келетінін анықтауға мүмкіндік береді. Конкордация

коэффициентінің мәні 0 мен 1 аралығында болады: егер оның мәні 1-ге жақын болса, сарапшылардың пікірлері толықтай келісімді деп есептеледі, ал көрсеткіш 0-ге жақындаған сайын бағалардың айырмашылығы артып, келісімсіздік деңгейі жоғары екендігін көрсетеді. Осылайша, конкордация коэффициентін есептеу сарапшылар тобының бағалау нәтижелерінің ортақ бірізділігін сандық тұрғыда бағалауға мүмкіндік береді.

Конкордация коэффициенті келесі формула арқылы анықталады:

$$W = \frac{12 * Q}{m^2(n^3 - n)} \quad (10)$$

мұнда, n – қарастырылып отырған критерийлер саны
m – сарапшылар саны

$$Q = \sum_{j=1}^n (R_j - \bar{R}) \quad (11)$$

мұнда, \bar{R} – рангтердің орташа сомасы

$$W = \frac{12 * Q}{m^2(n^3 - n)} = \frac{12 * 13869.3}{8^2(15^3 - 15)} = 0,77$$

Бұл нәтиже ұсынылған критерийлер жүйесінің құрылымдық дұрыстығын және оны авиакомпаниялардың бәсекеге қабілеттілігін бағалау әдістемесінде қолданудың негізділігін дәлелдейді.

Есептелген W коэффициентінің мәні 0,77-ке тең, бұл сарапшылардың бағалаулары арасындағы жоғары деңгейдегі келісімділікті айғақтайды. Конкордация коэффициентінің статистикалық маңыздылығын тексеру мақсатында келесі кезеңде Пирсонның сәйкестік критерийі (χ^2) төмендегі формула негізінде айқындалады:

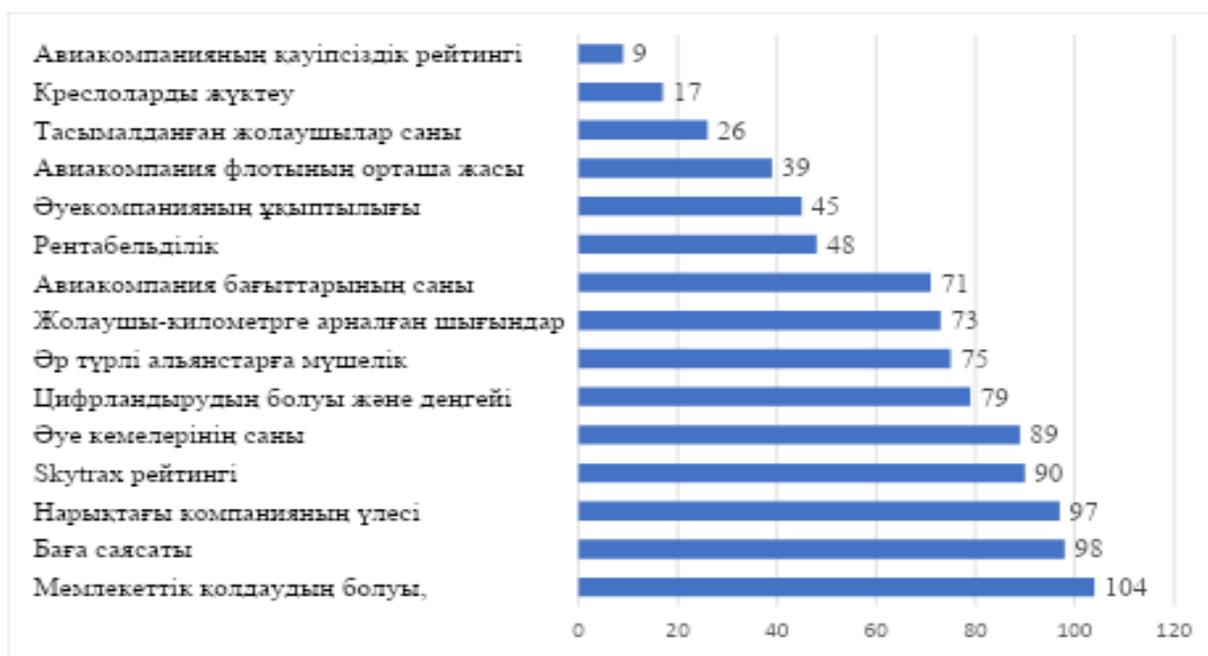
$$\chi^2 = m(n-1)w = 8*(15-1)*0,77 = 86,74$$

Пирсонның χ^2 критерийінің кестелік мәнін анықтау үшін арнайы статистикалық кестелер қолданылады. Бұл кестеден мәнділік деңгейі $E = 0,05$ және еркіндік дәрежесі $V = 14$ (өйткені $V = n-1$) жағдайына сәйкес мән алынады. Кестелік көрсеткіштің шамасы 23,68 болды. Алынған есептік нәтиже (86,74) бұл кестелік мәннен айтарлықтай жоғары. Демек, $W = 0,74$ коэффициенті кездейсоқ құбылыс емес екенін көрсетеді, сондықтан алынған деректер статистикалық тұрғыдан сенімді және оларды әрі қарайғы зерттеу барысында пайдалануға толық негіз бар.

Сарапшылар берген бағалардың негізінде анықталған критерийлердің маңыздылық деңгейіне сәйкес реттелуі төмендегі суретте көрсетілген.

Әуе компанияларының бәсекеге қабілеттілігін айқындайтын негізгі критерийлер сарапшылардың пікірлеріне сүйене отырып бағаланды. Ең алдымен, авиакомпанияның қауіпсіздік рейтингі (9 балл) басты орынға қойылды.

Сарапшылардың ойынша, ұшу қауіпсіздігі – әуе тасымалдаушының сенімділігін сипаттайтын негізгі фактор әрі оның бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз етудің басты шарты. Екінші орында – креслоларды жүктеу деңгейі (17 балл). Бұл көрсеткіш әуе компаниясының ресурстарды тиімді пайдалануын көрсетеді және оның қаржылық нәтижелеріне тікелей ықпал етеді. Үшінші орында – тасымалданған жолаушылар саны (26 балл), ол компания қызметінің көлемін айқындайтын маңызды көрсеткіш болып табылады.



Сурет 13 - Сарапшылардың пікірлері негізінде анықталған критерийлердің олардың маңыздылық дәрежесіне сәйкес орналасуы

Ескерту – автормен жасалынған

Орташа маңыздылыққа ие көрсеткіштер қатарына авиафлоттың орташа жасы (39 балл), ұқыптылық деңгейі (45 балл) және рентабельділік (48 балл) жатады. Бұлар маңызды болғанымен, сарапшылар оларды негізгі емес, операциялық тиімділіктің немесе стратегиялық дамудың туынды факторлары ретінде қарастырады.

Келесі деңгейде орналасқан көрсеткіштер – бағыттар саны (71 балл), цифрландыру деңгейі (73 балл), әртүрлі альянстарға мүшелік (75 балл) және жолаушы-километрге шаққандағы шығындар (79 балл). Бұл факторлар компанияның ұзақ мерзімді даму бағытын сипаттайды, бірақ бәсекеге қабілеттілікті анықтауда бірінші кезекке қойылмайды.

Ал ең соңғы орындарға әуе кемелерінің саны (90 балл), Skytrax рейтингі (97 балл), нарықтағы үлесі (98 балл), баға саясаты (104 балл) және мемлекеттік қолдау (104 балл) орналасты. Мұндай нәтижелер бұл көрсеткіштердің маңызын жоққа шығармайды, алайда сарапшылардың пікірінше, олар компанияның ішкі тиімділік факторларынан кейін қалыптасатын сыртқы және қосымша сипаттағы көрсеткіштер болып табылады.

Жалпы алғанда, жүргізілген сараптамалық-статистикалық талдау авиакомпаниялардың бәсекеге қабілеттілігін бағалау критерийлері жүйесін

жетілдірудің теориялық және әдістемелік негіздерін қалыптастыруға мүмкіндік берді. Зерттеу нәтижелері қауіпсіздік, кресло жүктемесі және жолаушылар ағыны сияқты көрсеткіштердің басымдылығын дәлелдей отырып, бағалау жүйесінде критерийлердің салмақтық құрылымын ғылыми негізде анықтауға жағдай жасайды. Ұсынылған тәсіл авиакомпаниялардың нарықтағы орнын неғұрлым дәл бағалауға, басқарушылық шешімдердің негізділігін арттыруға және бәсекеге қабілеттілікті арттыру стратегияларын әзірлеуге әдістемелік база ретінде қолданылуы мүмкін.

3.2 Авиакомпаниялардың бәсекеге қабілеттілігін бағалаудың көпкритериалды экономикалық моделін әзірлеу

Қазіргі жаһандану жағдайында авиациялық нарықтағы бәсекелестік күннен-күнге күшейіп келеді. Әуе тасымалдау саласы экономиканың стратегиялық маңызы бар құрамдас бөлігі ретінде елдің көлік инфрақұрылымының тиімділігіне, аймақаралық және халықаралық байланыстың сапасына тікелей әсер етеді. Сондықтан авиакомпаниялардың қызметін тек бір немесе екі экономикалық көрсеткіш арқылы емес, көпкритерийлі бағалау жүйесіне негізделген экономикалық модель құру олардың шынайы бәсекеге қабілеттілігін сандық тұрғыдан айқындаудың маңызды құралы болып табылады.

Көпкритерийлі бағалау – бұл әртүрлі экономикалық, ұйымдастырушылық, техникалық және сапалық параметрлерді біртұтас аналитикалық жүйеде қарастыруға мүмкіндік беретін әдіс. Мұндай тәсіл компания қызметінің кешенді тиімділігін сипаттай отырып, стратегиялық шешім қабылдау процесінде объективтілік пен дәлдікті қамтамасыз етеді. Осы зерттеуде бұл тәсіл тек талдау құралы ретінде емес, авиакомпаниялардың бәсекеге қабілеттілігін сандық түрде өлшейтін интегралды экономикалық модельдің негізі ретінде қарастырылады.

Авиакомпаниялардың бәсекеге қабілеттілігін бағалауда қолданылатын критерийлердің әрқайсысы оның нарықтағы орны мен тұрақтылығына әртүрлі қырынан әсер етеді. Экономикалық критерийлерге рентабельділік, шығындар деңгейі, табыстылық және қаржылық тұрақтылық жатады. Техникалық көрсеткіштерге әуе флотының орташа жасы, техникалық қауіпсіздік деңгейі және инновациялық технологияларды енгізу деңгейі кіреді. Ұйымдастырушылық және сапалық критерийлерге клиенттерге қызмет көрсету сапасы, цифрландыру деңгейі, персоналдың кәсіби біліктілігі мен корпоративтік басқару мәдениеті жатады.

Көпкритерийлі бағалаудың артықшылығы – ол компанияның дамуын тек қаржылық нәтижелер тұрғысынан ғана емес, сонымен қатар оның ішкі әлеуеті мен нарықтағы бейімделу қабілетін де ескереді. Бұл тәсіл бәсекеге қабілеттілікті жүйелік тұрғыдан қарауға, яғни экономикалық, әлеуметтік және технологиялық факторлардың өзара байланысын анықтауға мүмкіндік береді.

Ғылыми тұрғыдан алғанда, көпкритерийлі бағалау әдісі авиакомпаниялардың стратегиялық менеджментінде шешуші рөл атқарады. Ол басқарушылық шешім қабылдауда сараптамалық бағалауға негізделген ақпараттық негіз қалыптастырады. Сонымен қатар, бұл әдіс арқылы

компанияның күшті және әлсіз жақтарын анықтап, ресурстарды оңтайлы бөлу және нарықтық стратегияны жетілдіру мүмкіндігі артады.

Көпкритерийлі талдау нәтижелері мемлекеттік деңгейде де маңызды. Өйткені авиация саласындағы саясатты қалыптастыруда, мемлекеттік қолдау шараларын бағыттауда және салалық бағдарламаларды әзірлеуде мұндай бағалау нәтижелері негізге алынады. Әсіресе ұлттық тасымалдаушылар үшін бұл тәсіл олардың халықаралық деңгейдегі позициясын нығайту мен сапалық стандарттарға сәйкестендірудің басты құралына айналады.

Көпкритерийлі бағалау әдісі авиакомпаниялардың бәсекеге қабілеттілігін жан-жақты талдау үшін қолданылатын ғылыми-әдістемелік тәсілдердің бірі болып табылады. Бұл әдіс экономикалық жүйелердің күрделілігін, факторлардың көп өлшемділігін және олардың өзара тәуелділігін ескеруге мүмкіндік береді. Әдетте, авиакомпаниялардың қызметін бағалау кезінде тек бір көрсеткіш – мысалы, табыстылық немесе рентабельділік – нақты нәтижені толық сипаттай алмайды. Сол себепті кешенді, көпкритерийлі тәсіл қолдану арқылы компанияның стратегиялық және операциялық деңгейдегі тиімділігін анықтау мүмкін болады.

Әзірленетін көпкритерийлі экономикалық модель құрылымы үш негізгі кезеңнен тұрады: көрсеткіштер жүйесін қалыптастыру, олардың маңыздылығын (салмағын) анықтау және жиынтық интегралды бағаны есептеу. Бірінші кезеңде авиакомпаниялардың қызметін сипаттайтын негізгі критерийлер тобы айқындалады. Олар, әдетте операциялық, экономикалық, техникалық және сапалық өлшемдерге бөлінеді.

Көпкритерийлі бағалау барысында әрбір көрсеткіштің маңыздылығы (салмақ коэффициенті) сараптамалық тәсілдер арқылы анықталады. Ең жиі қолданылатын әдістерге сараптамалық рейтингтік бағалау әдісі, жұптық салыстыру әдісі және иерархиялық талдау әдісі (АНР) жатады. Сарапшылар әрбір критерийдің авиакомпанияның жалпы тиімділігіне ықпал ету дәрежесін бағалай отырып, олардың арасындағы салыстырмалы маңыздылықты белгілейді.

Салмақтық коэффициенттер анықталғаннан кейін интегралды көрсеткіш есептеледі. Ол келесі формула бойынша анықталады:

$$K = \sum_{j=1}^n W_j - X_j \quad (12)$$

мұнда, K – авиакомпанияның жиынтық бәсекеге қабілеттілік индексі,

W_j - j -критерийдің салмақ коэффициенті,

X_j – сол критерий бойынша нормаланған мән.

Берілген өрнек авиакомпанияның бәсекеге қабілеттілігінің интегралды экономикалық моделін сипаттайды және әрбір көрсеткіштің жиынтық нәтижеге ықпалын сандық түрде көрсетуге мүмкіндік береді.

Нәтижесінде алынған интегралды баға авиакомпаниялардың салыстырмалы артықшылықтарын және стратегиялық әлсіз тұстарын айқындауға мүмкіндік береді.

Көпкритерийлі әдістің тағы бір артықшылығы – оның әмбебаптығында. Бұл тәсілді тек жеке компания деңгейінде ғана емес, тұтас сала немесе аймақ деңгейінде де қолдануға болады. Мысалы, Қазақстанның азаматтық авиация саласындағы компанияларды салыстырмалы бағалау барысында осы әдіс арқылы отандық және шетелдік тасымалдаушылардың артықшылықтары мен кемшіліктері нақты айқындалады.

Жалпы алғанда, көпкритерийлі бағалау әдістері авиакомпаниялардың бәсекеге қабілеттілігін арттыру бойынша басқарушылық шешімдерді негіздеудің тиімді құралы болып табылады. Бұл тәсіл тек ағымдағы нәтижелерді бағалап қана қоймай, стратегиялық даму бағыттарын анықтауға және ұзақ мерзімді тұрақтылықты қамтамасыз етуге мүмкіндік береді.

Саати әдісі осы зерттеуде көпкритерийлі экономикалық модельдің салмақтық параметрлерін анықтаудың негізгі математикалық құралы ретінде қолданылады.

Саати әдісі немесе аналитикалық иерархия процесі (Analytic Hierarchy Process, АНР) – көпкритерийлі шешім қабылдауда қолданылатын заманауи математикалық және логикалық талдау тәсілі. Бұл әдісті 1970-жылдары америкалық ғалым Томас Саати (Thomas L. Saaty) ұсынған. Негізгі мақсаты – күрделі басқарушылық, экономикалық және стратегиялық мәселелерді құрылымдап, шешім қабылдаушының субъективті пікірін сандық түрде бейнелеу арқылы ең оңтайлы нұсқаны таңдауға мүмкіндік беру.

Саати әдісі иерархиялық құрылымға негізделген, яғни шешім қабылдау процесі бірнеше деңгейге бөлінеді:

1. Мақсат деңгейі – шешім қабылдаудың түпкі мақсаты.
2. Критерийлер деңгейі – мақсатқа әсер ететін негізгі факторлар
3. Альтернативалар деңгейі – әртүрлі компаниялар.

Осы құрылым арқылы күрделі мәселе қарапайым бөліктерге бөлініп, әрбір критерийдің маңыздылық дәрежесі мен өзара байланысы анықталады.

Саати әдісінің өзегі - жұптық салыстыру (pairwise comparison) тәсілі. Бұл әдісте критерийлер немесе баламалар бір-бірімен салыстырылады, яғни әрбір екі элементтің қайсысы маңыздырақ және қаншалықты маңызды екені бағаланады.

Нәтижесінде жұптық салыстыру матрицасы құрылады, ол арқылы әр критерийдің салмақ коэффициенті (w_i) есептеледі. Саати әдісінің маңызды артықшылығы – сарапшылардың бағаларының логикалық үйлесімділігін тексеру мүмкіндігі. Ол үшін келісімділік индексі (КИ) есептеледі.

Егер $КИ < 0,1$ болса, сарапшылардың бағалауы үйлесімді деп есептеледі.

Саати әдісінің артықшылықтары:

- күрделі көпфакторлы жағдайларды құрылымдық тұрғыда қарастыруға мүмкіндік береді;
- сараптамалық бағалауларды сандық көрсеткіштерге айналдырады;
- салмақтық коэффициенттердің дұрыстығын тексеруге жағдай жасайды;
- басқарушылық шешім қабылдауда субъективті және объективті факторлардың тепе-теңдігін қамтамасыз етеді.

