



DOI: 10.22363/2312-8313-2018-5-1-68-82

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ГРАЖДАНСКИХ ВЕРТОЛЕТОВ МАРКИ «МИ» НА РЫНКЕ АФРИКАНСКОГО КОНТИНЕНТА

С.В. Парфенова, Н.В. Салиенко

Московский государственный технический университет имени Н.Э. Баумана
2-я Бауманская ул., 5–1, г. Москва, Россия, 105005

Актуальность исследования обусловлена требованиями к учету конкурентоспособности вертолетов марки «Ми» на африканском континенте. В связи с этим данная статья направлена на раскрытие оценки конкурентоспособности АО «Вертолеты России» в качестве поставщика многоцелевых вертолетов марки «Ми» на Африканский континент. Ведущим методом исследования данной проблемы является метод SWOT-анализа, позволяющий комплексно рассмотреть конкурентные преимущества изделия в контексте его функциональной значимости и уникальности. В статье представлены результаты исследования, раскрыты потенциальные возможности продвижения вертолетов марки «Ми» на африканский рынок, выявлены преимущества и недостатки российской вертолетной техники, обоснована актуальность поставленной в статье задачи. Материалы статьи представляют практическую ценность для широкого круга маркетологов и менеджеров вертолетостроительных предприятий.

Ключевые слова: воздушное судно, вертолетная техника, SWOT-анализ, конкурентоспособность, Африканский континент

Введение. В условиях меняющегося миропорядка, агрессивной политики стран Запада по отношению к России стране необходимо искать новых стратегических партнеров для ускорения экономического роста и укрепления международного влияния. Учитывая тот факт, что бизнес-круги развитых стран фактически отказались от взаимодействия с Россией из-за серьезного влияния Соединенных Штатов Америки на политический курс этих стран, России необходимо искать партнеров среди стран с быстроразвивающейся экономикой. Можно предположить, что одними из ключевых партнеров могут стать страны Африки. Вертолетный сегмент – принципиально важная часть современной авиатранспортной системы африканского континента. Современные тенденции развития экономики африканского континента, увеличение спроса на природные ресурсы в долгосрочной перспективе, преобразования в политическом климате обуславливают необходимость утверждения позиций АО «Вертолеты

России» на вертолетном рынке Африканского континента. Как транспортное средство вертолеты практически незаменимы в условиях пустыни в странах Северной Африки, что является привлекательным фактором продвижения для АО «Вертолеты России» вертолетов марки «Ми» в указанный регион.

Целью исследования, результаты которого представлены в статье, является оценка конкурентоспособности АО «Вертолеты России» в качестве поставщика многоцелевых вертолетов типа марки «Ми» на Африканский континент. Предметом исследования являются критерии оценки конкурентоспособности вертолетной техники на рынке высокотехнологичной продукции. Дать оценку конкурентоспособности авиационной техники можно путем сравнения комплекса экономических, технических и эксплуатационных параметров самолетов-аналогов. Исследования носят количественно-качественный и комплексный характер, основаны на использовании метода SWOT-анализа, метода SPACE и сравнительного анализа.

Обзор литературы, посвященной созданию авиационно-космической техники, показывает, что в последние годы при проектировании образцов новой техники все чаще используется понятие конкурентоспособности, обеспечивающее рыночную эффективность разрабатываемого образца. Под рыночной эффективностью понимается востребованность на рынке и предпочтительность по сравнению с аналогами создаваемой авиационной продукции, выражаемая в объеме продаж.

Сравнение и сопоставление отдельных тактико-технических и функционально-технологических характеристик – это, по сути, сравнение качества этих изделий, а сравнение изделий в динамике функционирования с учетом реальных условий работы и цены изделия – это и есть оценка конкурентоспособности авиационной продукции. В данной статье, помимо сравнения качественных показателей вертолетов, конкурирующих с вертолетами Ми, также будут определены конкурентные преимущества изделия в контексте его функциональной значимости и уникальности.

Научная новизна исследования состоит в применении нового подхода оценки конкурентоспособности предприятия АО «Вертолеты России» в качестве поставщика вертолетной техники на Африканский континент. Исследование данной характеристики было проведено методом проведения SWOT-анализа конкурентоспособности холдинга.

Результаты исследования. Выявлены ключевые характеристики рынка гражданской вертолетной техники на африканском континенте:

- наличие в основных регионах продаж пула лояльных эксплуатантов и заказчиков;
- возможность сертификации новых вертолетов;
- наличие потенциала роста продаж за счет выхода в новые сегменты и регионы африканского континента;
- ограниченность бюджетных ресурсов, в силу ограниченности темпов роста экономики большинства стран на африканском континенте;

• китайская экспансия на африканский рынок в рамках проектов развития инфраструктуры.

Объем доступного холдингу гражданского рынка – до 795 вертолетов, из них 70% составят грузопассажирские, корпоративные и медицинские вертолеты.

В таблице 1 представлены количественные показатели поставки вертолетов начиная с 2000 по 2016 г. и прогнозируемые оценки поставки вертолетной техники до 2025 г. по данным АО «Вертолеты России»:

Таблица 1

Спрос на гражданские вертолеты на африканском континенте

Класс вертолета	Поставки на рынок: коммерческие/ государственные 2000–2016 гг.	Среднее в год 2000–2016 гг.	Емкость рынка 2018–2025 гг.	Среднее в год 2018–2025 гг.
Однодвигательный < 2 т	1406/307	101	949	119
Легкие 2–4 т	662/244	53	833	104
Промежуточные 5–7 т	375/177	32	934	67
Средние 10–16 т	152/202	21	364	46
Тяжелые > 16 т	4/–	< 1	4	< 1
Итого:	2599/930	208	2684	336

Основными рынками гражданских вертолетов типа «Ми» АО «Вертолеты России» являются развивающиеся страны, что может создавать риск просроченных долгов или неплатежей. Рынок Африки характеризуется низким кредитным рейтингом, а также политической нестабильностью. Таким образом, существует риск увеличения просроченной дебиторской задолженности АО «Вертолеты России», что может негативно повлиять на способность акционерного общества своевременно отвечать по своим долговым обязательствам.

Учитывая вышесказанное, выделим сильные и слабые стороны компании.

Слабые стороны:

– медленный оборот запасов, кредиторской и дебиторской задолженности АО «Вертолеты России», а также значительная амплитуда колебаний оборотного капитала объясняется длинным производственным циклом и относительно низкой загрузкой мощностей акционерного общества;

– высокая степень изношенности производственного оборудования акционерного общества;

– недостаточная информационная открытость акционерного общества затрудняет прогнозирование будущих денежных потоков. Ключевые данные о деятельности АО «Вертолеты России», такие как графики поставок и детали контрактов, объемы НИОКР, суммы и направления инвестиций, имеют статус государственной тайны.

Сильные стороны:

- АО «Вертолеты России» занимает перспективную рыночную нишу гражданских вертолетов типа «Ми», спрос на которые в мире растет;
- АО «Вертолеты России» пользуется поддержкой государства;
- лицензия АО «Вертолеты России» на ведение внешнеэкономической деятельности позволяет экономить на услугах посредников. Имея собственную лицензию, АО «Вертолеты России» может вести переговоры и заключать экспортные контракты, экономя на комиссионных 5–15% [1];
- сильная команда менеджеров;
- вертикально-интегрированная структура АО «Вертолеты России», объединившая все бизнес-процессы производства гражданских вертолетов типа «Ми», снижает зависимость от внешних поставщиков и подрядчиков.

Таблица 2

Оценка сильных и слабых сторон АО «Вертолеты России»

Факторы	Влияние фактора
Слабые стороны	
Основными рынками гражданских вертолетов типа «Ми» являются развивающиеся страны	5
Медленный оборот запасов, кредиторской и дебиторской задолженности	3
Высокая степень изношенности производственного оборудования	4
Недостаточная информационная открытость	2
Сильные стороны	
Занимает перспективную рыночную нишу гражданских вертолетов типа «Ми», спрос на которые в мире растет	5
Пользуется поддержкой государства	5
Лицензия на ведение внешнеэкономической деятельности	3
Сильная команда менеджеров	4
Вертикально-интегрированная структура	3

Проведем оценку сильных и слабых сторон АО «Вертолеты России» (табл. 3) с учетом не только влияния фактора, но и его значимости.