Бұл әдіс авиакомпаниялардың стратегиялық басқару жүйесінде шешім қабылдаудың ғылыми-тәжірибелік негізін қалыптастырады. Ол көпкритерийлі

бағалау барысында сарапшылардың субъективті пікірлерін жүйелі, логикалық және математикалық тұрғыда өңдеуге мүмкіндік береді. Нәтижесінде, авиакомпанияның даму бағытын анықтайтын стратегиялық шешімдер объективті және дәлелді сипатқа ие болады.

Бұл зерттеуде біз бірнеше авиакомпанияны салыстыру арқылы, олардың бәсекеге қабілеттілігін анықтауды көздеп отырмыз. Ол үшін ең алдымен сарапшылар анықтаған критерийлерді бір бірімен салыстыру арқылы олардың салмақ коэффициентін анықтаймыз. Салыстыру үшін отандық Air Astana авиакомпаниясы және Singapore Airlines, Japan Airlines, British Airways, Fly Dubai, Lufthansa, Aer Lingus, Qantas Airways, Uzbekistan Airways сияқты авиакомпаниялар таңдап алынды.

Авиакомпаниялардың бәсекеге қабілеттілігін талдау және бағалау мақсатында аналитикалық иерархиялық процесс әдісіне негізделген үлгі әзірленеді. Бұл үлгі сарапшылардың пікірлері нәтижесінде қалыптастырылады. Бағалау барысында сарапшылар жалпы ұсынылған 15 критерийдің ішінен маңыздылығы жоғары деп танылған 10 көрсеткішті іріктеп алды.

Алғашқы кезеңде барлық критерийлер толық тізім түрінде жинақталып, кейін олардың мазмұндық ерекшеліктеріне сәйкес топтарға жіктелді. Осылайша, авиакомпаниялардың бәсекеге қабілеттілігін айқындайтын негізгі бағалау критерийлерінің жүйесі құрылды:

1. Авиакомпанияның қауіпсіздік рейтингі
2. Рентабельділік
3. Креслоларды жүктеу
4. Тасымалданған жолаушылар саны
5. Жолаушы-километрге арналған шығындар
6. Авиакомпания бағыттарының саны
7. Авиакомпанияның ұқыптылығы
8. Авиакомпания флотының орташа жасы
9. Әр түрлі альянстарға мүшелік
10. Цифрландырудың болуы және деңгейі

Біздің зерттеуімізге қатысқан сарапшылар осы 10 критерийді таңдап алды. Олардың пікірінше авиакомпаниялардың бәсекеге қабілеттілігін бағалау үшін осы критерийлердің маңыздылығы жоғары.

Сарапшылар - нарықтағы компанияның үлесі, баға саясаты, әуе кемелерінің саны, Skytrax рейтингі, мемлекеттік қолдаудың болуы сияқты критерийлерді қосымша сипаттағы көрсеткіштер деп көрсетті.

Осы анықталған критерийлер кейін олардың мазмұндық және функционалдық ұқсастықтарына қарай төрт негізгі топқа біріктірілді. Мұндай топтастыру бағалау жүйесін құрылымдауға және әр критерийдің авиакомпаниялардың жалпы бәсекеге қабілеттілігіне ықпал ету дәрежесін айқындауға мүмкіндік береді.

Кесте 29 - Бағалау критерийлерінің топтары

Операциялық көрсеткіштер	Қаржылық көрсеткіштер	Нарықтық көрсеткіштер	Қызмет сапасының критерийлері
- креслоларды жүктеу - тасымалданған жолаушылар саны - авиакомпанияның ұқыптылығы - авиакомпания флотының орташа жасы	- жолаушы - километрге арналған шығындар - рентабельділік	- авиакомпания бағыттарының саны - әр түрлі альянстарға мүшелік	- авиакомпанияның қауіпсіздік рейтингі - цифрландырудың болуы және деңгейі
<i>Ескерту – автормен жасалынған</i>			

Берілген кестеде авиакомпаниялардың бәсекеге қабілеттілігін бағалау үшін қолданылатын критерийлердің төрт негізгі тобы көрсетілген. Әрбір топ компания қызметінің белгілі бір аспектісін сипаттайды және оның жалпы тиімділігі мен нарықтағы позициясына әртүрлі әсер етеді.

«Операциялық көрсеткіштер» тобы. Бұл топ авиакомпанияның өндірістік және ұйымдастырушылық қызметін сипаттайтын негізгі көрсеткіштерді қамтиды. Оларға креслоларды жүктеу деңгейі, тасымалданған жолаушылар саны, авиакомпанияның ұқыптылығы (пунктуалдылығы) және флоттың орташа жасы жатады. Бұл көрсеткіштер компанияның жұмыс тиімділігі мен ресурстарды пайдалану деңгейін айқындайды. Креслоларды жүктеу мен ұқыптылық клиенттердің сенімін арттыруға тікелей әсер етеді, ал флоттың орташа жасы техникалық сенімділіктің маңызды көрсеткіші болып табылады.

«Қаржылық көрсеткіштер» тобы. Қаржылық көрсеткіштер авиакомпанияның экономикалық тұрақтылығын және табыс әкелу қабілетін сипаттайды. Бұл топқа жолаушы-километрге арналған шығындар мен рентабельділік деңгейі кіреді. Осы көрсеткіштер арқылы компанияның қаржылық тиімділігі, операциялық шығындарды басқару қабілеті және ұзақ мерзімді табыстылығы бағаланады. Қаржылық көрсеткіштердің оңтайлы мәндері авиакомпанияның ішкі басқару сапасын және инвестициялық тартымдылығын көрсетеді.

«Нарықтық көрсеткіштер» тобы. Нарықтық критерийлер компанияның бәсекелестік ортасында ұстанған позициясын сипаттайды. Бұл топқа авиакомпания бағыттарының саны және әртүрлі халықаралық альянстарға мүшелік жатады. Бағыттар саны компанияның нарықтағы қамту ауқымын көрсетсе, альянстарға мүшелік оның халықаралық интеграция деңгейін және серіктестік мүмкіндіктерін айқындайды. Бұл факторлар авиакомпанияның бренд танымалдығына және клиенттер сеніміне тікелей әсер етеді.

«Қызмет сапасының критерийлері» тобы. Бұл топ компанияның клиентке бағытталған саясаты мен жалпы беделін сипаттайды. Мұнда авиакомпанияның қауіпсіздік рейтингі мен цифрландыру деңгейі қарастырылған. Қауіпсіздік рейтингі жолаушылар сенімінің басты факторы болып табылады, ал цифрландыру деңгейі қызмет көрсету сапасын арттыру мен операциялық тиімділікті жетілдіруде шешуші рөл атқарады. Бұл критерийлер инновациялық даму мен заманауи менеджмент қағидаттарын көрсетеді.

Кестеде ұсынылған топтастыру авиакомпаниялардың бәсекеге қабілеттілігін кешенді түрде бағалауға мүмкіндік береді. Мұндай құрылым сараптамалық бағалау жүйесін жеңілдетіп, әр критерийдің жалпы бәсекеге қабілеттілікке қосқан үлесін нақтылауға мүмкіндік береді. Мұндай құрылымдау әзірленетін экономикалық модельдің иерархиялық архитектурасын қалыптастырады.

Үлгі қалыптастырылғаннан кейін сарапшылар тобы іріктеліп, олардан белгіленген бағалау критерийлері бойынша жұптық салыстыру жүргізу сұралды. Сарапшылар әр топтың маңыздылық деңгейін анықтау үшін Саати шкаласын (1-ден 9-ға дейінгі аралықтағы баға) пайдаланды. Осы сараптамалық бағалау нәтижелері негізінде әрбір критерийдің салмақтық коэффициенттері есептелді. Саати әдісінің логикасына сәйкес, критерийдің салмағы жұптық салыстыру матрицасының меншікті мәндеріне сүйене отырып, олардың бірлікке дейін нормаланған үлесі түрінде анықталады.

Матрицаның осы түрі үшін меншікті мәндер мынадай формула бойынша болады:

$$G_i = \left(\prod_{j=1}^n x_{ij} \right)^{\frac{1}{n}} = \sqrt[n]{x_{i1} \cdot x_{i2} \cdot x_{i3} \cdot \dots \cdot x_{in}} \quad (13)$$

Осыған сәйкес, әрбір көрсеткіштің салыстырмалы үлесі келесі формула арқылы есептеледі:

$$w_i = \frac{G_i}{\sum_{j=1}^n G_j} \quad (14)$$

Жұптық салыстыру матрицасындағы баллдардың сәйкестігін тексеру үшін келісімділік индексі (КИ) анықталады. Бұл үшін алдымен жұптық салыстыру матрицасы салмақтық коэффициенттер векторына көбейтіледі:

$$L_i = A_{ij} \cdot w_j \quad (15)$$

Одан кейін алынған нәтижелік вектордың әр элементі тиісті салмақ коэффициентінің мәніне бөлінеді. Осы операция нәтижесінде алынған жаңа вектор келісімділік векторы деп аталады. Егер сарапшылардың бағалауы біркелкі болса, онда бұл вектордың барлық элементтері шамалас болуы керек. Осылайша, келісімділік индексі (КИ) аталған вектордың орташа мәнінен ауытқу дәрежесі арқылы бағаланады:

$$КИ = \frac{\lambda_{max} - n}{n - 1} \quad (16)$$

Мұндағы $\lambda_{max} = \frac{\sum_{i=1}^n \lambda_i}{n}$ - үйлесімділік векторының арифметикалық орташа мәні. Тәжірибелік тұрғыда егер жұптық салыстыру матрицасы үшін $КИ < 0,1$ болса, сарапшылардың пікірлері жақсы келісімді деп есептеледі.

Топтық салыстыру кезінде 8 сарапшының бағалауы пайдаланылды. Олардың жұптық салыстыру нәтижелері қосымшада берілген (Қосымша А). Алынған көрсеткіштер орташа арифметикалық әдіспен өңделіп, Т. Саати шкаласының мәндеріне дейін дөңгелектелді. Топтар бойынша жүргізілген жұптық салыстырудың орташа нәтижелері төмендегі кестеде келтірілген.

Сарапшылардың жүргізген жұптық салыстыру нәтижелеріне сәйкес, ең жоғары салмақ үлесіне ие топ – «Операциялық көрсеткіштер» тобы болып анықталды. Аталған топтың үлесі 0,51 шамасында бағаланды, бұл оның жалпы бағалау жүйесіндегі маңыздылығын көрсетеді.

Маңыздылығы жағынан екінші орында – «Қызмет сапасы» көрсеткіштер тобы. Аталған топтың үлесі 0,28 шамасында бағаланды. «Нарықтық көрсеткіштер» тобының салмағы ең аз.

Топтар бойынша есептеулер мысал ретінде төменде келтірілген. Матрицаның осы түрі үшін меншікті вектор мәндері мынадай формула бойынша болады:

$$G_i = \left(\prod_{j=1}^n x_{ij} \right)^{\frac{1}{n}} = \sqrt[n]{x_{i1} \cdot x_{i2} \cdot x_{i3} \cdot \dots \cdot x_{in}} = \sqrt[4]{1 * 3,25 * 5 * 3,25} = 2,7$$

Әрбір көрсеткіштің салыстырмалы үлесі келесі формула арқылы есептеледі:

$$w_i = \frac{G_i}{\sum_{j=1}^n G_j} = \frac{2,7}{5,24} = 0,51$$

Жұптық салыстырулардың матрицасын өлшемдер шкаласының векторына көбейтеміз:

$$L_i = A_{ij} \cdot w_j = 1*0,51 + 3,25*0,14 + 5*0,07 + 3,25*0,28 = 2,207$$

Вектордың әрбір мәнін салмақтық коэффициенттердің тиісті мәндеріне бөлеміз:

$$y_i / w_i = 2,207 / 0,51 = 4,287$$

Осылайша, келісімділік индексі (КИ) аталған вектордың орташа мәнінен ауытқу дәрежесі арқылы бағаланады:

$$КИ = \frac{\lambda_{max} - n}{n-1} = (4,227 - 4) / (4-1) = 0,076 < 0,1$$

Есептеулерді төмендегі кестелерге енгіземіз.

Кесте 30 - Топтар бойынша орташа алынған жұптық салыстыру нәтижелері

Топтар	Операциялық көрсеткіштер	Қаржылық көрсеткіштер	Нарықтық көрсеткіштер	Қызмет сапасы	Жиынтық салмағы
Операциялық көрсеткіштер	1,00	3,25	5,00	3,25	0,51
Қаржылық көрсеткіштер	0,31	1,00	3,00	0,31	0,14
Нарықтық көрсеткіштер	0,20	0,33	1,00	0,22	0,07
Қызмет сапасы	0,31	3,22	4,59	1,00	0,28

Ескерту – автормен жасалынған

Жалпы сараптамалық бағалау нәтижелері топтар арасындағы басымдықтардың айқын бөлінгенін және сарапшылар пікірлерінің жеткілікті дәрежеде үйлесімді екенін дәлелдейді. Келісімділіктің есептелген индексі сарапшылардың бағалауы арасындағы сәйкестік деңгейін анықтауға мүмкіндік береді.

Келісімділік индексін (КИ) есептеу нәтижелері төмендегі кестеде келтірілген.

Кесте 31 - Сарапшылардың жауаптарының келісімділік индексін есептеу

Жеке вектор	Салмағы	$w \cdot A$	y_i/x_i
2,70	0,51	2,207	4,287
0,73	0,14	0,584	4,177
0,35	0,07	0,277	4,172
1,46	0,28	1,192	4,273
5,24		$\lambda_{\max} =$	4,227
	1,00	КИ =	0,076 < 0,1
<i>Ескерту – автормен жасалынған</i>			

Сарапшылардың бағалау нәтижелері бойынша келісімділік индексінің (КИ) мәні 0,076 болып анықталды. Бұл көрсеткіш сарапшылардың пікірлерінің жоғары деңгейде үйлескенін және олардың бағалауының объективті сипатта болғанын дәлелдейді. Саати әдісінің талаптарына сәйкес, келісімділік индексі 0,1-ден аспауы тиіс, ал алынған нәтиже бұл шарттың орындалғанын көрсетеді.

Зерттеудің келесі кезеңінде топ ішіндегі жеке критерийлерді өзара жұптық салыстыру жүргізілді. Бұл кезеңде алдыңғы кезеңдердегідей бірдей әдістеме қолданылып, сарапшылар әрбір критерийдің топ ішіндегі салыстырмалы маңыздылығын бағалады.

Берілген кесте «Операциялық көрсеткіштер» тобы бойынша жүргізілген жұптық салыстыру нәтижелерін көрсетеді. Ең жоғары салмаққа «креслоларды жүктеу» көрсеткіші ие. Оның жиынтық салмағы 0,57, яғни жалпы топтағы маңыздылықтың жартысынан астамы осы критерийге тиесілі. Бұл нәтиже авиакомпания қызметінің тиімділігі мен табыстылығын қамтамасыз етуде креслолардың толтырылу деңгейі шешуші фактор екенін дәлелдейді.

Кесте 32 – «Операциялық көрсеткіштер» тобы бойынша орташа алынған жұптық салыстыру нәтижелері

Топтар	Креслоларды жүктеу	Тасымалдан жолаушылар саны	Авиакомпания флотының орташа жасы	Әуекомпанияның ұқыптылығы	Жиынтық салмағы
--------	--------------------	----------------------------	-----------------------------------	---------------------------	-----------------

32 - кестенің жалғасы

Креслоларды жүктеу	1,00	4,00	4,38	5,88	0,57
Тасымалданған жолаушылар саны	0,25	1,00	2,50	4,50	0,23
Авиакомпания флотының орташа жасы	0,23	0,40	1,00	4,13	0,14
Әуекомпанияның ұқыптылығы	0,17	0,22	0,24	1,00	0,06
<i>Ескерту – автормен жасалынған</i>					

Креслоларды жүктеу деңгейі жоғары болған сайын компанияның табысы артып, шығындардың өтелу мүмкіндігі де күшейеді. Сондықтан сарапшылар бұл көрсеткішті ең маңызды операциялық индикатор ретінде бағалаған. Тасымалданған жолаушылар саны екінші орынға ие көрсеткіш. Оның үлесі 0,23, яғни жалпы маңыздылықтың төрттен біріне жуық. Бұл көрсеткіш компания қызметінің ауқымын, нарықтағы сұраныс пен клиенттер сенімін көрсетеді. Жолаушылар санының өсуі авиакомпанияның нарықтағы позициясының нығаюына және табыстылықтың артуына әсер етеді. Сарапшылардың бағалау нәтижелері бойынша келісімділік индексінің (КИ) мәні 0,083 болып табылады.

Кесте 33 – «Қаржылық көрсеткіштер» тобы бойынша орташа алынған жұптық салыстыру нәтижелері

Топтар	Жолаушы-километрге арналған шығындар	Рентабельділік	Жиынтық салмағы
Жолаушы-километрге арналған шығындар	1,00	1,35	0,57
Рентабельділік	0,74	1,00	0,43
<i>Ескерту – автормен жасалынған</i>			

Жолаушы-километрге арналған шығындар көрсеткіші ең жоғары салмаққа ие, яғни топтағы басты критерий ретінде анықталды. Оның жиынтық үлесі 0,57, бұл авиакомпанияның қаржылық тиімділігін сипаттайтын негізгі фактор екенін дәлелдейді. Шығындар деңгейі авиакомпанияның табыстылығына тікелей әсер етеді: бір жолаушыны немесе бір километрлік ұшуды қамтамасыз етуге кететін шығын неғұрлым аз болса, компанияның операциялық тиімділігі соғұрлым жоғары болады. Сарапшылар бұл көрсеткішті шығындарды оңтайландыру және ресурстарды тиімді бөлу тұрғысынан шешуші мәнге ие деп бағалаған.

Кесте 34 – «Нарықтық көрсеткіштер» тобы бойынша орташа алынған жұптық салыстыру нәтижелері

Топтар	Авиакомпания бағыттарының саны	Әр түрлі альянстарға мүшелік	Жиынтық салмағы
Авиакомпания бағыттарының саны	1,00	3,38	0,77
Әр түрлі альянстарға мүшелік	0,30	1,00	0,23
<i>Ескерту – автормен жасалынған</i>			

Берілген кесте «Нарықтық көрсеткіштер» тобы бойынша жүргізілген сараптамалық жұптық салыстырудың нәтижелерін көрсетеді. Бұл топ авиакомпаниялардың нарықтағы орны мен стратегиялық серіктестік деңгейін сипаттайтын негізгі екі критерийден тұрады: авиакомпания бағыттарының саны және әртүрлі альянстарға мүшелік.