Таблица 3

Оценка значимости сильных и слабых сторон АО «Вертолеты России»

Факторы	Значимость	Влияние фактора	Оценка
Слабые стороны			– 1,34
Основными рынками гражданских вертолетов типа «Ми» являются развивающиеся страны	0,08	– 5	– 0,40
Медленный оборот запасов, кредиторской и дебиторской задолженности	0,02	– 3	– 0,06
Высокая степень изношенности производственного оборудования	0,2	– 4	– 0,8
Недостаточная информационная открытость	0,04	– 2	– 0,08
Сильные стороны			1,62
Занимает перспективную рыночную нишу гражданских вертолетов типа «Ми», спрос на которые в мире растет	0,9	5	0,45
Пользуется поддержкой государства	0,10	5	0,50
Лицензия на ведение внешнеэкономической деятельности	0,08	3	0,24
Сильная команда менеджеров	0,07	4	0,28
Вертикально-интегрированная структура	0,05	3	0,15
ИТОГО	1		0,28

И с т о ч н и к : составлено авторами.

Можем отметить, что полученные значения выше нуля, следовательно, согласно теории стратегического управления [3] сильные стороны АО «Вертолеты России» преобладают над слабыми.

Сильные и слабые стороны АО «Вертолеты России» представлены в таблице 4.

Обстоятельства, которые влияют на деятельность АО «Вертолеты России», приведены в таблице 5.

Таблица 4

Сильные и слабые стороны АО «Вертолеты России»

Сильные стороны АО «Вертолеты России»	Слабые стороны АО «Вертолеты России»
<ul style="list-style-type: none"> – Занимает перспективную рыночную нишу гражданских вертолетов типа «Ми», спрос на которые в мире растет – Пользуется поддержкой государства – Лицензия на ведение внешнеэкономической деятельности – Сильная команда менеджеров – Вертикально-интегрированная структура 	<ul style="list-style-type: none"> – Основными рынками гражданских вертолетов типа «Ми» являются развивающиеся страны – Медленный оборот запасов, кредиторской и дебиторской задолженности – Высокая степень изношенности производственного оборудования – Недостаточная информационная открытость

Таблица 5

Обстоятельства внешней среды АО «Вертолеты России»

Политические факторы	Экономические факторы
Влияние налоговой политики	Влияние динамики экономики РФ
Влияние изменения законодательства	Влияние уровня инфляции
Влияние политической устойчивости государства	Влияние появления новых конкурентов
Влияние коррупции	Влияние курса валют
Влияние торговой политики государства	Влияние поведения конкурентов
Влияние вероятности военных действия в стране	Влияние процентных ставок
Влияние степени регулирования отрасли государством	Технологические факторы
Социально-культурные факторы	Влияние инноваций в технологиях (оборудование, материалы и т.д.)
Влияние замедления роста рынка	Влияние инноваций в информационных технологиях
Влияние требований к качеству продукции	Влияние степени внедрения, обмена и использования технологий в отрасли
Влияние отношения к имиджу организации и ее репутации	
Влияние потребностей и вкусов покупателей	

Экономические обстоятельства представлены основными показателями экономической ситуации в нашей стране [2].

Российское государство заинтересовано в успешной деятельности АО «Вертолеты России» в силу следующих основных факторов:

– необходимость исполнять достигнутые договоренности со своими торговыми партнерами. Более 70% выручки АО «Вертолеты России» на сегодняшний день формируется за счет экспортных поставок. При этом такая перспектива сохраниться и в будущем, так как портфель заказов компании практически полностью состоит из экспортных контрактов;

– Российское государство заинтересовано в создании безупречной репутации АО «Вертолеты России». Дефолт АО «Вертолеты России» может нанести серьезный риск для инвесторов, что может негативно сказаться на возможности привлечь значительные финансовые ресурсы [4].

Наиболее важным фактором можно назвать изменение курса валют, так как портфель заказов АО «Вертолеты России» на 70% состоит из экспортных контрактов в долларах.

Технологические обстоятельства характеризуются влиянием внедрения технологий и инноваций в отрасль, положением в сфере ИТ, а также общим уровнем развития технологий в отрасли.

Проведем оценку указанных 6 факторов (табл. 6).

Таблица 6

**Оценка влияния факторов внешней среды
на деятельность АО «Вертолеты России»**

Факторы	Влияние фактора
<i>Политические факторы</i>	
Влияние налоговой политики	5
Влияние изменения законодательства	4
Влияние политической устойчивости государства	4
Влияние коррупции	4
Влияние торговой политики государства	4
Влияние вероятности военных действий в стране	1
Влияние степени регулирования отрасли государством	3
<i>Технологические факторы</i>	
Влияние инноваций в технологиях (оборудование, материалы)	4
Влияние инноваций в информационных технологиях	3
Влияние степени внедрения, обмена и использования технологий	3

Окончание табл. 6

Факторы	Влияние фактора
Социально-культурные факторы	
Влияние замедления роста рынка	3
Влияние требований к качеству продукции	5
Влияние отношения к имиджу организации и ее репутации	4
Влияние потребностей и вкусов покупателей	4
Экономические факторы	
Влияние динамики экономики РФ	4
Влияние уровня инфляции	4
Влияние появления новых конкурентов	2
Влияние курса валют	4
Влияние поведения конкурентов	3
Влияние процентных ставок	4

Наиболее серьезное влияние на деятельность АО «Вертолеты России» оказывают фактор налоговой политики государства и требования к качеству продукции, они оценены в 5 баллов.

Проведем оценку значимости факторов внешней среды на деятельность АО «Вертолеты России» (табл. 7).

Таблица 7

**Оценка значимости факторов внешней среды
на деятельность АО «Вертолеты России»**

Факторы	Значимость	Влияние фактора	Оценка
Политические факторы			- 0,22
Влияние налоговой политики	0,07	- 5	- 0,35
Влияние изменения законодательства	0,07	- 4	- 0,28
Влияние политической устойчивости государства	0,05	4	0,20
Влияние коррупции	0,05	- 4	- 0,20
Влияние торговой политики государства	0,07	4	0,28
Влияние вероятности военных действий в стране	0,04	1	0,04
Влияние степени регулирования отрасли государством	0,03	3	0,09

Окончание табл. 7

Факторы	Значимость	Влияние фактора	Оценка
<i>Технологические факторы</i>			0,4
Влияние инноваций в технологиях (оборудование, материалы и т.д.)	0,04	4	0,16
Влияние инноваций в информационных технологиях	0,04	3	0,12
Влияние степени внедрения, обмена и использования технологий в отрасли	0,04	3	0,12
Социально-культурные факторы			0,79
Влияние замедления роста рынка	0,06	– 3	– 0,18
Влияние требований к качеству продукции	0,06	5	0,30
Влияние отношения к имиджу организации и ее репутации	0,04	4	0,15
Влияние потребностей и вкусов покупателей	0,04	4	0,16
<i>Экономические факторы</i>			– 1,1
Влияние динамики экономики РФ	0,06	– 4	– 0,24
Влияние уровня инфляции	0,06	– 4	– 0,24
Влияние появления новых конкурентов	0,03	– 2	– 0,06
Влияние курса валют	0,06	– 4	– 0,24
Влияние поведения конкурентов	0,04	– 3	– 0,12
Влияние процентных ставок	0,05	– 4	– 0,20
ИТОГО	1		

Влияние экономических факторов на деятельность АО «Вертолеты России» самое сильное [1].

Наиболее важными факторами являются:

1. влияние налоговой политики – 0,35;
2. влияние требований к качеству продукции – 0,30;
3. влияние изменения законодательства – 0,28;
4. влияние торговой политики государства – 0,28;
5. влияние динамики экономики РФ – 0,24;
6. влияние уровня инфляции – 0,24;
7. влияние курса валют – 0,24.

При этом факторы, которые оказывают положительное влияние (их значение выше нуля), представляют возможности для компании, а факторы, имеющие отрицательное значение, являются угрозами. Таким образом, мы можем разделить все факторы влияния внешней среды на деятельность АО «Вертолеты России» на «возможности» и «угрозы» (табл. 8).