Ең жоғары салмаққа ие көрсеткіш - авиакомпания бағыттарының саны болып табылады. Оның жиынтық салмағы 0,77, яғни бұл критерийдің нарықтық топтағы маңыздылығы басым. Бағыттар саны авиакомпанияның географиялық қамту ауқымын және нарықтағы қатысу деңгейін көрсетеді. Бағыттардың көп болуы компанияның жолаушылар үшін қолжетімділігін арттырып, табыс көздерін әртараптандыруға мүмкіндік береді.

Кесте 35 – «Қызмет сапасы» тобы бойынша орташа алынған жұптық салыстыру нәтижелері

Топтар	Авиакомпания бағыттарының саны	Әр түрлі альянстарға мүшелік	Жиынтық салмағы
Авиакомпанияның қауіпсіздік рейтингі	1,00	6,13	0,86
Цифрландырудың болуы және деңгейі	0,16	1,00	0,14
<i>Ескерту – автормен жасалынған</i>			

Сараптамалық бағалау қорытындылары негізінде әрбір критерийдің салыстырмалы салмақтық үлесі айқындалды. Осылайша, модельдің параметрлік құрылымы айқындалып, әрбір фактордың интегралды көрсеткішке ықпал ету дәрежесі сандық түрде анықталды.



Сурет 14 - Сарапшылардың иерархиялық талдау әдісі арқылы анықтаған критерийлердің жиынтық салмақтық мәні

Ескерту – автормен жасалынған

Суретте көрсетілгендей, сараптамалық бағалау нәтижесінде авиакомпаниялардың бәсекеге қабілеттілігін айқындайтын критерийлердің салыстырмалы салмақтары анықталды. Ең жоғары салмақтық мәнге «Креслоларды жүктеу» (0,2907) критерийі ие болды. Бұл көрсеткіш авиакомпанияның коммерциялық тиімділігін, яғни рейстердің толымдылығын сипаттайды және компания қызметінің табыстылығына тікелей әсер ететін негізгі фактор болып табылады.

Екінші орында «Авиакомпанияның қауіпсіздік рейтингі» (0,2408) тұр. Бұл критерийдің жоғары салмағы жолаушылардың сенімін арттыру мен халықаралық нарықтағы беделді нығайту үшін қауіпсіздік деңгейінің маңыздылығын айқындайды.

Үшінші маңызды көрсеткіш ретінде «Тасымалданған жолаушылар саны» (0,1173) ерекшеленеді. Бұл фактор авиакомпания қызметінің ауқымын және нарықтағы үлесін сипаттайды.

Экономикалық модельді практикалық қолдану үшін әрбір критерийдің салыстырмалы салмағы анықталғаннан кейін, барлық жобаларды өзара салыстыру мақсатында олардың көрсеткіштерін бірыңғай сандық форматқа келтіру қажет болды. Сандық деректері бар көрсеткіштер 0 мен 1 аралығындағы интервалға нормаланды.

Нормаландыру барысында көрсеткіштердің мәндері өзара қатынастық әдіспен есептелді: яғни көрсеткіштің мәні неғұрлым жоғары болса, оның нәтижесі 1-ге соғұрлым жақын болады. Бұл тәсіл креслоларды жүктеу үлесі,

тасымалданған жолаушылар саны, рентабельділік деңгейі сияқты көрсеткіштерге қолданылды.

Ал керісінше сипаттағы көрсеткіштер (мысалы, жолаушы-километрге арналған шығындар, авиакомпания флотының орташа жасы) үшін кері нормаландыру тәсілі пайдаланылды - яғни есептеу $1/X$ формуласымен жүргізілді.

Сандық мәні жоқ сапалық көрсеткіштер сараптамалық (эксперттік) бағалау әдісі арқылы анықталды. Бағалау үдерісінде сарапшылар өз пікірлерін Харрингтон шкаласы негізінде анықтады. Бұл шкала сапалық көрсеткіштерді сандық мәнге айналдыруға мүмкіндік беріп, сараптамалық бағалаудың объективтілігін қамтамасыз етті [134,135].

Әрбір жоба бойынша мәліметтер келесі кестеде келтірілген. Авиакомпаниялар бойынша барлық мәліметтер компаниялардың ресми сайттарынан және <https://www.airlineratings.com/> сайтынан алынды [136-144].

Берілген кестеде түрлі авиакомпаниялардың қызмет тиімділігі мен бәсекеге қабілеттілігін сипаттайтын негізгі көрсеткіштер берілген.

Креслоларды жүктеу деңгейі бойынша ең жоғары нәтижелер Singapore Airlines (88,7%) және British Airways (87,9%) компанияларында байқалады, бұл олардың рейстерінің тұрақты сұранысқа ие екенін көрсетеді. Air Astana мен Fly Dubai 84% деңгейінде, бұл да тиімді жүктелім екенін білдіреді. Ал Aer Lingus компаниясы (75,3%) төмен көрсеткішке ие.

Пунктуалдылық (ұқыптылық) көрсеткішіне сүйенсек, ең тәртіпті компания — Japan Airlines (85,2%). Бұл жапондық тасымалдаушының сапа стандарттарының жоғары деңгейде екенін көрсетеді. Қалғандарының көрсеткіштері 75–80% аралығында, бұл орташа деңгей деп бағаланады.

Кесте 36– Авиакомпаниялар бойынша мәліметтер

Көрсеткіштер	Авиакомпаниялар								
	Air Astana	Singapore Airlines	Japan Airlines	British Airways	Fly Dubai	Lufthansa	Aer Lingus	Qantas Airways	Uzbekistan Airways
Креслоларды жүктеу,%	84,0	88,7	83,0	87,9	84,0	82,8	75,3	87	83,1
Әуекомпанияның ұқыптылығы,%	75,0	78,6	85,2	78,6	77,7	76,9	79,4	79,4	76,8
Авиакомпания флотының орташа жасы, жыл	5,4	7,8	9,6	13,5	5,8	14,8	12,4	15,3	9,0
Тасымалданған жолаушылар саны, млн адам	9,0	39,4	85,2	39,8	15,4	131,3	11,0	51,8	6,0

36 – кестенің жалғасы

Жолаушы-километрге арналған шығындар, цент	6,9	7,7	12,9	9,6	7,1	12,1	6,8	9,0	10,0
Рентабельділік, %	25	21	18	16	18	10	21	16	16
Авиакомпания бағыттарының саны, бірлік	98	120	91	212	135	200	60	45	70
Әр түрлі альянстарға мүшелік, бірлік	-	1	1	1	-	1	-	1	-
Авиакомпанияның қауіпсіздік рейтингі, (Airline Ratings сайты бойынша)	7	7	7	7	7	7	7	7	7
Цифрландырудың болуы және деңгейі	Орта	Жоғары	Орта	Орта	Орта	Жоғары	Орта	Жоғары	Бастапқы
<i>Ескерту – автормен жасалынған</i>									

Авиапарктің орташа жасы бойынша ең заманауи флот Air Astana (5,4 жыл) және Fly Dubai (5,8 жыл) компанияларында. Ал Qantas Airways (15,3 жыл) және Lufthansa (14,8 жыл) авиапарктері айтарлықтай ескірген.

Тасымалданған жолаушылар саны бойынша көшбасшы - Lufthansa (131,3 млн адам), одан кейін Japan Airlines (85,2 млн) және Qantas Airways (51,8 млн). Air Astana (9,0 млн) мен Uzbekistan Airways (6,0 млн) аймақтық деңгейдегі компаниялар екенін көрсетеді.

Жолаушы-километрге арналған шығындар бойынша ең үнемді тасымалдаушы — Aer Lingus (6,8 АҚШ доллары центі) және Air Astana (6,9 АҚШ доллары центі), бұл олардың тиімді операциялық басқаруын көрсетеді. Ал Japan Airlines (12,9 АҚШ доллары центі) және Lufthansa (12,1 АҚШ доллары центі) — шығындары жоғары компаниялар.

Рентабельділік тұрғысынан ең табысты компания — Air Astana (25%), бұл оның ішкі нарықтағы тұрақты позициясын айғақтайды. Ең төмен көрсеткіш — Lufthansa (10%) және British Airways (16%), бұл олардың жоғары операциялық шығындарымен түсіндіріледі.

Бағыттар саны бойынша ең кең географиялық ауқым British Airways (212 бағыт) және Lufthansa (200 бағыт) компанияларына тиесілі. Бұл олардың халықаралық желілерінің дамығанын көрсетеді.

Әр түрлі альянстарға мүшелік бойынша көптеген жетекші компаниялар (Singapore Airlines, Japan Airlines, British Airways, Lufthansa, Qantas Airways) жаһандық одақтарға кірген. Ал Air Astana, Fly Dubai және Uzbekistan Airways альянсқа кірмеген, бұл олардың халықаралық интеграция деңгейін шектейді.

Цифрландыру деңгейі бойынша ең озық компаниялар — Singapore Airlines, Lufthansa және Qantas Airways. Ал Uzbekistan Airways тек бастапқы кезеңде, бұл цифрлық технологияларды енгізу қарқынының төмендігін көрсетеді.

Келесі кестеде көп критериялды бағалауға қажетті авиакомпаниялар бойынша нормаланған (0 мен 1 арасында) мәліметтер берілген. Сол көрсеткіштердегі мәліметтерді әр критерийдің салмағына көбейту арқылы жалпы бәкеге қабілеттілік рейтингі анықталынады.

Кесте 37 - Көп критериялды бағалауға қажетті авиакомпаниялар бойынша нормаланған мәліметтер (0 мен 1 арасында)

Көрсеткіштер	Авиакомпаниялар								
	Air Astana	Singapore Airlines	Japan Airlines	British Airways	Fly Dubai	Lufthansa	Aer Lingus	Qantas Airways	Uzbekistan Airways
Креслоларды жүктеу	0,649	1,0	0,575	0,94	0,649	0,56	0	0,873	0,582
Әуекомпанияның ұқыптылығы	0	0,353	1	0,353	0,265	0,186	0,431	0,431	0,176
Авиакомпания флотының орташа жасы	1	0,773	0,588	0,186	0,979	0,052	0,299	0	0,649
Тасымалданған жолаушылар саны	0,024	0,267	0,632	0,27	0,075	1	0,04	0,366	0
Жолаушы-километрге шығындар	0,984	0,852	0	0,541	0,951	0,131	1	0,639	0,475
Рентабельділік	1	0,733	0,533	0,4	0,533	0	0,733	0,4	0,4
Авиакомпания бағыттарының саны	0,317	0,449	0,275	1	0,539	0,928	0,09	0	0,15
Әр түрлі альянстарға мүшелік	0	1	1	1	0	1	0	1	0
Авиакомпанияның қауіпсіздік рейтингі	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Цифрландырудың болуы және деңгейі	0,67	1	0,67	0,67	0,67	1	0,67	1	0,33
<i>Ескерту – автормен жасалынған</i>									

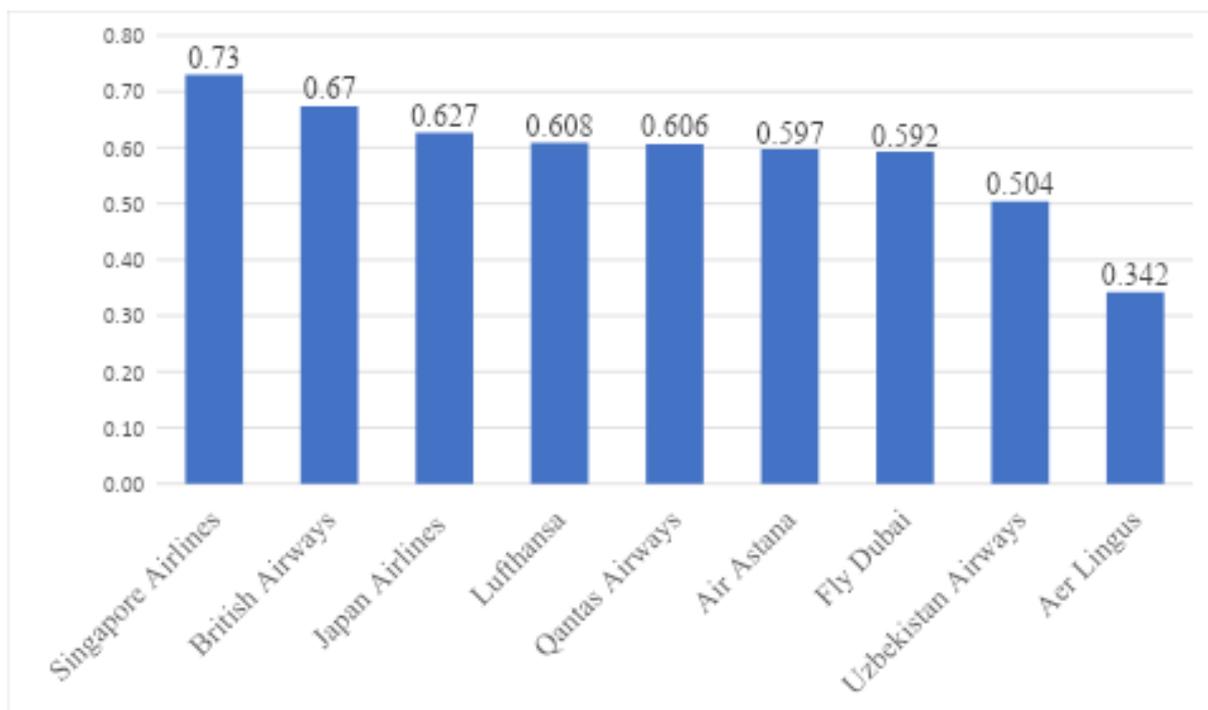
Барлық критерийлер бойынша жүргізілген толық есептеулердің қорытынды нәтижесі төмендегі кестеде ұсынылған.

Кесте 38 - Авиакомпанияларды көпкритерийлі салыстыру нәтижелері

Авиакомпаниялар	Критерийлер топтары				Барлығы
	Операциялық	Қаржылық	Нарықтық	Қызмет сапасы	
Air Astana	0,517	0,506	0,245	0,874	0,597
Singapore Airlines	0,762	0,384	0,575	0,881	0,730
Japan Airlines	0,614	0,270	0,441	0,874	0,627
British Airways	0,646	0,228	1,000	0,874	0,674
Fly Dubai	0,541	0,305	0,416	0,874	0,592
Lufthansa	0,570	0,046	0,944	0,881	0,608
Aer Lingus	0,075	0,393	0,069	0,874	0,342
Qantas Airways	0,608	0,232	0,228	0,881	0,606
Uzbekistan Airways	0,434	0,226	0,116	0,867	0,504

Ескерту – автормен жасалынған

Берілген кесте авиакомпаниялардың көпкритерийлі бағалау нәтижелерін көрсетеді. Бағалау кезінде төрт негізгі топ бойынша (операциялық, қаржылық, нарықтық және қызмет сапасы) нормаланған көрсеткіштер есептеліп, жиынтық интегралды баға анықталған.



Сурет 15 - Авиакомпанияларды көпкритерийлі салыстыру бойынша бәсекеге қабілеттілігі рейтингі

Ескерту – автормен жасалынған

Есептеу нәтижелеріне сәйкес, авиакомпаниялардың жалпы бәсекеге қабілеттілігі төмендегідей ретпен қалыптасты. Singapore Airlines (0,730) – ең жоғары жиынтық бағаға ие компания. Бұл авиакомпанияның операциялық тиімділігі мен қызмет сапасының жоғары деңгейі оны көшбасшы етеді. British Airways (0,674) және Japan Airlines (0,627) – нарықтағы күшті позициясы бар, беделді халықаралық тасымалдаушылар. Lufthansa (0,608) және Qantas Airways (0,606) – нарықтық және қызмет сапасы көрсеткіштері бойынша жоғары, бірақ қаржылық тиімділігі төмендеу. Fly Dubai (0,592) – операциялық және қызмет сапасы бойынша тұрақты, бірақ нарықтық ауқымы мен қаржылық көрсеткіштері шектеулі. Uzbekistan Airways (0,504) – аймақтық деңгейде бәсекеге қабілетті, бірақ халықаралық стандарттарға сәйкес дамуды қажет етеді.

Отандық Air Astana авиакомпаниясының бәсекеге қабілеттілігін арттыру үшін, әр түрлі альянстарға мүше болып, халықаралық интеграция деңгейін көтеру керек. Сонымен бірге, жаңа бағыттар ашу арқылы кең географиялық ауқым қалыптастыру қажет.

Жалпы алғанда, жүргізілген есептеулер нәтижесінде авиакомпаниялардың бәсекеге қабілеттілігін бағалаудың көпкритериалды экономикалық моделі әзірленді. Модель операциялық, қаржылық, нарықтық және қызмет сапасы көрсеткіштерін біріктіретін иерархиялық құрылымға негізделген. Саати әдісі арқылы анықталған салмақ коэффициенттері мен нормаланған деректер негізінде интегралды бәсекеге қабілеттілік индексі есептелді. Ұсынылған модель авиакомпанияларды салыстырмалы бағалауға, олардың күшті және әлсіз тұстарын анықтауға және стратегиялық басқару шешімдерін ғылыми негізде қабылдауға мүмкіндік береді. Бұл модель салалық талдау жүргізуде және авиациялық нарықтағы бәсекелестік позицияларды сандық тұрғыдан бағалауда әмбебап құрал бола алады.

3.3 Қазақстан Республикасының авиация саласының бәсекеге қабілеттілігін арттырудың ұйымдастырушылық-экономикалық тетіктері

Әуе тасымалы – алыс бағыттарда қатынаудың ең ыңғайлы әрі жылдам түрі. Алайда ұшақ билеттерінің құнының жоғары болуы ел азаматтарының барлығына бірдей осы көлік түрін пайдалануға мүмкіндік бермейді. Қазақстанның авиация саласы азаматтарға сапалы қызмет ұсынуға кедергі келтіріп отырған бірқатар түйткілдерге тап болып отыр. Көптеген тұрғындар үшін әуе қатынасы әлі де қолжетімсіз болып қала береді.