Таблица 8

Возможности и угрозы деятельности АО «Вертолеты России»

Возможности деятельности АО «Вертолеты России»	Угрозы деятельности АО «Вертолеты России»
Влияние политической устойчивости государства	Влияние налоговой политики
Влияние торговой политики государства	Влияние изменения законодательства
Влияние степени регулирования отрасли государством	Влияние коррупции
Влияние инноваций в технологиях (оборудование, материалы и т.д.)	Влияние замедления роста рынка
Влияние инноваций в информационных технологиях	Влияние динамики экономики РФ
Влияние степени внедрения, обмена и использования технологий в отрасли	Влияние уровня инфляции
Влияние требований к качеству продукции	Влияние появления новых конкурентов
Влияние отношения к имиджу организации и ее репутации	Влияние курса валют
Влияние потребностей и вкусов покупателей	Влияние поведения конкурентов
	Влияние процентных ставок

Таким образом, после анализа и оценки сильных и слабых сторон холдинга, а также его возможностей и угроз, можем составить матрицу SWOT-анализа.

Таблица 9

Матрица SWOT-анализа

	Положительные факторы	Негативные факторы
Внутренняя среда	<i>Сильные стороны (внутренний потенциал) (S)</i>	<i>Слабые стороны (внутренние недостатки) (W)</i>
	<p>Занимает перспективную рыночную нишу гражданских вертолетов типа «Ми», спрос на которые в мире растет</p> <p>Пользуется поддержкой государства</p> <p>Лицензия на ведение внешнеэкономической деятельности</p> <p>Сильная команда менеджеров</p> <p>Вертикально-интегрированная структура</p>	<p>Основными рынками гражданских вертолетов типа «Ми» являются развивающиеся страны</p> <p>Медленный оборот запасов, кредиторской и дебиторской задолженности</p> <p>Высокая степень изношенности производственного оборудования</p> <p>Недостаточная информационная открытость</p>
Внешняя среда	<i>Потенциальные возможности (O)</i>	<i>Имеющиеся угрозы (T)</i>
	<p>Влияние политической устойчивости государства</p> <p>Влияние торговой политики государства</p> <p>Влияние степени регулирования отрасли государством</p> <p>Влияние инноваций в технологиях (оборудование, материалы и т.д.)</p> <p>Влияние инноваций в информационных технологиях</p> <p>Влияние степени внедрения, обмена и использования технологий в отрасли</p> <p>Влияние требований к качеству продукции</p> <p>Влияние отношения к имиджу организации и ее репутации</p> <p>Влияние потребностей и вкусов покупателей</p>	<p>Влияние налоговой политики</p> <p>Влияние изменения законодательства</p> <p>Влияние коррупции</p> <p>Влияние замедления роста рынка</p> <p>Влияние динамики экономики РФ</p> <p>Влияние уровня инфляции</p> <p>Влияние появления новых конкурентов</p> <p>Влияние курса валют</p> <p>Влияние поведения конкурентов</p> <p>Влияние процентных ставок</p>

SWOT-анализ является инструментом качественной оценки, с помощью которого можно увидеть, какие слабые стороны и внешние угрозы для осуществления своей деятельности на африканском рынке имеет АО «Вертолеты России» и какие сильные стороны и потенциальные возможности можно им противопоставить. Так, например, вертолеты типа «Ми» не пользуются спросом в развитых странах (это слабая сторона), однако на Африканский континент вполне возможно их успешно поставлять (это потенциальная возможность).

В отрасли и на целевом рынке существует конкуренция (угроза), однако компания имеет хорошую репутацию и сильную команду управленцев, а также умеренные цены (сильные стороны, с помощью которых можно противостоять данной угрозе).

Что касается количественной оценки, которая систематизирована в таблице 10, целесообразно использовать методику SPACE.