Бүгінгі таңда елімізде ішкі әуе қатынастарына қатысты мәселелер, өкінішке қарай, екінші кезекке ысырып қойылғандай әсер қалдырады. Негізгі назар жаңа халықаралық бағыттарды ашуға аударылып отыр, ал аймақтар арасындағы ішкі әуе қатынасы мен өңіраралық байланыс жүйесі әлі де жеткілікті деңгейде дамымаған. Айта кету қажет, ішкі нарықта нақты бәсекелестік қалыптаспайынша, жолаушыларға көрсетілетін қызмет сапасының айтарлықтай жақсаруы екіталай.

Сонымен қатар, авиация саласының бәсекеге қабілеттілігі тек нарықтық факторлармен емес, басқару құрылымының тиімділігімен және

институционалдык үйлестіру деңгейімен де айқындалады. Салалық реттеу, лицензиялау және маршруттарды бөлу механизмдерінің ашықтығы мен жүйелілігі ұйымдастырушылық тетіктердің маңызды құрамдас бөлігі болып табылады. Сондықтан авиация нарығын дамытуда экономикалық және ұйымдастырушылық факторларды кешенді түрде қарастыру қажет.

Қазіргі таңда еліміздің азаматтық авиация саласында бар болғаны 2-3 компания белсенді жұмыс істейді. Олардың ішінде Air Astana және оның құрамындағы FlyArystan еншілес компаниясы негізгі үлесті иеленіп отыр. FlyArystan бастапқыда лоукостер ретінде құрылғанымен, іс жүзінде арзан әуе тасымалының толыққанды моделін ұстанбай, Air Astana тобының ішкі нарықтағы позициясын нығайту құралына айналды. Ал екінші ірі ойыншы - SCAT Airlines. Өкінішке қарай, Qazaq Air компаниясының нарықтағы үлесі тым аз, сондықтан ол негізінен ірі авиакомпаниялар қатыспайтын немесе экономикалық тұрғыдан тартымдылығы төмен бағыттарда ғана ұшады. Мұндай жағдайда ішкі нарықтағы теңгерімді бәсеке қалыптаспай, тарифтерді төмендету мен қызмет сапасын арттыру мүмкіндігі шектеулі болып қала береді.

Нарықтың жоғары шоғырлануы ұйымдастырушылық тұрғыдан тиімді антимонополиялық реттеуді және тең бәсекелестік орта қалыптастыру механизмдерін талап етеді. Осы бағытта маршруттарды бөлу, слоттарды басқару және тарифтік саясатты бақылау жүйелерін жетілдіру маңызды. Бұл шаралар нарық құрылымын теңгерімдеп, жаңа ойыншылардың кіруін ынталандырады.

Қазіргі таңда Қазақстандағы ұшақ билеттерінің бағасы белгілі бір объективті факторларға байланысты. Біріншіден, елдің қалалары арасындағы қашықтықтың үлкен болуы отын шығынын арттырады, бұл өз кезегінде билет бағасына әсер етеді. Азаматтық авиацияның дамуын тежеп отырған негізгі факторлардың бірі – ішкі нарықтағы авиаотын тапшылығы мен оның жоғары бағасы. Бұл жағдай елдегі әуежайлардың транзиттік компанияларды тарту және сапалы қызмет көрсету тұрғысынан бәсекеге қабілеттілігін әлсіретіп отыр. Нәтижесінде, көрші мемлекеттердің әуежайлары транзиттік рейстерді қабылдау мен өңдеуде артықшылыққа ие болып, Қазақстанның транзиттік әлеуетіне кері әсерін тигізуде. Екіншіден, көптеген ішкі бағыттар бойынша жолаушылар ағыны жеткіліксіз, сондықтан рейстердің экономикалық тиімділігі төмендейді. Егер әуе кемесі толық толмаса, операциялық шығындар аз жолаушының есебінен жабылады да, билет құнының өсуіне әкеледі.

Авиаотын нарығындағы тұрақсыздықты төмендету үшін жеткізу тізбегін басқарудың тиімді ұйымдастырушылық моделін қалыптастыру қажет. Ұзақ мерзімді келісімшарттар жүйесін енгізу, бірыңғай сатып алу платформасын құру және отын бағасын қалыптастыру механизмінің ашықтығын қамтамасыз ету шығындарды тұрақтандыруға мүмкіндік береді. Бұл өз кезегінде тарифтік саясаттың болжамдылығын арттырады.

Халықаралық тәжірибеде мұндай жағдайда мемлекеттік субсидиялау тетігі кеңінен қолданылады. Көптеген Еуропа елдерінде әуе рейстеріне берілетін мемлекеттік қолдау билеттердің халыққа қолжетімді болуына мүмкіндік береді. Ал Қазақстанда аймақтық бағыттарды субсидиялау көлемі жеткіліксіз деңгейде қалып отыр.

Аймақтық рейстерді қолдауда нәтижеге бағытталған (performance-based) субсидиялау моделін енгізу тиімді болар еді. Сонымен қатар, қоғамдық қызмет міндеттемесі (PSO) қағидатын пайдалану арқылы әлеуметтік маңызы бар бағыттарды тұрақты қаржыландыру жүйесін қалыптастыру қажет. Бұл ұйымдастырушылық механизм ішкі әуе қатынасының тұрақтылығын қамтамасыз етеді.

Нарықтың басым бөлігін бақылауда ұстайтын монополистік құрылым болған жағдайда, оның қызмет сапасын арттыруға деген нақты ынтасы төмен болады. Себебі, тұтынушыда таңдау мүмкіндігі шектеулі болған соң, авиакомпания бар қызмет деңгейімен де өз өнімін ұсынуды жалғастыра береді. Ал мұндай жағдайда қызмет көрсету сапасын жақсартуға сыртқы қысым болмайды.

Осы себепті жаңа авиакомпаниялардың пайда болуы - қазақстандық авиация нарығының тұрақты дамуы үшін маңызды фактор. Мемлекет өз тарапынан әлеуетті инвесторлар үшін жаңа әуе компанияларын құруға қолайлы жағдай жасау тетіктерін қарастыруы тиіс. Мұндай қадам нағыз бәсекелестік ортаны қалыптастырып, авиациялық тасымалдардың сапасын, қолжетімділігін және жиілігін арттыруға мүмкіндік береді.

Нәтижесінде, нарық көлемі шағын болса да, бәсекелестік тудыру арқылы ішкі әуе қатынасының тиімділігі өсіп, тарифтер төмендеп, жолаушыларға көрсетілетін қызмет сапасы жаңа деңгейге көтеріледі.

Соңғы уақытта отандық әуе компаниялары арасында рейстердің кешігу жағдайларының жиілеуі де қоғамда алаңдаушылық тудырып отыр. 2024 жылы қазақстандық авиатасымалдаушыларға жалпы сомасы 44 миллион теңге көлемінде айыппұл салынған. Сарапшылардың пікірінше, мұндай кешігулердің басты себептері техникалық ақаулармен қатар, әуежайлардың материалдық-техникалық жарақтануының жеткіліксіздігімен де байланысты.

Көптеген аймақтық әуежайларда нақты қонуға мүмкіндік беретін навигациялық жүйелер мен дәл бағыттау жабдықтары толық орнатылмаған, ал бұл өз кезегінде рейстердің тұрақтылығына және ұшу қауіпсіздігіне әсер етеді. Инфрақұрылымның осындай әлсіздігі саланың жалпы тиімділігі мен беделін төмендетіп, Қазақстан авиациясының халықаралық деңгейдегі тартымдылығын шектейді.

Цифрландыру мен заманауи технологиялар қазіргі экономиканың барлық салаларының, соның ішінде авиация индустриясының да тұрақты дамуына елеулі үлес қосып отыр. Әлемдік азаматтық авиация соңғы жылдары қарқынды өзгерістер кезеңін бастан кешуде. Жолаушылар ағынының жыл сайынғы өсуі әуежай операторларын өздерінің инфрақұрылымдық әлеуетін қайта қарауға, өткізу қабілетін арттыруға, қызмет көрсету үдерістерін жетілдіруге және жаңа табыс көздерін іздеуге итермелеуде.

Сонымен қатар, заманауи жолаушылар мен авиакомпаниялардың сұраныстары күн сайын артып келеді. Сондықтан әуежайлар тек авиациялық қызметтермен шектелмей, қосымша сервистер мен коммерциялық бағыттарды дамытуға, яғни жолаушының барлық сапар тәжірибесін цифрлық деңгейде оңтайландыруға ұмтылуы қажет.

Инновациялардың жедел дамуын және салада жүріп жатқан цифрлық трансформация үдерісін ескере отырып, қазіргі заманғы әуежайлар өздерінің бизнес-процестерін тиімді басқару мен оңтайландыруды басты міндет ретінде қоюда. Мұндай мақсатқа жету үшін алдыңғы қатарлы технологияларды енгізу, операцияларды автоматтандыру және деректерді талдауға негізделген басқару шешімдерін пайдалану аса маңызды. Осы тұрғыда аэропорттардың тиімділігін және бәсекеге қабілеттілігін арттыруға бағытталған инновациялық тәсілдерді әзірлеу мен енгізу бойынша жүйелі зерттеулер жүргізу қажет.

Саладағы осындай жаңа бағыттардың бірі – Smart-аэропорт тұжырымдамасы. Бұл идея цифрлық технологияларды, автоматтандыру жүйелерін және үлкен деректерді талдау әдістерін біріктіру арқылы әуежай қызметін басқарудың жаңа үлгісін ұсынады. Smart-аэропорттар жолаушыларға көрсетілетін қызмет сапасын жақсартуға, әуежай операцияларының тиімділігін арттыруға және қауіпсіздікті қамтамасыз ету деңгейін күшейтуге бағытталған.

Smart-аэропорттарды енгізу тек технологиялық емес, сонымен қатар басқарушылық трансформацияны талап етеді. Әуежайларды корпоративтік басқару стандарттарына көшіру, КРІ жүйесін енгізу және мемлекеттік-жекешелік әріптестік механизмдерін пайдалану ұйымдастырушылық тиімділікті арттырады. Бұл инфрақұрылымның халықаралық стандарттарға сәйкестігін қамтамасыз етеді.

Бүгінгі таңда әлемнің ірі авиациялық хабтары — мысалы, Атланта халықаралық әуежайы мен Лос-Анджелес халықаралық әуежайы — өз инвестицияларының негізгі бөлігін заттар интернеті (IoT) технологияларын енгізуге бағыттауда. Бұл шешім әуежай аумағындағы барлық операцияларды нақты уақыт режимінде бақылауға, сондай-ақ жасанды интеллект негізіндегі болжамды талдауды және биометриялық сәйкестендіру жүйелерін дамытуға мүмкіндік береді.

Атланта халықаралық әуежайында деректерді өңдеу жүйесіне машиналық оқыту мен жасанды интеллект элементтерін біріктірудің нәтижесінде, аналитикалық ақпарат алу уақыты 30 минуттан небәрі 5 минутқа дейін қысқарған. Мұндай технологиялық жаңғырту операциялық шешімдерді қабылдау жылдамдығын арттырып, әуежай процестерін басқарудың тиімділігін едәуір жақсартқан.

Сонымен қатар, осы әуежайда биометриялық сәйкестендіру жүйесі барлық халықаралық терминалдағы 40 қақпаға орнатылып, жолаушылардың тіркелу және отырғызу рәсімдерін толығымен автоматтандырған. Бұл шешім жолаушылар ағынын оңтайландырып, қызмет көрсету сапасын жаңа деңгейге көтерді.

Қазіргі таңда Дубай халықаралық әуежайы (БАӘ), Чанги әуежайы (Сингапур), Хитроу (Лондон) және Ханэда (Токио) сияқты орталықтар инновациялық және технологиялық тұрғыдан ең озық әуе хабтары ретінде әлемдік нарықта жоғары беделге ие. Олар өз қызметінде ақылды басқару жүйелерін, деректерді талдау технологияларын және автоматтандырылған процестерді кеңінен қолданып, Smart-аэропорттардың үлгілі үлгілеріне айналып отыр.

World Airline Awards 2023–2024 халықаралық сыйлығының қорытындыларына сәйкес, соңғы жылдары әлемдегі ең үздік әуежайлар қатарына Дохадағы Хамад халықаралық әуежайы, Сингапурдағы Чанги әуежайы және Сеулдегі Инчхон әуежайы кірді. Сондай-ақ Әзербайжанның Баку халықаралық әуежайы да өз сапасы мен технологиялық даму деңгейі бойынша жоғары бағаланды. Аталған марапат әлемдік әуежай индустриясында сапа мен қызмет көрсету стандарттарының эталоны ретінде қабылданады. Оның ерекшелігі - бағалау үдерісінің тәуелсіздігі мен объективтілігі, яғни нәтижелер жолаушылардың жеке қанағаттану деңгейі негізінде жүргізілетін сауалнамалар арқылы анықталады.

Сауалнама барысында әуежай қызметін пайдаланушылардың тәжірибесі негізгі көрсеткіштер бойынша сарапталады: тіркеу және тіркеуден өту сапасы, келу және трансфер процесі, сауда және тамақтану аймақтарының тиімділігі, қауіпсіздік пен иммиграциялық бақылау деңгейі, сондай-ақ ұшаққа отырғызу кезінде көрсетілетін қызмет сапасы.

Осы тізімге енген әуежайлар соңғы жылдары жолаушылардың мобильдігін арттыру мен қауіпсіздігін қамтамасыз етуге бағытталған заманауи цифрлық және автоматтандырылған технологияларды белсенді түрде енгізіп келеді. Мұндай инновациялық тәсілдер әуежай инфрақұрылымының тиімділігін арттырып қана қоймай, жолаушылардың жалпы сапар тәжірибесін барынша ыңғайлы әрі қауіпсіз етуге мүмкіндік береді.

Бұл зерттеу барысында Қазақстан авиакомпанияларының бәсекеге қабілеттілігін жүйелі бағалау үшін біз SWOT талдау жүргізгенбіз. Ұсынылған SWOT-талдау Қазақстан Республикасының авиакомпанияларының бәсекеге қабілеттілігін кешенді түрде бағалауға мүмкіндік берді және саланың ішкі әлеуеті мен сыртқы ортаның ықпалын жүйелі түрде айқындады.

Күшті жақтары ретінде, ең алдымен, Қазақстанның географиялық орналасуы ерекше маңызға ие. Елдің Еуропа мен Азия арасындағы транзиттік көпір ретіндегі рөлі халықаралық әуе тасымалдарын дамыту үшін елеулі артықшылық болып табылады. Сонымен қатар, Air Astana ұлттық тасымалдаушысының халықаралық нарықта танылуы мен беделінің жоғары болуы қазақстандық авиация саласының имиджін нығайтады. Әуе паркінің салыстырмалы түрде жаңаруы, әсіресе Qazaq Air және Air Astana компанияларында заманауи әуе кемелерінің қолданылуы операциялық тиімділікті арттыруға мүмкіндік береді. Бұдан бөлек, толық сервистік және лоукост үлгілерінің қатар дамуы нарықтың әртүрлі сегменттерін қамтуға жағдай жасайды. Мемлекеттік қолдау мен әуежай инфрақұрылымын жаңғырту да саланың дамуына оң ықпал ететін факторлар ретінде бағаланады.

Сонымен қатар, әлсіз жақтары да айқын байқалды. Аймақтық авиакомпаниялардың қаржылық тұрақсыздығы олардың ұзақ мерзімді бәсекеге қабілеттілігін шектейді. Жолаушылар ағынының маусымдық сипаты табыстың тұрақтылығына теріс әсер етеді. Кейбір қызмет көрсету элементтерінің халықаралық стандарттарға толық сәйкес келмеуі сервис сапасын төмендетуі мүмкін. Маркетингтік стратегиялардың жеткіліксіз дамуы және брендті ілгерілету деңгейінің төмендігі халықаралық нарықтағы позицияны әлсіретеді.

Сонымен қатар, ішкі рейстердің салыстырмалы түрде қымбат болуы халықтың әуе көлігіне қолжетімділігін шектейді.

Мүмкіндіктер тұрғысынан алғанда, халықаралық транзиттік әлеуетті тиімді пайдалану қазақстандық авиакомпаниялардың табысын арттырудың маңызды бағыты болып табылады. Лоукост сегментін кеңейту ішкі және өңіраралық тасымалдарды жандандыруға мүмкіндік береді. Туризм индустриясының дамуы әуе тасымалдарына деген сұранысты ұлғайтады. Сонымен қатар, цифрландыру, жасанды интеллект негізіндегі шешімдерді енгізу маршруттық желіні оңтайландыруға және басқару тиімділігін арттыруға жол ашады. Халықаралық авиациялық альянстарға қосылу арқылы шетелдік нарықтарға шығу мүмкіндігі де кеңейеді.

SWOT талдау нәтижелері бойынша TOWS талдау жүргізуге болады. TOWS талдау – бұл SWOT-талдау нәтижелерін стратегиялық басқару шешімдеріне трансформациялауға бағытталған әдіс, ол ұйымның немесе саланың күшті және әлсіз жақтарын сыртқы мүмкіндіктер мен қауіп-қатерлермен өзара байланыстыра отырып, нақты даму стратегияларын қалыптастыруға мүмкіндік береді.

TOWS талдау 4 стратегиялық бағытты қамтиды:

- SO-стратегиялар (Growth strategy). Күшті жақтарды пайдаланып мүмкіндіктерді іске асыру;

- WO-стратегиялар (Development strategy). Әлсіз жақтарды мүмкіндіктер арқылы жою;

- ST-стратегиялар (Defensive strategy). Күшті жақтарды пайдаланып қауіп-қатерлерді азайту;

- WT-стратегиялар (Survival strategy). Әлсіз жақтар мен қауіп-қатерлерді бір мезетте төмендету.

TOWS талдау - стратегияларды жүйелі қалыптастырады, басқарушылық шешім қабылдауға көмектеседі, тәуекелдерді алдын ала есептеуге мүмкіндік береді, стратегиялық жоспарлауда кең қолданылады, мемлекеттік және корпоративтік басқаруға бейім.

Төменде SWOT талдау негізінде әзірленген TOWS матрица берілген. Ол қазақстандық авиакомпаниялардың бәсекеге қабілеттілігін арттыруға бағытталған стратегиялық шешімдерді жүйелеуге мүмкіндік береді.

Кесте 39 - TOWS матрица

	Мүмкіндіктер (O)	Қауіп-қатерлер (Т)
Күшті жақтары (S)	SO-стратегиялары (күшті жақтарды пайдалана отырып мүмкіндіктерді іске асыру)	ST-стратегиялары (күшті жақтарды пайдалана отырып қауіп-қатерлерді азайту)
	<ul style="list-style-type: none"> - Географиялық тиімді орналасуды пайдалана отырып, халықаралық транзиттік хабтарды дамыту; - Air Astana брендин негізге ала отырып, халықаралық альянстарға қосылу және маршруттық желіні кеңейту; - Әуе паркінің жаңаруы есебінен лоукост сегментін кеңейту және туристік бағыттарды көбейту; - Мемлекеттік қолдауды пайдаланып, цифрландыру мен Smart Airport жүйелерін жедел енгізу. 	<ul style="list-style-type: none"> - Заманауи әуе кемелері негізінде жанармай тиімділігін арттыру және шығындарды азайту; - Инфрақұрылымды жаңғырту арқылы ICAO, EASA талаптарына сәйкестікті қамтамасыз ету; - Әртүрлі бизнес-модельдер есебінен нарықтағы тұрақсыздық тәуекелдерін төмендету.
Әлсіз жақтары (W)	WO-стратегиялары (әлсіз жақтарды жою үшін мүмкіндіктерді пайдалану)	WT-стратегиялары (әлсіз жақтар мен қауіп-қатерлерді барынша азайту)
	<ul style="list-style-type: none"> - Лоукост сегментін дамыту арқылы ішкі рейстердің қолжетімділігін арттыру; - Цифрландыру және Big Data негізінде маркетинг пен сұранысты болжау жүйелерін жетілдіру; - Туризм индустриясымен интеграция арқылы маусымдылық әсерін төмендету. 	<ul style="list-style-type: none"> - Қаржылық әлсіз компаниялар үшін мемлекеттік қолдау мен қайта құрылымдау тетіктерін қолдану; - Маркетинг пен сервис сапасын арттыру арқылы бәсекелестер қысымын төмендету; - Дағдарыс жағдайларына қарсы антикризистік жоспарлар мен резервтік механизмдерді әзірлеу.
<i>Ескерту – автормен жасалынған</i>		

TOWS-матрица Қазақстан авиакомпаниялары үшін кешенді стратегиялық бағыттарды айқындауға мүмкіндік береді. Әсіресе SO және WO стратегиялары саланың өсу әлеуетін іске асыруға, ал ST және WT стратегиялары сыртқы қатерлер мен ішкі әлсіздіктердің кері әсерін азайтуға бағытталған. Бұл матрица авиация саласын дамыту бойынша практикалық ұсыныстарды қалыптастырудың логикалық негізі болып табылады.

Аталған стратегияларды іске асыру үшін институционалдық деңгейде нақты басқару тетіктерін қалыптастыру қажет. Атап айтқанда, ұлттық авиацияны дамыту жөніндегі ұзақ мерзімді стратегияны бекіту, салааралық үйлестіру кеңесін құру және реттеуші функцияларды онтайландыру маңызды. Бұл ұйымдастырушылық шаралар стратегиялық бастамалардың жүйелі орындалуын қамтамасыз етеді.

Осылайша, SWOT-талдау нәтижелерін TOWS-матрица арқылы стратегиялық баламаларға трансформациялау және оларды нақты

институционалдык, экономикалык, ұйымдастырушылык және технологиялык механизмдермен бекіту Қазақстан авиакомпанияларының бәсекеге қабілеттілігін арттырудың кешенді моделін қалыптастыруға мүмкіндік береді.

ҚР авиакомпанияларының бәсекеге қабілеттілігін арттырудың тағы бір бағыты – еліміздегі туристік әлеуетті дамыту. Қазіргі уақытта Қазақстанда Зайсан, Катонқарағай және Кендірлі сияқты демалыс аймақтарында жаңа әуежайлар салу жұмыстары басталды. Бұл жобалардың жүзеге асырылуы аймақтардың әлеуметтік-экономикалық дамуына серпін беріп, инфрақұрылымдық әлеуетін арттыруға бағытталған маңызды қадам болып табылады. Жаңа әуежайлардың ашылуы ішкі және сыртқы туризмнің дамуына, сондай-ақ шетелдік және отандық туристер ағынын ұлғайтуға мүмкіндік береді.

Туристік аймақтарды дамытуда авиация және өңірлік әкімдіктер арасында институционалдык үйлестіру тетігін қалыптастыру қажет. Маршруттарды бірлесіп жоспарлау, маркетингтік бағдарламаларды синхрондау және Air Route Development комитеттерін құру өңіраралық байланыстарды күшейтеді.

Әуе көлігін цифрландыру және Smart-аэропорттар жүйесін қалыптастыру Қазақстанның авиакомпанияларына халықаралық авиациялық альянстардың мүшесі болуға мүмкіндік береді. Мұндай альянстар - бұл авиакомпаниялардың ынтымақтастыққа негізделген серіктестік құрылымдары, олардың басты мақсаты - ұшу бағыттарын кеңейту, ресурстарды ортақ пайдалану және жолаушыларға ыңғайлы әуе түйісулер мен бірыңғай сервистік стандарттарды ұсыну.

Қазіргі таңда әлемдік әуе тасымалы нарығының басым бөлігін үш ірі альянс басқарып отыр: Star Alliance, SkyTeam және Oneworld. Бұл бірлестіктердің арқасында жолаушылар кең маршруттық желіге қол жеткізеді, біртұтас адалдық бағдарламаларының артықшылықтарын пайдаланады және қызмет көрсету сапасының стандартталған деңгейін сезінеді. Ал авиакомпаниялар өз кезегінде операциялық шығындарын азайтып, экономикалық тиімділікті арттыруға мүмкіндік алады.

Халықаралық альянстарға мүше болу қазақстандық әуе компаниялары үшін бірқатар артықшылықтар береді:

1. Маршруттық желіні кеңейту - серіктес компаниялар арқылы жаңа бағыттарға шығуға мүмкіндік туады;
2. Жолаушылар ағынын көбейту - транзиттік және халықаралық рейстер санының өсуі есебінен;
3. Клиенттердің адалдығын арттыру - бірыңғай бонустық және жинақтау жүйелері арқылы;
4. Шығындарды оңтайландыру - жаңа бағыттарды игеру үшін жеке ұшақтар сатып алудың немесе қосымша персонал ұстаудың қажеттілігі азаяды.

Бұдан бөлек, альянстар елдер арасындағы кейбір құқықтық және әкімшілік шектеулерді айналып өтуге мүмкіндік береді. Бұл код-шеринг (code-sharing) деп аталатын серіктестік механизм арқылы жүзеге асады, яғни бірнеше компания бір рейсті ортақ кодпен орындап, өз желісінде сол бағытты ұсына алады.

Осылайша, халықаралық авиациялық альянстарға кіру және Smart-аэропорттар тұжырымдамасын енгізу қазақстандық авиацияның жаһандық

нарықтағы бәсекеге қабілеттілігін арттырып, елдің транзиттік әлеуетін күшейтеді.

Халықаралық альянстарға тиімді интеграциялану үшін Open Sky саясатын кезең-кезеңімен енгізу және код-шеринг келісімдерін құқықтық тұрғыдан жетілдіру қажет. Бұл ұйымдастырушылық тетіктер қазақстандық авиакомпаниялардың жаһандық нарыққа шығуын жеңілдетеді.

ҚР авиакомпанияларының бәсекеге қабілеттілігін арттыру жолдары келесі суретте келтірілген.

Суретте қазақстандық әуе компанияларының бәсекеге қабілеттілігін арттыруға бағытталған негізгі стратегиялық бағыттар жүйеленіп көрсетілген. Бұл бағыттар өзара байланысты төрт ірі векторды қамтиды: баға мен қолжетімділік саясаты, халықаралық ынтымақтастық және альянстар, цифрландыру және инновациялар, сондай-ақ туризм мен транзиттік әлеуетті пайдалану.

1. Баға мен қолжетімділік саясаты

Бұл бағыттың басты мақсаты – әуе тасымалының әлеуметтік және экономикалық қолжетімділігін қамтамасыз ету.

Лоукостер үлгісін енгізу және кеңейту ішкі нарықтағы билет бағасын төмендетіп, жолаушылар ағынын арттыруға мүмкіндік береді. Мемлекеттік қолдау арқылы ішкі рейстерге қолжетімді тарифтер енгізу аймақтар арасындағы көлік байланысын күшейтеді және аймақтық экономиканы жандандырады. Нәтижесінде бұл бағыт жолаушылар мобилдігін арттырып, азаматтар үшін ұшақпен қатынауды қалыпты көлік түріне айналдыруға ықпал етеді.



Сурет 16 - ҚР авиакомпанияларының бәсекеге қабілеттілігін арттыру жолдары

Ескерту – автормен жасалынған

2. Халықаралық ынтымақтастық және альянстар

Бұл бағыт қазақстандық авиакомпаниялардың жаһандық авиациялық нарыққа интеграциясын қамтамасыз етеді.

Әлемдік авиациялық альянстарға қосылу арқылы компаниялар маршруттық желіні кеңейтіп, халықаралық стандарттарға сай қызмет көрсете алады. Шетелдік серіктестермен стратегиялық ынтымақтастық орнату тәжірибе мен технология алмасуға мүмкіндік береді. Транзиттік хабтық модельді дамыту Қазақстанды Еуразия кеңістігіндегі маңызды транзиттік орталыққа айналдырады. Бұл бағыт Қазақстанның транзиттік әлеуетін арттырып, елдің әуе кеңістігі арқылы өтетін халықаралық рейстер санын көбейтуге негіз болады.

3. Цифрландыру және инновациялар

Бұл бағыт заманауи технологиялар мен Smart Airport жүйелерін енгізу арқылы әуе инфрақұрылымын жаңғыртуды көздейді.

Big Data және жасанды интеллект негізінде маршруттық желіні оңтайландыру авиакомпанияларға операциялық тиімділікті арттыруға және шығындарды азайтуға мүмкіндік береді. Smart Airport жүйелерін енгізу әуежай инфрақұрылымының жұмысын автоматтандырып, жолаушыларға көрсетілетін қызмет сапасын айтарлықтай жақсартады. Нәтижесінде цифрландыру авиацияны басқару тиімділігін арттырып, қауіпсіздік пен жолаушы жайлылығын жаңа деңгейге шығарады.

4. Туризм және транзиттік әлеуетті пайдалану

Бұл бағыт авиация саласын елдің туристік және көліктік инфрақұрылымымен тығыз байланыстырады.

Астана, Алматы, Түркістан, Бұрабай сияқты туристік кластерлермен интеграция әуе қатынасы мен туризм арасындағы синергияны күшейтеді.

Транзиттік жолаушылар үшін қолайлы жағдай жасау Қазақстанның халықаралық транзиттік бағыттардағы беделін арттырады. Осылайша, бұл бағыт елдің туристік тартымдылығын арттырумен қатар, авиакомпаниялар үшін қосымша нарық пен табыс көздерін ашады.

5. Кадрлық әлеуетті арттыру

Әуе тасымалдаушыларының бәсекеге қабілеттілігі мамандардың кәсіби деңгейіне тікелей байланысты.

Халықаралық стандарттарға сай кадрларды даярлау, үздік шетелдік авиаакадемиялармен серіктестік орнату — пилоттар, инженерлер және менеджерлердің біліктілігін арттыруға мүмкіндік береді. Бұл бағыт саладағы адами капиталдың сапасын жақсартып, қауіпсіздік деңгейін күшейтеді.

6. Реттеу және институционалдық үйлестіру

Ұлттық авиацияның тиімді дамуы нормативтік-құқықтық негіздің сапасына тәуелді. Ұлттық авиация стратегиясын әзірлеу - саланың ұзақ мерзімді бағыттарын айқындауға мүмкіндік береді.

Қауіпсіздік регламенттерін жаңарту ICAO, EASA стандарттарына жақындауға ықпал етеді және қазақстандық тасымалдаушылардың халықаралық беделін арттырады.

Ұсынылған механизм Қазақстан авиация саласының дамуын кешенді түрде қамтиды және бәсекеге қабілеттілікті арттырудың көпқырлы жолдарын көрсетеді. Әрбір бағыт өзара байланысты және бірін-бірі толықтырады.

Осы бағыттардың үйлесімді жүзеге асуы Қазақстанның авиациялық секторын аймақтық көшбасшы деңгейіне көтеріп, елдің транзиттік және туристік әлеуетін барынша арттыруға мүмкіндік береді.

Жалпы алғанда, авиация саласының бәсекеге қабілеттілігін арттыру тек экономикалық ынталандыру шараларымен шектелмейді. Ол ұйымдастырушылық құрылымдардың тиімділігіне, институционалдық үйлестіру сапасына және басқару шешімдерінің жүйелілігіне тікелей тәуелді. Сондықтан экономикалық және ұйымдастырушылық тетіктердің үйлесімді интеграциясы саланың тұрақты дамуының негізі болып табылады.

ҚОРЫТЫНДЫ

Зерттеу нәтижесінде келесі негізгі тұжырымдар мен қорытынды нәтижелерге қол жеткізілді:

1. Жүргізілген теориялық талдау бәсекелестік пен бәсекеге қабілеттілік ұғымдарының көпқырлы экономикалық категориялар екенін және олардың институционалдық, ресурстық, технологиялық әрі басқарушылық факторлардың өзара ықпалы арқылы қалыптасатынын көрсетті. Авиация саласы жағдайында бәсекеге қабілеттілік тек жекелеген авиакомпаниялардың нарықтық позицияларымен шектелмей, саланың инфрақұрылымдық әлеуеті, инвестициялық белсенділігі, қызмет сапасы, мемлекеттік реттеу ерекшеліктері және макроэкономикалық циклдерге бейімделуі арқылы айқындалады. Әуе көлігі ұлттық экономиканың стратегиялық буыны ретінде ЖІӨ өсіміне, өңірлік дамуға, транзиттік әлеуеттің іске асуына және халықаралық экономикалық интеграцияға тікелей ықпал етеді. Осыған байланысты авиация саласының бәсекеге қабілеттілігін экономикалық даму факторы ретінде қарастыру және оны көпкритерийлі, ғылыми негізделген әдіснама арқылы сандық бағалау қажеттілігі туындайды.

2. Әлемдік тәжірибені (ЕО–АҚШ–Азия) салыстырмалы талдау авиакомпаниялардың бәсекеге қабілеттілігі әмбебап бір модельмен емес, нарықтық бәсеке мен мемлекеттік реттеудің теңгерімі, инфрақұрылымға инвестициялар, институттардың сапасы және цифрлық-инновациялық жаңару қарқыны арқылы қалыптасатынын көрсетті: ЕО-да нәтижені бірыңғай авиациялық нарық, жоғары қауіпсіздік/сервис стандарттары, тұтынушы құқықтарын қорғау және экологиялық талаптар қамтамасыз етсе, АҚШ-та либерализация жаңа бизнес-модельдерді (әсіресе low-cost), хабтық жүйе мен консолидацияны, сондай-ақ Big Data/динамикалық баға/автоматтандыруға сүйенген тиімділікті күшейтті, ал Азияда өсім сұраныстың кеңеюі, әуежай инфрақұрылымына ірі салымдар және ұлттық тасымалдаушыларды қолдаумен қатар жүріп, премиум-хаб және LCC модельдерінің қатар дамуына мүмкіндік берді; осыдан Қазақстан үшін негізгі қорытынды — авиацияның бәсекеге қабілеттілігі авиакомпания деңгейіндегі шешімдермен шектелмей, хабтарды (Алматы, Астана) транзиттік логистикамен интеграциялау, low-cost сегментін институционалды қолдау, сервистік/қауіпсіздік стандарттарын күшейту және цифрландыруды (AI/Big Data) жүйелі енгізу арқылы ғана тұрақты түрде арта алады.

3. Авиация саласының бәсекеге қабілеттілігін экономикалық бағалау әдіснамасы оны тек операциялық немесе сервистік көрсеткіштер шеңберінде емес, макроэкономикалық нәтижелермен өзара байланыста қарастыруды талап етеді; осы тұрғыда АНР, ФАНР және TOPSIS сияқты көпкритерийлі әдістер салмақтық коэффициенттерді негіздеуге, сараптамалық пікірлердің келісімділігін тексеруге және баламаларды жүйелі рангілеуге мүмкіндік берсе,

ЖІӨ-дегі үлес, транзиттік ағындар, кірістер динамикасының экономикалық өсіммен корреляциясы сияқты индикаторлар саланың ұлттық даму факторы ретіндегі рөлін айқындайды, нәтижесінде микро және макродеңгейдегі көрсеткіштерді интеграциялау авиацияның стратегиялық маңызын кешенді әрі ғылыми негізде бағалауға жағдай жасайды.

4. 2020–2024 жылдары Қазақстанда авиация саласының экономикадағы рөлі айқын күшейді: жолаушылар тасымалы 2,6 есеге, жолаушылар айналымы 3,3 есеге өсті, транзиттік авиатасымалдар көлемі 111,3 млн ұшақ-км-ден 414,0 млн ұшақ-км-ге дейін ұлғайып, транзиттен түсетін табыс 37,6 млрд теңгеден 213 млрд теңгеге дейін 5,6 есеге артты, бұл елдің географиялық артықшылығын іске асыру және хабтық функциясын нығайту үрдісін көрсетеді. Нарық құрылымында Алматы мен Астана негізгі әуе хабтары ретінде жолаушылар ағыны мен айналымының басым бөлігін шоғырландырып отыр, бірақ өңірлік бағыттарда да (Жамбыл, ШҚО және т.б.) өсімнің жоғары қарқыны байқалып, ұлттық кеңістіктік байланыстың күшеюін дәлелдейді. 2015–2024 жылдары әуе тасымалынан түсетін кірістердің 4,9 есеге өсуі саланың коммерциялық әлеуетінің артқанын сипаттайды. Демек, авиация Қазақстан үшін тек көлік қызметі емес, мобильділік, транзит, туризм және сыртқы экономикалық байланыстар арқылы мультипликативті әсер қалыптастыратын стратегиялық экономикалық драйвер ретінде қалыптасып келеді.