Таблица 10

Факторы внешнего влияния

Факторы	Оценка
Угрозы (суммарное значение – 2,11)	– 2,11
Влияние налоговой политики	– 0,35
Влияние изменения законодательства	– 0,28
Влияние коррупции	– 0,20
Влияние замедления роста рынка	– 0,18
Влияние динамики экономики РФ	– 0,24
Влияние уровня инфляции	– 0,24
Влияние появления новых конкурентов	– 0,06
Влияние курса валют	– 0,24
Влияние поведения конкурентов	– 0,12
Влияние процентных ставок	– 0,20
Возможности	1,62
Влияние политической устойчивости государства	0,20
Влияние торговой политики государства	0,28
Влияние вероятности военных действий в стране	0,04
Влияние степени регулирования отрасли государством	0,09
Влияние инноваций в технологиях (оборудование, материалы и т.д.)	0,16
Влияние инноваций в информационных технологиях	0,12

Окончание табл. 10

Факторы	Оценка
Влияние степени внедрения, обмена и использования технологий в отрасли	0,12
Влияние требований к качеству продукции	0,30
Влияние отношения к имиджу организации и ее репутации	0,15
Влияние потребностей и вкусов покупателей	0,16
Слабые стороны	– 1,34
Основными рынками гражданских вертолетов типа «Ми» являются развивающиеся страны	– 0,40
Медленный оборот запасов, кредиторской и дебиторской задолженности	– 0,06
Высокая степень изношенности производственного оборудования	– 0,8
Недостаточная информационная открытость	– 0,08
Сильные стороны	1,62
Занимает перспективную рыночную нишу гражданских вертолетов типа «Ми», спрос на которые в мире растет	0,45
Пользуется поддержкой государства	0,50
Лицензия на ведение внешнеэкономической деятельности	0,24
Сильная команда менеджеров	0,28
Вертикально-интегрированная структура	0,15

По аналогии с методикой SPACE изобразим вектор на оси координат (рис. 1).

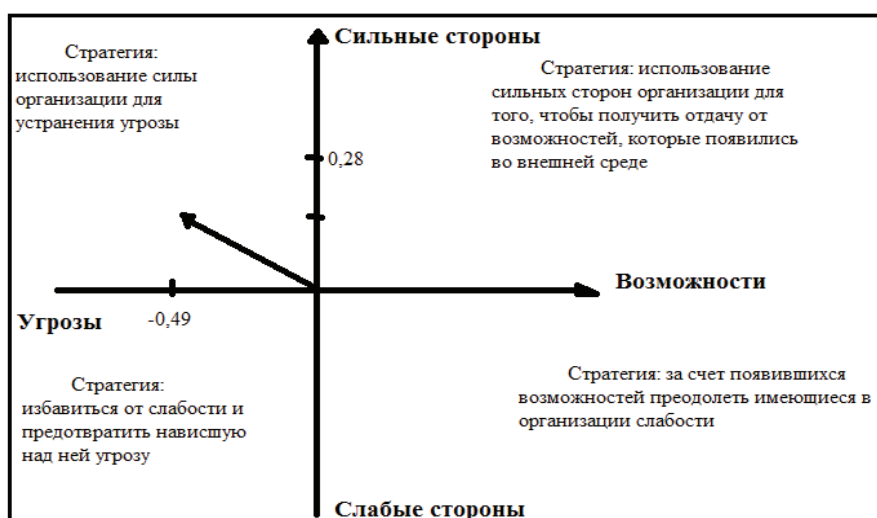


Рис. 1. Поле SWOT-анализа

И с т о ч н и к : составлено авторами на основании [5].

Значение оси X будет являться разницей суммарных значений сильных и слабых сторон, полученных в процессе экспертной оценки. Значение оси Y будет получено суммированием значений оценки возможностей и угроз (со знаком минус).

Таким образом, начало вектора будет совпадать с началом координат, а вторая точка на плоскости будет иметь координаты:

по оси X : $1,62 - 1,34 = 0,28$;

по оси Y : $1,62 - 2,11 = -0,49$.

В результате можно сделать вывод, что стратегия продвижения компании на африканский рынок должна основываться на использовании своих сильных сторон: качество продукции, умеренные цены.