5. 2020–2024 жылдары Қазақстанның авиация нарығы құрылымдық тұрғыдан айқын сегменттеліп, жетекші тасымалдаушылардың әрқайсысы өз нишасын күшейтті: Air Astana – сапа, қауіпсіздік стандарттары (EASA/IOSA) және халықаралық маршруттық экспансия арқылы жоғары жүктелім (83–84%) пен табыстың 3 еседен астам өсуін қамтамасыз еткен флагман; FlyArystan – төмен бюджеттік модель арқылы ішкі нарықта сұранысты кеңейтіп, әуе тасымалын қолжетімді еткен негізгі LCC драйвері; SCAT – өңірлік/аралас маршруттарда позициясын нығайтып, 2023 жылы кіріс пен пайданың күрт өсуі және Шымкент әуежайын басқару сияқты инфрақұрылымдық қатысу арқылы интеграцияланған даму траекториясын көрсетті; Qazaq Air – өңіраралық байланысқа бағытталған хабтық модель негізінде 2022 жылдан бастап тұрақты пайдаға шығып, 2024 жылы табыстылықты айтарлықтай арттырды әрі жекешелендіру нәтижесінде басқарушылық тиімділікті күшейту әлеуетіне ие болды. Жалпы флот құрылымының қысқа және орта қашықтыққа бейімделуі (A320/A321 және B737 үлгілерінің басымдығы) ішкі мобильділік пен аймақтық интеграцияның сұранысымен сәйкес келеді, ал әуе кемелерінің орташа жасы бойынша айырмашылықтар (ең «жас» флот – Air Astana/FlyArystan/Qazaq Air) қауіпсіздік, операциялық тиімділік және экологиялық талаптар тұрғысынан бәсекелік артықшылықтың негізгі көзі екенін көрсетеді.

6. ҚР авиатасымалдар нарығындағы бәсекелестік позициялар көпфакторлы сипатқа ие болып, қазақстандық тасымалдаушылардың артықшылықтары баға

ғана емес, маршруттық желі, операциялық тиімділік, цифрлық клиенттік тәжірибе, қауіпсіздік стандарттары және қаржылық тұрақтылық арқылы айқындалады. Skytrax сияқты халықаралық бағалау жүйелері сервистік сапаның жаһандық бәсекеде шешуші екенін көрсетсе, шығындар мен табыстылық индикаторлары (CASM және EBITDAR) қазақстандық нарықтың тиімділігін дәлелдейді: FlyArystan төмен шығынды модель арқылы бағалық бәсекеде орнықса, Air Astana гибридті/толық сервис элементтерін ұштастырып, сапа мен тиімділікті қатар ұстай алатынын көрсетеді және өңірлік деңгейде танылуы оның брендтік капиталын күшейтеді; ал SCAT пен Qazaq Air өңірлік қамтуды, инфрақұрылыммен байланысқан жобаларды және ішкі желіні нығайту арқылы нарықтағы орнықты сегмент қалыптастырады. Демек, Қазақстан үшін негізгі міндет – «ашық аспан» жағдайында сыртқы ойыншылардың қысымына төтеп беру үшін хабтық стратегияны, флотты жаңарту мен өнімділікті арттыруды, сервис дифференциациясын және серіктестік/альянстық тетіктерді үйлестіріп, ұлттық тасымалдаушылардың нарықтық үлесін әрі транзиттік әлеуетін ұзақ мерзімде тұрақты күшейту.

7. SWOT-негізіндегі жүйелі бағалау Қазақстан авиакомпанияларының бәсекеге қабілеттілігі әртүрлі бизнес-модельдердің өзара толықтырушы әсері арқылы қалыптасатынын көрсетті: Air Astana – халықаралық бедел, заманауи флот және сервистік дифференциация есебінен премиум/гибридті сегментте көшбасшы, FlyArystan – төмен шығынды модель арқылы ішкі нарықта сұранысты кеңейтіп, қолжетімділікті арттырушы негізгі драйвер, SCAT – аймақтық және чартерлік бағыттарда икемділігі мен инфрақұрылымдық басқару мүмкіндігі арқылы позициясын күшейтегін оператор, Qazaq Air – хабтық логикаға сүйенген өңіраралық байланысты қамтамасыз ететін, бірақ масштаб пен қаржылық орнықтылықты күшейтуді қажет ететін тасымалдаушы. Сектор деңгейінде негізгі күшті жақ – Қазақстанның Еуропа–Азия транзиттік дәлізіндегі географиясы мен флотты жаңарту үрдісі болса, басты әлсіздік – сервистің біркелкі стандартталмауы, өңірлік ойыншылардың қаржылық орнықтылығы және ішкі тарифтердің қолжетімділігі; мүмкіндіктер – транзиттік хаб стратегиясын нақтылау, туризммен синергия, цифрландыру (Big Data/AI) және альянстар арқылы желіні кеңейту; ал қауіп-қатерлер – шетелдік тасымалдаушылардың қысымы, отын бағасының құбылмалылығы, кадр тапшылығы және ICAO/EASA талаптарының қатаюы. Демек, ұзақ мерзімді бәсекеге қабілеттілікті қамтамасыз ету үшін саланың өсім әлеуетін «өсім нүктелеріне» шоғырландыратын басқару тәсілдері қажет: шығындарды басқару мен сервисті стандарттау, өңірлік маршруттардың экономикалық моделін күшейту, цифрлық өнімдер арқылы клиенттік тәжірибені жақсарту және транзиттік табысты ұлғайтатын институционалдық-логистикалық шешімдерді жүйелі енгізу.

8. Жүргізілген сараптамалық бағалау нәтижелері авиакомпаниялардың бәсекеге қабілеттілігін айқындауда шешуші рөлді, ең алдымен, қауіпсіздік деңгейі, кресло жүктемесі және жолаушылар ағыны атқаратынын көрсетті. Бұл

факторлар авиакомпанияның нарықтағы тұрақтылығы мен сенімділігін, операциялық тиімділігін және сұранысқа бейімделу қабілетін тікелей сипаттайды. Қауіпсіздік – жолаушылар сенімінің және халықаралық беделдің негізі ретінде стратегиялық маңызға ие болса, кресло жүктемесі компания ресурстарын пайдалану тиімділігін және табыстылық әлеуетін көрсетеді, ал жолаушылар ағыны нарықтағы нақты позиция мен қызмет ауқымын айқындайды. Қаржылық, имидждік және институционалдық көрсеткіштер маңызды болғанымен, сарапшылар оларды бәсекеге қабілеттіліктің туынды немесе қолдаушы факторлары ретінде бағалайды. Конкордация коэффициентінің жоғары мәні ($W = 0,77$) сарапшылар пікірлерінің өзара үйлесімділігін дәлелдеп, ұсынылған критерийлер жүйесінің әдістемелік негізділігін және статистикалық сенімділігін растады. Пирсон критерийі бойынша алынған нәтижелер де бағалаудың кездейсоқ емес екенін көрсетті, бұл зерттеудің ғылыми валидтілігін күшейтеді. Мұндай келісімділік деңгейі критерийлер иерархиясының объективті қалыптасқанын және оларды әрі қарай көпкритерийлі бағалау моделінде қолдануға толық негіз бар екенін айғақтайды.

9. Көпкритерийлі бағалау нәтижелері авиакомпаниялардың бәсекеге қабілеттілігі бір ғана қаржылық көрсеткішпен емес, операциялық тиімділік, нарықтық қамту және қызмет сапасының бірлескен әсерімен айқындалатынын дәлелдеді: жиынтық индекс бойынша Singapore Airlines (0,730) көшбасшы болып, оның жоғары орын алуына кресло жүктемесінің тұрақтылығы, цифрландыру деңгейі және сервис сапасы шешуші ықпал етті; British Airways (0,674) пен Japan Airlines (0,627) кең маршруттық желі мен нарықтық позиция есебінен жоғары нәтиже көрсетті, ал Lufthansa және Qantas Airways нарықтық ауқымы жоғары болғанымен, қаржылық тиімділік әлсіздігі жиынтық баллды төмендетті. Қазақстандық Air Astana (0,597) рентабельділік пен шығын тиімділігі бойынша бәсекелі деңгейде тұрғанымен, халықаралық интеграцияның жеткіліксіздігі (альянстарға мүшелік жоқ) және бағыттар ауқымының салыстырмалы шектеулілігі оның рейтингін ұстап тұр; сондықтан компанияның келесі өсім траекториясы альянстарға қосылу, жаңа бағыттарды кеңейту және цифрлық сервистерді тереңдету арқылы нарықтық салмақты күшейтуге бағытталуы тиіс.

10. Жүргізілген талдау Қазақстан авиация саласының бәсекеге қабілеттілігін арттыру үшін экономикалық тетіктерді кешенді түрде іске қосу қажет екенін көрсетті: ішкі нарықтағы нақты бәсекенің әлсіздігі мен авиаотын тапшылығы/қымбаттығы тарифтердің жоғары болуына және қызмет сапасына ынталандырудың төмендеуіне әкеліп отыр, ал өңіраралық сұраныстың жеткіліксіздігі рейстердің өзіндік құнын өсіреді. Осы жағдайда тиімді шешімдер пакеті нарық құрылымын теңгерімдеу (жаңа тасымалдаушыларды кіргізуге жағдай жасау, лоукост үлгісін толыққанды дамыту), әлеуметтік маңызы бар аймақтық бағыттарды мақсатты субсидиялау, әуежай инфрақұрылымын (навигация, дәл қону жүйелері) жаңғырту және Smart Airport/цифрландыру арқылы операциялық тиімділікті арттыру бағыттарынан тұруы тиіс. Бұған қоса,

туризм мен транзиттік хабтық модельді ілгерілету, халықаралық альянстарға интеграция және кадрлық әлеуетті күшейту Қазақстанның авиация экожүйесін «қымбат әрі шектеулі» нарықтан «қолжетімді, сенімді және халықаралық стандарттарға жақын» бәсекелі жүйеге көшірудің негізгі шарттары ретінде айқындалды.

ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Мадиярова Д., Базикенова А. Современное состояние рынка авиаперевозок в Казахстане // Экономическая серия Вестника Евразийского национального университета имени Л.Н. Гумилева. 2023. №1.
- 2 Қазақстан Республикасының көлік-логистикалық әлеуетін дамытудың 2030 жылға дейінгі тұжырымдамасы. Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2022 жылғы 30 желтоқсандағы № 1116 қаулысымен бекітілген
- 3 Мемлекет басшысы Қ.К. Тоқаевтың «Жасанды интеллект дәуіріндегі Қазақстан: өзекті мәселелер және оны түбегейлі цифрлық өзгерістер арқылы шешу» атты Қазақстан халқына Жолдауы, 2 қыркүйек 2025ж. Қол жеткізу режимі: <http://www.akorda.kz>
- 4 Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. — М.: Эксмо, 2007. - 960 б.
- 5 Буцкая Н. Г. Соотношение понятий «Конкурентоспособность» и «Конкурентное преимущество» // Социология власти. 2006. №5.
- 6 Лубский А.А., Медведева В.В. Конкурентоспособность предприятия: проблемные вопросы и решения // Журнал прикладных исследований. 2021. №1.
- 7 Савельева Н.К. Этимология и эволюционирование понятия конкуренция // Теоретическая экономика. 2020. №3 (63).
- 8 Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 715 б
- 9 Найт Ф.Х. Риск, неопределенность и прибыль. – М.: Дело, 2003. – 360б.
- 10 Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р.А. Фатхутдинов. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 87 б.
- 11 Азов Г.Л. Маркетинг. Словарь / Азоев Г.Л., Завьялов П.С., Лозовский Л.Ш., Поршев А.Г., Райзберг Б.А. // - М.: ОАО «НПО Экономика», 2000. - 107б.
- 12 Философова Т.Г. Конкуренция. Инновации. Конкурентоспособность. / Т.Г. Философова, Быков В.А. // Под науч. ред. Философовой Т.Г. – М.: ЮНИТИ, 2007 (2- изд. переб. и доп. М.: ЮНИТИ, 2008) – 94 б.
- 13 Шершеневич Г.Ф. Курс торгового права. / Г.Ф. Шершеневич// Т. II. Товар. Торговые сделки. М., 2005. – б. 100
- 14 Райзберг Б.А. Современный экономический словарь //Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский Л.Ш., Е.Б. Стародубцева // 2-е изд, исправл. М.: ИнфаМ, 1998. – б. 152.
- 15 Шарко М.В. Основные положения и категориальные понятия концепции инновационного развития экономики / М.В. Шарко // Проблемы науки. – 2006. – №1. – б. 9-16.
- 16 Макконнелл К.Р., Экономикс: Принципы, проблемы и политика /К.Р. Макконнелл, С. Брю. В 2 т. Пер. с англ. Т. 2. – Баку: Изд-во «Азербайджан», 1992. – 400 б.
- 17 Samuelson P. E. Monopolistic competition – a revolution in the theory. Milestones of economic thought. St. Petersburg, Economic School, 1999, vol. 2: Theory of the firm, p. 354– 370.

18 Голиков И.А. Особенности содержания понятий «конкуренция» и «конкурентоспособность» // Российское предпринимательство. — 2016. — Т. 17. — № 10. — б. 1251–1264. <https://doi:10.18334/rp.17.10.35291>

19 Иванов В.Н., Фокина И.А. Методические основы управления конкурентоспособностью // Инновационные подходы к модернизации современного общества. – 2010. – С. 41-44

20 Золотова Е. В. Повышение конкурентоспособности предпринимательских структур с использованием мотивационного механизма. М.-Берлин: Директ — медиа, 2016. 115 б.

21 Голиков И. А. Особенности содержания понятий «конкуренция» и «конкурентоспособность» // Российское предпринимательство. 2016. Том 17. № 10. б. 1251–1264.

22 Воронина Н. А., Кузнецова И. В. Конкурентоспособность современных предприятий: понятие, оценка и направления обеспечения: монография. Саратов: Амирит, 2018. 135 б.

23 Салтыков Н. А. Внедрение клиентоориентированных решений в рамках управления конкурентоспособности бизнеса // Интеграция наук. 2019. № 1 (24). б. 170–172.

24 Докукина А. А., Казанцева С. Ю. Влияние адаптивного управления на конкурентоспособность организации // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2019. Т. 9. № 2–1. б. 33–44.

25 Папанова С. Ю., Кравченко Е. Ю., Болотова И. С. Репутация как фактор повышения конкурентоспособности современной организации в условиях интеграции в цифровую экономику // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2019. № 2 (75). б. 160–169.

26 Даниленко М.И. Оценка конкурентоспособности предприятия // Вестник Академии знаний. 2020. № 4 (39). С. 152–162.

27 Даниленко Н.Н., Арбатская Е.А. Конкурентоспособность предприятий сферы услуг: теория и методика оценки. Монография. М.: Русайнс. 2021. 160б.

28 Лубский А. А., Медведева В. В. Конкурентоспособность предприятия: проблемные вопросы и решения // Журнал прикладных исследований. 2021. № 1. б. 48–52.

29 Бирюков Д. Е., Ноздрачева Е. Н. Понятие конкурентоспособности и подходы к выбору и формированию конкурентной стратегии // Политика, экономика и инновации. 2019. № 2 (25). С. 1–10.

30 Баймбетова А.Б., Есмагулова Н.Д., Бейтенова Л.М., Бержанова А.М. Қазақстан Республикасының экономикалық бәсекеге қабілеттілігіне білім беру жүйесінің әсерін бағалау. «Тұран» университетінің хабаршысы. 2019;(2):271-276.

31 Кенжебаева Г.Б. Экономическая оценка деятельности и конкурентоспособности предприятия. Вестник университета «Туран». 2022;(2):143-152. <https://doi.org/10.46914/1562-2959-2022-1-2-143-152>

32 Калиакпарова Г.Ш., Гриднева Е.Е., Калманова Н.М. Конкурентоспособность промышленных предприятий Республики Казахстан в

условиях пандемии. Вестник университета «Туран». 2021;(2):45-53.
<https://doi.org/10.46914/1562-2959-2021-1-2-45-53>

33 Расулова А.М. Пути повышения конкурентоспособности отечественных предприятий в условиях импортзамещения. *Central Asian Economic Review*. 2018;(2):91-102.

34 Бабанов, А. Б. Современное понимание и значение конкурентоспособности предприятия / А. Б. Бабанов, Р. Х. Шаваев. — Текст : непосредственный // Молодой ученый. — 2022. — № 1 (396). — б. 75-79.

35 Гарчук И.М. Конкурентоспособность, конкурентные преимущества организации: понятия, факторы обеспечения конкурентоспособности. Вестник БрГТУ 2024, 160-163. DOI: <https://doi.org/10.36773/1818-1112-2024-135-3-160-163>

36 Селиверстов Д. А. Квазиконкуренция на рынке воздушных перевозок // Современная конкуренция. 2016. №6 (60).

37 Губенко А.В., Растова Ю.И., Панкратова А.Р. Современное состояние и перспективы развития рынка пассажирских авиаперевозок в России // Экономика и экологический менеджмент. 2019. №2.

38 Брутян М.М. Мировой рынок гражданской авиации: текущее состояние и прогноз развития // Вестник евразийской науки. 2019. №1.

39 Ефремова Н. И. Оценка конкурентоспособности авиакомпаний на авиалинии Санкт-Петербург – Москва // Проблемы современной экономики (Новосибирск). 2010. №1-3.

40 Немчинов О.А. Экономика авиатранспортной отрасли: учеб. пособие / О.А. Немчинов, В.А. Хайтбаев. – Самара: Изд-во Самарского университета, 2018. – 112 б.

41 Куля Я.Д. Теоретические аспекты конкурентоспособности предприятия воздушного транспорта и пути ее повышения // Символ науки. 2025. №5-2.

42 Yijia Zhang, Lu Cheng. The role of transport infrastructure in economic growth: Empirical evidence in the UK. *Transport Policy*, Volume 133, 2023. Pages 223-233. <https://doi.org/10.1016/j.tranpol.2023.01.017>

43 Douglas Baker, Rico Merkert, Md. Kamruzzaman. Regional aviation and economic growth: cointegration and causality analysis in Australia. *Journal of Transport Geography*, Volume 43, 2015, Pages 140-150. <https://doi.org/10.1016/j.jtrangeo.2015.02.001>

44 *Managing Airports: An International Perspective* (5th ed.). Routledge. 2018. <https://doi.org/10.4324/9781315269047>

45 IATA (2020) COVID-19 Economic Impact Analysis. <https://www.iata.org/contentassets/cb691a38573642d0bbfd2ba380eaf04e/no2-america-focus-october-2020.pdf>

46 N. Redpath, J.F. O'Connell, D. Warnock-Smith. The strategic impact of airline group diversification: The cases of Emirates and Lufthansa, *Journal of Air Transport Management*, Volume 64, Part B, 2017, Pages 121-138, ISSN 0969-6997, <https://doi.org/10.1016/j.jairtraman.2016.08.009>.

47 Schmid, Stefan; Xia, Zhengtian (2024): Lufthansa: A century of international growth, ESCP Working Paper, No. 72, ESCP Europe Wirtschaftshochschule Berlin, Berlin, <http://opus.esceurope.de/opus4/frontdoor/index/index/docId/193>

48 Andrea R. Reisdorf, Sebastian Kummer, Stephan Soklaridis. Opportunities and challenges arising from european sustainable aviation fuel regulations: A case study approach, Journal of the Air Transport Research Society, Volume 5, 2025, 100085, ISSN 2941-198X, <https://doi.org/10.1016/j.jatrs.2025.100085>

49 Sabaitytė, Jolanta & Davidavičienė, Vida & Kleef, Gerard. (2020). The Peculiarities of Low-Cost Carrier Development in Europe. Energies. 13. 639. 10.3390/en13030639.

50 Рублев В.В. Перспективы развития рынка бюджетных пассажирских авиаперевозок в Республике Казахстан // Вестник АГТУ. Серия: Экономика. 2020. №2.

51 Ahmed, Jashim & Khan, Md & Sultana, Ishrat & Ahmed, Asma & Begum, Fatema. (2019). Ryanair: A Low-Cost Business Model in the European Airline Industry.

52 Joost Zuidberg, Jaap de Wit. What makes the difference between a low-cost carrier airport and a low-cost carrier base? Research in Transportation Business & Management, Volume 21, 2016, Pages 11-18, ISSN 2210-5395, <https://doi.org/10.1016/j.rtbm.2016.09.003>

53 Hanxiang Zhang, Achim I. Czerny, Wolfgang Grimme, Hans-Martin Niemeier. The big three EU Low Cost Carriers before and during the Covid-19 pandemic: Network overlaps and airfare effects, Research in Transportation Economics, Volume 97, 2023, 101235, ISSN 0739-8859, <https://doi.org/10.1016/j.retrec.2022.101235>

54 Sithole, M. A., & Tran, A.-T. (2024). The analysis of low-cost airlines' entrepreneurial behaviour through the lens of corporate foresight. Prosperitas, 11(4), Article 3. Budapest Business University. https://doi.org/10.31570/prosp_2024_0105

55 Matúš Materna, Radoslav Slušný, Kristína Kováčiková. Air Carriers' Innovative Competitive Strategies as Part of The Hybridization of Business Models, Transportation Research Procedia, Volume 81, 2024, Pages 58-66, ISSN 2352-1465, <https://doi.org/10.1016/j.trpro.2024.11.007>.

56 Рублев, В.В. (2021). Prospects for the development of the hungarian budget airline «wizz air» in the context of macroeconomic instability. Вестник Алтайской академии экономики и права.

57 Truong D. Assessing the Economic Sustainability of Airlines in the U.S. Through Labor Efficiency. Sustainability. 2025; 17(10):4468. <https://doi.org/10.3390/su17104468>

58 Xufang Zheng & Qilei Zhang & Victoria Cobb & Max Z. Li, 2025. Examining the Dynamics of Local and Transfer Passenger Share Patterns in Air Transportation, Papers 2503.05754, arXiv.org.

59 Abdurrahman, V., & Aprianingsih, A. (2025). Indonesia's Low-Cost Carrier Competitive Landscape: An Analysis of 7 P's. Journal Integration of Management Studies, 3(2), 212–226. <https://doi.org/10.58229/jims.v3i2.345>

60 Alsulami, F. Evaluating Financial Performance of Airline Companies Through Liquidity and Debt Ratios: An Accounting Approach. *Risks* 2025, 13, 63. <https://doi.org/10.3390/risks13040063>

61 Бударина Н. А., Казакова А. Ю. Современное состояние международного рынка авиационных услуг // *Экономика и бизнес: теория и практика*. 2021. №5-1.

62 Bert Lenaerts, Florian Allroggen, Robert Malina, The economic impact of aviation: A review on the role of market access, *Journal of Air Transport Management*, Volume 91, 2021, 102000, ISSN 0969-6997, <https://doi.org/10.1016/j.jairtraman.2020.102000>.

63 Khan, Ahmed, Assessing the Influence of State-Owned National Airlines on Economic Growth - Policy Implications for Developing Economies (October 16, 2024). <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.4993056>

64 Байков Ф. Ю. Цифровая трансформация мирового рынка авиационных услуг // *E-Management*. 2020. №2.

65 Новиков С.В., Калимуллина Э.Р. Цифровые технологии и их использование в сфере обслуживания пассажиров авиакомпании // *Московский экономический журнал*. 2020. №1.

66 Кравцов С. В. Авиаперевозки как важнейшая составляющая инфраструктурного развития России // *Вестник РГЭУ РИНХ*. 2021. №3 (75).

67 Питюк Н., Бакирова Р. Р. Анализ рынка пассажирских авиаперевозок РФ в контексте обеспечения экономической безопасности отрасли // *Экономика и бизнес: теория и практика*. 2021. №5-3.

68 Ларин О.Н., Рублев В.В. Анализ влияния бюджетных авиакомпаний на развитие региональных аэропортов: опыт Франции // *Петербургский экономический журнал*. 2021. №1.

69 Абильпатта Е., Каирова Ш.Г. Проблемы развития авиатранспортной системы в РК (на примере Air Astana) // *Siberian Journal of Tourism and Economic*. – 2018.

70 Джаксыбекова Г.Н. Финансовое состояние и управление конкурентоспособностью авиакомпаний РК // *Экономика: стратегия и практика*. – 2019.

71 Dožić, S., Kalić, M. Multi-criteria decision making methods: Application in the aviation industry // *Journal of Air Transport Management*. – 2019. – Vol. 79. – P. 101678

72 Аблеева А.Г. и др. Современное состояние и перспективы развития гражданской авиации в РК // *Journal of Economy and Business*. – 2020.

73 Аубакирова Д.Е., Джаксыбекова Г.Н. О факторах, влияющих на конкурентоспособность авиационных компаний // *Экономика: стратегия и практика*. – 2020.

74 Fiore A., Zanzalari D. The competitive effects of product unbundling: Evidence from U.S. airlines // *Transportation Research Part E*. – 2023.

75 Rahman F. et al. Analyzing service quality of domestic airlines in an emerging market // *Asia-Pacific Journal of Tourism Research*. – 2023.

- 76 Yaşar M. et al. Results of competitive dynamics: Evidence from the Turkish international airline market // Journal of Air Transport Management. – 2023.
- 77 Sun X., Zheng C., Wandelt S., Zhang A. Airline competition: A comprehensive review // Journal of Air Transport Management. – 2024.
- 78 Wandelt S., Sun X., Zhang A. On the extent, trend, and stability of market concentration in the global aviation system since 2010 // Transportation Research Part A. – 2024.
- 79 Yuan Z., Barwick P. J. Network Competition in the Airline Industry. NBER Working Paper No. 32893. – 2024.
- 80 Hu Y. et al. Examining competition among airlines regarding route portfolios at regulated hub airports // Transportation Research Part A. – 2024.
- 81 Xie H. et al. Evaluating airline service quality through a comprehensive multi-criteria decision-making model // Journal of Air Transport Management. – 2024.
- 82 Alharasees O., Kale U. Aviation Operators' Total Loads Analysis by Multi-Criteria Decision-Making // International Journal of Aviation, Aeronautics, and Aerospace. – 2024.
- 83 Kıracı K., Yaşar M., Akan E. Strategies for Airline Competitiveness: Analyzing Key Product Features and Decision-Maker Priorities Using Spherical Fuzzy AHP // Sustainability. – 2025.
- 84 Kıracı K. An integrated MCDM approach to evaluating global and regional airline performance // Journal of Air Transport Management. – 2025.
- 85 Машуров А. Ю. Метод анализа иерархий для определения лучшей альтернативы // Молодой ученый. - 2019. - № -7 (255). – P.34-38.
- 86 Czekster R. M. et al. Selection of enterprise resource planning software using analytic hierarchy process // Enterprise Information Systems. – 2019. – Т. 13. – №. 6. – P.895-915.
- 87 Canco I, Kruja D, Iancu T. AHP, a Reliable Method for Quality Decision Making: A Case Study in Business. Sustainability. 2021; 13(24):13932. <https://doi.org/10.3390/su132413932>
- 88 Tavana M. et al. A hybrid mathematical programming model for optimal project portfolio selection using fuzzy inference system and analytic hierarchy process // Evaluation and program planning. – 2019. – Т. 77.-45p.
- 89 Gompf, K.; Traverso, M.; Hetterich, J. Using Analytical Hierarchy Process (AHP) to Introduce Weights to Social Life Cycle Assessment of Mobility Services. Sustainability 2021, 13, 1258. <https://doi.org/10.3390/su13031258>
- 90 Sara Srebrenkoska, Aleksandra Apostolova, Misko Dzidrov, Dejan Krstev, «Application of Analytical Hierarchy Process (AHP) in the Selection of a Flexible Production System» Engineering World, vol. 5, pp. 138-143, 2023, <https://doi.org/10.37394/232025.2023.5.15>
- 91 Koloseni, D., Helldin T., Torra V. AHP-Like Matrices and Structures - Absolute and Relative Preferences // Mathematics. – 2020. - № 8.-58p.
- 92 Stofkova, J.; Krejnus, M.; Stofkova, K.R.; Malega, P.; Binasova, V. Use of the Analytic Hierarchy Process and Selected Methods in the Managerial Decision-Making Process in the Context of Sustainable Development. Sustainability, 2022, 14, 11546. <https://doi.org/10.3390/su141811546> .

93 Ефремова Е. В., Голиков И. А., Путивцева Н. П. Анализ и выбор проекта с помощью нечеткого метода анализа иерархий // Теория и практика современной науки. 2024. №6 (108).

94 Халицкая К. Выбор технологий с помощью метода TOPSIS // Форсайт. 2020. №1.

95 Балдин К.В., Алиев А.Т., Передеряев И.И. Модернизация метода TOPSIS для оценки устойчивости функционирования промышленных предприятий в современных условиях // Проблемы экономики и юридической практики. 2023. №3.

96 Gulmira Altayeva, Gulzhan Kaliyeva, Indira Asilbekova, Zarina Konakbay, Ainur Abzhapbarova. Competitiveness of the aviation sector and ensuring national security of the government // Public Policy and Administration. – 2022. – Vol. 20, Iss. 5. – P. 669-679

97 Спанов М.У., Алтаева Г.О. Система устойчивого развития авиапредприятий Республики Казахстан // The Journal of Economic Research & Business Administration. 2019. №2 (128).

98 Алтаева Г. Авиационная отрасль в системе национальной экономики Республики Казахстан // International relations and international law Journal. 2018. №2 (82), 160–168 б.

99 ҚР Ұлттық статистика бюросының ресми сайты. <https://stat.gov.kz/>

100 Douglas Baker, Rico Merkert, Md. Kamruzzaman, Regional aviation and economic growth: cointegration and causality analysis in Australia, Journal of Transport Geography, Volume 43, 2015, Pages 140-150, ISSN 0966-6923, <https://doi.org/10.1016/j.jtrangeo.2015.02.001>.

101 Mehmet Aldonat Beyzatlar, Müge Karacal, Hakan Yetkiner, Granger-causality between transportation and GDP: A panel data approach, Transportation Research Part A: Policy and Practice, Volume 63, 2014, Pages 43-55, ISSN 0965-8564, <https://doi.org/10.1016/j.tra.2014.03.001>.

102 Md Mahbulul Hakim, Rico Merkert, The causal relationship between air transport and economic growth: Empirical evidence from South Asia, Journal of Transport Geography, Volume 56, 2016, Pages 120-127, ISSN 0966-6923, <https://doi.org/10.1016/j.jtrangeo.2016.09.006>.

103 Yi Hu, Jin Xiao, Ying Deng, Yi Xiao, Shouyang Wang, Domestic air passenger traffic and economic growth in China: Evidence from heterogeneous panel models, Journal of Air Transport Management, Volume 42, 2015, Pages 95-100, ISSN 0969-6997, <https://doi.org/10.1016/j.jairtraman.2014.09.003>.

104 Nguyen, C.-V. Air Transport Resilience, Tourism and Its Impact on Economic Growth. Economies 2024, 12, 236. <https://doi.org/10.3390/economies12090236>

105 Shi, J.; Wang, S.; Liu, S.; Zhou, C. Unveiling Transportation Socio-Economic Adaptability Using a Node–Place Model: A Case from Zhejiang Province, China. Sustainability 2024, 16, 4009. <https://doi.org/10.3390/su16104009>

106 Алтаева Г.О. Современные факторы и тенденции развития международных рынков пассажирских и грузовых воздушных перевозок и место

- Республики Казахстан на рынках авиауслуг // Вестник Национальной инженерной академии Республики Казахстан. 2020. № 1 (75) с. 113-119
- 107 Air Astana әуекомпаниясының ресми сайты. <https://airastana.com/>
- 108 Scat Airlines әуекомпаниясының ресми сайты. <https://www.scat.kz/>
- 109 Qazaq Air әуекомпаниясының ресми сайты <https://www.flyqazaq.com/>
- 110 В странах СНГ насчитывается 96 авиакомпаний и более тысячи самолётов. <https://finprom.kz/ru/article/v-stranah-sng-naschityvaetsya-96-aviakompanij-i-bolee-tysyachi-samolyotov>
- 111 Skytrax компаниясының ресми сайты. <https://skytraxresearch.com/>
- 112 Маркова О.А., Мелешкина А.И., Моросанова А.А. Особенности конкурентных стратегий авиакомпаний с учетом тарифообразования // Научные исследования экономического факультета. Электронный журнал. 2019. Том 11. Выпуск 4. С. 19-34
- 113 Рублев В. Анализ маркетинговой политики испанской бюджетной авиакомпании «Volotea» в условиях макроэкономической нестабильности // Современная экономика: проблемы и решения. 2021. №7. 29-43 б. <https://doi.org/10.17308/meps.2021.7/2631>.
- 114 Калиева Г.К., Алтаева Г.О., Абыл С.С. Бизнес-стратегия основа построения системы логистики на предприятии // Вестник академии гражданской авиации. 2025. № 2 (37). https://doi.org/10.53364/24138614_2025_37_2_9
- 115 Серых К.С., Жуков В.Е. Влияние цен авиабилетов на поведение пассажиров и рынок авиационных перевозок // Вестник науки №9 (78) том 4. С. 494 - 498. 2024 г.
- 116 Kuyucak Sengur, Ferhan & Aldemir, Hüseyin & Akınet, Mert. (2022). Competitive Strategies in the Airline Industry. <https://doi.org/10.4018/978-1-6684-4615-7.ch007>.
- 117 Arrigo U, Beccarello M, Di Foggia G. Strategic Response of European Airlines to Market Dynamics: A Comparative Analysis. Administrative Sciences. 2023; 13(12):255. <https://doi.org/10.3390/admsci13120255>
- 118 Ameyaw Abdul-Kadir, Ameyaw Ahmed Sadat, Ameyaw Adu Sadick Global strategies of the airline industry: a case study of Ryanair, Emirates, NetJets, and Thomas Cook // StudNet. 2020. №3.
- 119 Pavel O. Semenov Discussion of the concepts underlining the source of competitive advantage of modern commercial airlines // CPPM. 2025. №1.
- 120 Мещерякова, Е. А. SWOT-анализ - метод оценки конкурентоспособности предприятия / Е. А. Мещерякова, М. В. Мещеряков. — Текст : непосредственный // Молодой ученый. — 2022. — № 23 (418). — С. 551-553.
- 121 Шелепун М. Р. SWOT-анализ как метод оценки конкурентоспособности предприятия // Форум молодых ученых. 2018. №12-4 (28).
- 122 Алехина А. В., Литвинова С. А. Роль SWOT-анализа при оценке конкурентоспособности предприятия // Ученые записки Тамбовского отделения РoCМУ. 2020. №18.

123 Бязрова Л.А., Асаева Д.Ю., Атаева М.З. SWOT-анализ как один из методов оценки деятельности компании: непосредственный // Молодой ученый. 2023. — № 23 (470). — С. 233-235.

124 Немчинов О.А., Косач А.С. Клиентоориентированность как основа повышения конкурентоспособности авиакомпании // Проблемы социально-экономического развития Сибири. 2022. - № 4 с. 68-73

125 Muhammet Devenci, Muharrem Enis Çiftçi, İbrahim Zeki Akyurt, Ernesto D.R. Santibanez Gonzalez, Impact of COVID-19 pandemic on the Turkish civil aviation industry // Sustainable Operations and Computers. Volume 3, 2022, Pages 93-102, ISSN 2666-4127, <https://doi.org/10.1016/j.susoc.2021.11.002>.

126 Stephan Soklaridis, Alexander M. Geske, Sebastian Kummer, Key characteristics of perceived customer centricity in the passenger airline industry: A systematic literature review // Journal of the Air Transport Research Society. Volume 3, 2024, ISSN 2941-198X, <https://doi.org/10.1016/j.jatrs.2024.100031>.

127 Stacey Mumbower, Airline market exit after a shock event: Insights from the COVID-19 pandemic // Transportation Research Interdisciplinary Perspectives. Volume 14, 2022, 100621, ISSN 2590-1982, <https://doi.org/10.1016/j.trip.2022.100621>.

128 Poberezhna Zarina. Comprehensive assessment of the airlines' competitiveness // Economic Annals-XXI. 2018, 167. 32-36. 10.21003/ea.V167-07. <https://doi.org/10.21003/ea.V167-07>

129 Kulakli A, Şahin Y. A Combined Multi-Criteria Decision Making Approach for Improvement of Airlines' Ground Operations Performance: A Case Study from Türkiye // Systems. 2023; 11(8):421. <https://doi.org/10.3390/systems11080421>

130 Кузьменко Т.В. Экспертный опрос как основа принятия управленческих решений // Социологический альманах. 2017. №8.