© Парфенова С.В., Салиенко Н.В., 2018

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- [1] *Ефремов В.С.* Стратегия бизнеса. Концепции и методы планирования: учеб. пособие. М.: Изд. “Финпресс”, 2012. 192 с.
- [2] Российская авиационная отрасль: переломный момент // Группа компаний ОАО «Сбербанк России». URL: https://www.aviapanorama.ru/wp-content/uploads/2013/08/spg_perelom.pdf.
- [3] *Тренив Н.Н.* Стратегическое управление: учебное пособие. ПРИОР, 2015. 288 с. Российская авиационная отрасль: переломный момент. URL: https://www.aviapanorama.ru/wp-content/uploads/2013/08/spg_perelom.pdf.
- [4] *Тарасова М.С.* Современное состояние и перспективы развития авиационной промышленности России // Вестник Московского государственного областного университета. 2011. №. 2. С. 211–217.
- [5] Поле SWOT-анализа // Негосударственное образовательное учреждение высшего профессионального образования Московский технологический институт «ВТУ». URL: https://www.dekanblog.ru/blog/dopmat/sigul_swot.pdf.

REFERENCES

- [1] Efremov V.S. Strategiya biznesa. Kontseptsii i metody planirovaniya: Ucheb. posobie. M.: Izd. “Finpress”, 2012. 192 s.
- [2] Rossiyskaya aviatsionnaya otrasl’: perelomnyy moment // Gruppy kompaniyi ОАО «Sberbank Rossii». URL: https://www.aviapanorama.ru/wp-content/uploads/2013/08/spg_perelom.pdf.
- [3] Trennev N.N. Strategicheskoe upravlenie: Uchebnoe posobie. PRIOR, 2015. 288 s. Rossiyskaya aviatsionnaya otrasl’: perelomnyy moment. URL: https://www.aviapanorama.ru/wp-content/uploads/2013/08/spg_perelom.pdf.
- [4] Tarasova M.S. Sovremennoe sostoyanie i perspektivy razvitiya aviatsionnoy promyshlennosti Rossii // Vestnik Moskovskogo gosudarstvennogo oblastnogo universiteta. 2011. №. 2. S. 211–217.

- [5] Pole SWOT-analiza // Negosudarstvennoe obrazovatel'noe uchrezhdenie vysshego professional'nogo obrazovaniya Moskovskiy tekhnologicheskii institut «VTU». URL: https://www.dekanblog.ru/blog/dopmat/sigul_swot.pdf.

ASSESSMENT OF THE COMPETITIVENESS OF CIVIL HELICOPTERS “MI” ON THE AFRICAN MARKET

S.V. Parfenova, N.V. Salienco

Bauman Moscow State Technical University
2-ya Baumanskaya St., 5, bldg. 1, 105005, Moscow

The relevance of the study is due to the requirements for accounting for the competitiveness of Mi helicopters on the African continent. In this regard, this article is aimed at disclosing the competitiveness assessment of JSC “Russian Helicopters” as a supplier of multi-purpose Mi helicopters to the African continent. The leading method to investigate this problem is the SWOT analysis method, which allows to consider comprehensively the competitive advantages of the product in the context of its functional significance and uniqueness. The article presents the research results, reveals the potential for the promotion of Mi helicopters to the African market, identifies the advantages and disadvantages of Russian helicopter technology, and proves the relevance of the task posed in the article. The materials of the article are of practical value for a wide range of marketers and managers of helicopter construction enterprises.

Key words: aircraft, helicopter technology, SWOT-analysis, competitiveness, the African continent

Об авторах:

Парфенова Светлана Владимировна – студентка магистратуры Московского государственного технического университета имени Н.Э. Баумана, ведущий специалист управления сопровождения коммерческой деятельности АО «Вертолеты России» (e-mail: s.parfenova@rhc.aero)

Салиенко Наталья Владимировна – доктор экономических наук, профессор Московского государственного технического университета имени Н.Э. Баумана (e-mail: salienkonv@bmstu.ru)

About the authors:

Parfenova Svetlana Vladimirovna – Master Student of the Bauman Moscow State Technical University, Senior Specialist of the Commercial Support Department of the JSC “Russian Helicopters” (e-mail: s.parfenova@rhc.aero).

Salienco Natalia Vladimirovna – Doctor of Economy, Professor of the Bauman Moscow State Technical University (e-mail: salienkonv@bmstu.ru).