131 Рупосов В.Л. Методы определения количества экспертов // Вестник ИрГТУ. 2015. №3 (98).

132 Ситков Р.А., Щельников В.Н., Петрушин И.Е. Методика проведения экспертного опроса по оцениванию свойств и факторов, влияющих на качество и компетентность экспертов // Фундаментальные исследования. 2016. № 11-5. С. 944-948

133 Агамиров Л.В., Агамиров В.Л., Вестяк В.А. Исследование распределения коэффициента вариации в задачах статистического анализа испытаний // Программные продукты и системы. 2018. №1.

134 Безбородова Т. И. Использование функции Харрингтона при рейтинговой оценке деятельности организации в условиях антикризисного управления // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2014. №1.

135 Ibragimov U. Application of the Harrington Method in the Food Industry // Journal of Applied Science and Social Science. 1, 3 (May 2025), 544–549.

136 Авиакомпания жаңалықтарын, жолаушылардың пікірлерін және ұшу қауіпсіздігі рейтингтерін жариялайтын жетекші әлемдік портал. <https://www.airlineratings.com>

137 Singapore Airlines әуекомпаниясының ресми сайты. <https://www.singaporeair.com/>

- 138 Japan Airlines әуекомпаниясының ресми сайты. <https://www.jal.co.jp/>
- 139 British Airways әуекомпаниясының ресми сайты.
<https://www.britishairways.com>
- 140 Flydubai әуекомпаниясының ресми сайты. <https://www.flydubai.com/>
- 141 Lufthansa әуекомпаниясының ресми сайты. <https://www.lufthansa.com/>
- 142 Aer Lingus әуекомпаниясының ресми сайты. <https://www.aerlingus.com/>
- 143 Qantas Airways әуекомпаниясының ресми сайты.
<https://www.qantas.com/>
- 144 Uzbekistan Airways әуекомпаниясының ресми сайты.
<https://www.uzairways.com/>
- 145 OpenAI. ChatGPT : интерактивті тілдік модель. – Қолжетімділік режимі: <https://chat.openai.com>.

ҚОСЫМШАЛАР

Топтар бойынша сарапшылардың жұптық салыстыру нәтижелері

Сарапшы 1

Топтар	Операциялық көрсеткіштер	Қаржылық көрсеткіштер	Нарықтық көрсеткіштер	Қызмет сапасы
Операциялық көрсеткіштер	1,00	5,00	7,00	2,00
Қаржылық көрсеткіштер	0,20	1,00	3,00	0,20
Нарықтық көрсеткіштер	0,14	0,33	1,00	0,25
Қызмет сапасы	0,50	6,00	4,00	1,00

Сарапшы 2

Топтар	Операциялық көрсеткіштер	Қаржылық көрсеткіштер	Нарықтық көрсеткіштер	Қызмет сапасы
Операциялық көрсеткіштер	1,00	3,00	7,00	3,00
Қаржылық көрсеткіштер	0,33	1,00	2,00	0,20
Нарықтық көрсеткіштер	0,14	0,50	1,00	0,25
Қызмет сапасы	0,33	4,00	5,00	1,00

Сарапшы 3

Топтар	Операциялық көрсеткіштер	Қаржылық көрсеткіштер	Нарықтық көрсеткіштер	Қызмет сапасы
Операциялық көрсеткіштер	1,00	4,00	6,00	4,00
Қаржылық көрсеткіштер	0,25	1,00	3,00	0,33
Нарықтық көрсеткіштер	0,17	0,33	1,00	0,17
Қызмет сапасы	0,25	3,00	6,00	1,00

Сарапшы 4

Топтар	Операциялық көрсеткіштер	Қаржылық көрсеткіштер	Нарықтық көрсеткіштер	Қызмет сапасы
Операциялық көрсеткіштер	1,00	2,00	4,00	2,00
Қаржылық көрсеткіштер	0,50	1,00	5,00	0,33
Нарықтық көрсеткіштер	0,25	0,20	1,00	0,20
Қызмет сапасы	0,50	2,00	7,00	1,00

Сарапшы 5

Топтар	Операциялық көрсеткіштер	Қаржылық көрсеткіштер	Нарықтық көрсеткіштер	Қызмет сапасы
Операциялық көрсеткіштер	1,00	4,00	6,00	4,00
Қаржылық көрсеткіштер	0,25	1,00	3,00	0,25
Нарықтық көрсеткіштер	0,17	0,33	1,00	0,25
Қызмет сапасы	0,25	4,00	4,00	1,00

Сарапшы 6

Топтар	Операциялық көрсеткіштер	Қаржылық көрсеткіштер	Нарықтық көрсеткіштер	Қызмет сапасы
Операциялық көрсеткіштер	1,00	3,00	3,00	2,00
Қаржылық көрсеткіштер	0,33	1,00	3,00	0,50
Нарықтық көрсеткіштер	0,33	0,33	1,00	0,33
Қызмет сапасы	0,50	2,00	4,00	1,00

Сарапшы 7

Топтар	Операциялық көрсеткіштер	Қаржылық көрсеткіштер	Нарықтық көрсеткіштер	Қызмет сапасы
Операциялық көрсеткіштер	1,00	3,00	2,00	7,00
Қаржылық көрсеткіштер	0,33	1,00	1,00	0,33
Нарықтық көрсеткіштер	0,50	1,00	1,00	0,17
Қызмет сапасы	0,14	2,00	2,00	1,00

Сарапшы 8

Топтар	Операциялық көрсеткіштер	Қаржылық көрсеткіштер	Нарықтық көрсеткіштер	Қызмет сапасы
Операциялық көрсеткіштер	1,00	2,00	5,00	2,00
Қаржылық көрсеткіштер	0,50	1,00	4,00	0,33
Нарықтық көрсеткіштер	0,20	0,25	1,00	0,13
Қызмет сапасы	0,50	3,00	8,00	1,00

Орташа мәні

Топтар	Операциялық көрсеткіштер	Қаржылық көрсеткіштер	Нарықтық көрсеткіштер	Қызмет сапасы
Операциялық көрсеткіштер	1,00	3,25	5,00	3,25
Қаржылық көрсеткіштер	0,31	1,00	3,00	0,31
Нарықтық көрсеткіштер	0,20	0,33	1,00	0,22
Қызмет сапасы	0,31	3,22	4,59	1,00

Операциялық көрсеткіштер бойынша жұптық салыстыру нәтижелері

Сарапшы 1

Операциялық көрсеткіштер	Креслоларды жүктеу	Тасымалданған жолаушылар саны	Авиакомпания флотының орташа жасы	Әуекомпанияның ұқыптылығы
Креслоларды жүктеу	1,00	6,00	5,00	6,00
Тасымалданған жолаушылар саны	0,17	1,00	3,00	4,00
Авиакомпания флотының орташа жасы	0,20	0,33	1,00	2,00
Әуекомпанияның ұқыптылығы	0,17	0,25	0,50	1,00

Сарапшы 2

Операциялық көрсеткіштер	Креслоларды жүктеу	Тасымалданған жолаушылар саны	Авиакомпания флотының орташа жасы	Әуекомпанияның ұқыптылығы
Креслоларды жүктеу	1,00	3,00	4,00	8,00
Тасымалданған жолаушылар саны	0,33	1,00	2,00	5,00
Авиакомпания флотының орташа жасы	0,25	0,50	1,00	7,00
Әуекомпанияның ұқыптылығы	0,13	0,20	0,14	1,00

Сарапшы 3

Операциялық көрсеткіштер	Креслоларды жүктеу	Тасымалданған жолаушылар саны	Авиакомпания флотының орташа жасы	Әуекомпанияның ұқыптылығы
Креслоларды жүктеу	1,00	3,00	2,00	3,00
Тасымалданған жолаушылар саны	0,33	1,00	3,00	4,00

Авиакомпания флотының орташа жасы	0,50	0,33	1,00	2,00
Әуекомпанияның ұқыптылығы	0,33	0,25	0,50	1,00

Сарапшы 4

Операциялық көрсеткіштер	Креслоларды жүктеу	Тасымалданған жолаушылар саны	Авиакомпания флотының орташа жасы	Әуекомпанияның ұқыптылығы
Креслоларды жүктеу	1,00	2,00	3,00	2,00
Тасымалданған жолаушылар саны	0,50	1,00	2,00	2,00
Авиакомпания флотының орташа жасы	0,33	0,50	1,00	3,00
Әуекомпанияның ұқыптылығы	0,50	0,50	0,33	1,00

Сарапшы 5

Операциялық көрсеткіштер	Креслоларды жүктеу	Тасымалданған жолаушылар саны	Авиакомпания флотының орташа жасы	Әуекомпанияның ұқыптылығы
Креслоларды жүктеу	1,00	5,00	7,00	8,00
Тасымалданған жолаушылар саны	0,20	1,00	2,00	5,00
Авиакомпания флотының орташа жасы	0,14	0,50	1,00	5,00
Әуекомпанияның ұқыптылығы	0,13	0,20	0,20	1,00

Сарапшы 6

Операциялық көрсеткіштер	Креслоларды жүктеу	Тасымалданған жолаушылар саны	Авиакомпания флотының орташа жасы	Әуекомпанияның ұқыптылығы
Креслоларды жүктеу	1,00	4,00	6,00	6,00
Тасымалданған жолаушылар саны	0,25	1,00	4,00	4,00

Авиакомпания флотының орташа жасы	0,17	0,25	1,00	3,00
Әуекомпанияның ұқыптылығы	0,17	0,25	0,33	1,00

Сарапшы 7

Операциялық көрсеткіштер	Креслоларды жүктеу	Тасымалданған жолаушылар саны	Авиакомпания флотының орташа жасы	Әуекомпанияның ұқыптылығы
Креслоларды жүктеу	1,00	7,00	6,00	8,00
Тасымалданған жолаушылар саны	0,14	1,00	2,00	6,00
Авиакомпания флотының орташа жасы	0,17	0,50	1,00	3,00
Әуекомпанияның ұқыптылығы	0,13	0,17	0,33	1,00

Сарапшы 8

Операциялық көрсеткіштер	Креслоларды жүктеу	Тасымалданған жолаушылар саны	Авиакомпания флотының орташа жасы	Әуекомпанияның ұқыптылығы
Креслоларды жүктеу	1,00	2,00	2,00	6,00
Тасымалданған жолаушылар саны	0,50	1,00	2,00	6,00
Авиакомпания флотының орташа жасы	0,50	0,50	1,00	8,00
Әуекомпанияның ұқыптылығы	0,17	0,17	0,13	1,00

Орташа мәні

Операциялық көрсеткіштер	Креслоларды жүктеу	Тасымалданған жолаушылар саны	Авиакомпания флотының орташа жасы	Әуекомпанияның ұқыптылығы
Креслоларды жүктеу	1,00	4,00	4,38	5,88
Тасымалданған жолаушылар саны	0,25	1,00	2,50	4,50

Авиакомпания флотының орташа жасы	0,23	0,40	1,00	4,13
Әуекомпанияның ұқыптылығы	0,17	0,22	0,24	1,00

Қаржылық көрсеткіштер бойынша жұптық салыстыру нәтижелері

Сарапшы 1

Қаржылық көрсеткіштер	Жолаушы-километрге арналған шығындар	Рентабельділік
Жолаушы-километрге арналған шығындар	1,00	2,00
Рентабельділік	0,50	1,00

Сарапшы 2

Қаржылық көрсеткіштер	Жолаушы-километрге арналған шығындар	Рентабельділік
Жолаушы-километрге арналған шығындар	1,00	1,00
Рентабельділік	1,00	1,00

Сарапшы 3

Қаржылық көрсеткіштер	Жолаушы-километрге арналған шығындар	Рентабельділік
Жолаушы-километрге арналған шығындар	1,00	0,50
Рентабельділік	2,00	1,00

Сарапшы 4

Қаржылық көрсеткіштер	Жолаушы-километрге арналған шығындар	Рентабельділік
Жолаушы-километрге арналған шығындар	1,00	2,00
Рентабельділік	0,50	1,00

Сарапшы 5

Қаржылық көрсеткіштер	Жолаушы-километрге арналған шығындар	Рентабельділік
Жолаушы-километрге арналған шығындар	1,00	1,00
Рентабельділік	1,00	1,00

Сарапшы 6

Қаржылық көрсеткіштер	Жолаушы-километрге арналған шығындар	Рентабельділік
Жолаушы-километрге арналған шығындар	1,00	3,00
Рентабельділік	0,33	1,00

Сарапшы 7

Қаржылық көрсеткіштер	Жолаушы-километрге арналған шығындар	Рентабельділік
Жолаушы-километрге арналған шығындар	1,00	0,30
Рентабельділік	3,33	1,00

Сарапшы 8

Қаржылық көрсеткіштер	Жолаушы-километрге арналған шығындар	Рентабельділік
Жолаушы-километрге арналған шығындар	1,00	1,00
Рентабельділік	1,00	1,00

Орташа мәні

Қаржылық көрсеткіштер	Жолаушы-километрге арналған шығындар	Рентабельділік
Жолаушы-километрге арналған шығындар	1,00	1,35
Рентабельділік	0,74	1,00

Нарықтық көрсеткіштер бойынша жұптық салыстыру нәтижелері

Сарапшы 1

Нарықтық көрсеткіштер	Авиакомпания бағыттарының саны	Әр түрлі альянстарға мүшелік
Авиакомпания бағыттарының саны	1,00	5,00
Әр түрлі альянстарға мүшелік	0,20	1,00

Сарапшы 2

Нарықтық көрсеткіштер	Авиакомпания бағыттарының саны	Әр түрлі альянстарға мүшелік
-----------------------	--------------------------------	------------------------------

Авиакомпания бағыттарының саны	1,00	8,00
Әр түрлі альянстарға мүшелік	0,13	1,00

Сарапшы 3

Нарықтық көрсеткіштер	Авиакомпания бағыттарының саны	Әр түрлі альянстарға мүшелік
Авиакомпания бағыттарының саны	1,00	5,00
Әр түрлі альянстарға мүшелік	0,20	1,00

Сарапшы 4

Нарықтық көрсеткіштер	Авиакомпания бағыттарының саны	Әр түрлі альянстарға мүшелік
Авиакомпания бағыттарының саны	1,00	3,00
Әр түрлі альянстарға мүшелік	0,33	1,00

Сарапшы 5

Нарықтық көрсеткіштер	Авиакомпания бағыттарының саны	Әр түрлі альянстарға мүшелік
Авиакомпания бағыттарының саны	1,00	1,00
Әр түрлі альянстарға мүшелік	1,00	1,00

Сарапшы 6

Нарықтық көрсеткіштер	Авиакомпания бағыттарының саны	Әр түрлі альянстарға мүшелік
Авиакомпания бағыттарының саны	1,00	3,00
Әр түрлі альянстарға мүшелік	0,33	1,00

Сарапшы 7

Нарықтық көрсеткіштер	Авиакомпания бағыттарының саны	Әр түрлі альянстарға мүшелік
Авиакомпания бағыттарының саны	1,00	1,00
Әр түрлі альянстарға мүшелік	0,20	1,00

Сарапшы 8

Нарықтық көрсеткіштер	Авиакомпания бағыттарының саны	Әр түрлі альянстарға мүшелік
Авиакомпания бағыттарының саны	1,00	1,00
Әр түрлі альянстарға мүшелік	1,00	1,00

Орташа мәні

Нарықтық көрсеткіштер	Авиакомпания бағыттарының саны	Әр түрлі альянстарға мүшелік
Авиакомпания бағыттарының саны	1,00	1,35
Әр түрлі альянстарға мүшелік	0,74	1,00

Қызмет сапасы көрсеткіштері бойынша жұптық салыстыру нәтижелері

Сарапшы 1

Қызмет сапасы	Авиакомпанияның қауіпсіздік рейтингі	Цифрландырудың болуы және деңгейі
Авиакомпанияның қауіпсіздік рейтингі	1,00	8,00
Цифрландырудың болуы және деңгейі	0,13	1,00

Сарапшы 2

Қызмет сапасы	Авиакомпанияның қауіпсіздік рейтингі	Цифрландырудың болуы және деңгейі
Авиакомпанияның қауіпсіздік рейтингі	1,00	7,00
Цифрландырудың болуы және деңгейі	0,14	1,00

Сарапшы 3

Қызмет сапасы	Авиакомпанияның қауіпсіздік рейтингі	Цифрландырудың болуы және деңгейі
Авиакомпанияның қауіпсіздік рейтингі	1,00	6,00
Цифрландырудың болуы және деңгейі	0,17	1,00

Сарапшы 4

Қызмет сапасы	Авиакомпанияның қауіпсіздік рейтингі	Цифрландырудың болуы және деңгейі
Авиакомпанияның қауіпсіздік рейтингі	1,00	5,00
Цифрландырудың болуы және деңгейі	0,20	1,00

Сарапшы 5

Қызмет сапасы	Авиакомпанияның қауіпсіздік рейтингі	Цифрландырудың болуы және деңгейі
Авиакомпанияның қауіпсіздік рейтингі	1,00	7,00
Цифрландырудың болуы және деңгейі	0,14	1,00

Сарапшы 6

Қызмет сапасы	Авиакомпанияның қауіпсіздік рейтингі	Цифрландырудың болуы және деңгейі
Авиакомпанияның қауіпсіздік рейтингі	1,00	8,00
Цифрландырудың болуы және деңгейі	0,13	1,00

Сарапшы 7

Қызмет сапасы	Авиакомпанияның қауіпсіздік рейтингі	Цифрландырудың болуы және деңгейі
Авиакомпанияның қауіпсіздік рейтингі	1,00	3,00
Цифрландырудың болуы және деңгейі	0,33	1,00

Сарапшы 8

Қызмет сапасы	Авиакомпанияның қауіпсіздік рейтингі	Цифрландырудың болуы және деңгейі
Авиакомпанияның қауіпсіздік рейтингі	1,00	5,00
Цифрландырудың болуы және деңгейі	0,20	1,00

Орташа мәні

Қызмет сапасы	Авиакомпанияның қауіпсіздік рейтингі	Цифрландырудың болуы және деңгейі
Авиакомпанияның қауіпсіздік рейтингі	1,00	6,13
Цифрландырудың болуы және деңгейі	0,16	1,00