

ОСОБЛИВОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ КОНТРАКТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В АВІАЦІЙНІЙ ГАЛУЗІ

В статті розглянуті основні проблеми сучасної практики ведення контрактної діяльності в авіаційній галузі. Визначені основні тенденції і мотиви змін у співпраці авіапідприємств з контрагентами. Розглянуто механізм виникнення транзакційних витрат в ході контрактної діяльності авіапідприємства. Надана класифікація транзакційних витрат. Обґрунтовано необхідність застосування впливу з метою зменшення транзакційних витрат на усіх етапах контрактного процесу. Розглянуті основні переваги, які отримує авіапідприємство від впровадження запропонованих рекомендацій.

Постановка проблеми. Ринок авіації в Україні з року в рік нарощує свої обороти, збільшується число гравців, з'являються нові продукти, зростає конкуренція.

Проведений аналіз напрямків сфер діяльності авіапідприємств, показав, наскільки розширився спектр їх діяльності, ще раз підкреслив постійну динаміку розвитку авіаційної галузі і розширення контрактної діяльності. Сьогодні одне авіапідприємство може співпрацювати з багатьма компаніями, і кількість контрактних угод може досягати 50 і більше.

Спостерігається також формування глобальних альянсів авіакомпаній: SkyTeam, Star Alliance, Oneworld. Таким чином, в теорії спільна робота авіапідприємств повинна суттєво вплинути на ефективність діяльності, облегшити життя, як самим перевізникам, так і їх пасажиром. Але, на практиці, отримати суттєву вигоду від вступу до альянсу вдається далеко не усім авіапідприємствам. Замість очікуваних прибутків, у авіапідприємств виникають транзакційні витрати великих розмірів.

Отже, кількість контрагентів в умовах ринку авіації, який динамічно розвивається постійно зростає. Тому контрактні відносини набувають все більше сили і впливу на ефективність діяльності і прибутковості авіапідприємств.

В сфері авіації, економічна поведінка об'єктів і суб'єктів контрактної діяльності нічим не відрізняється від загальної економічної поведінки в інших галузях, і пов'язана з перебором економічних альтернатив з метою раціонального вибору, тобто вибору, в якому мінімізуються витрати і максимізується чиста вигода.

Таким чином, з одного боку, авіапідприємствам для того, щоб мати змогу розвиватися, реалізовувати свої проекти, досягати поставлених цілей повинні вступати у контрактні відносини з іншими контрагентами, з іншого боку, вступаючи у контрактні відносини, у авіапідприємств починається з цими контрагентами контрактна діяльність, у наслідку якої, з'являються значні транзакційні витрати. І, чим ширше розширюється коло контрактної діяльності, тим більше зростають транзакційні витрати у авіапідприємства.

Саме тому, стає актуальним розгляд етапів контрактної діяльності авіапідприємства, виявлення основних причин появи транзакційних витрат, які виникають на кожному етапі у процесі співпраці, і організація ефективного впливу з метою зменшення чи, взагалі, запобігання транзакційних витрат. Все це допоможе авіапідприємству вести плідну і ефективну співпрацю зі своїми партнерами, яка буде приносити значні переваги обом сторонам контрактного процесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання контрактної діяльності є дуже актуальним в економічній сфері. Теорія контрактів об'єднує за останні 30 років досягнення мікроекономічної теорії в області моделей з асиметричною інформацією і з неспостережуваними діями. На відміну від теорії загальної

рівноваги, теорія контрактів не використовує припущення про досконалу конкуренцію і відсутність трансакційних витрат. Більш того, вона досліджує питання, звідки беруться і від чого залежать ці витрати, і як побудовані взаємодії у випадку двосторонньої монополії. Теорія контрактів пояснює причини і наслідки неповноти контрактів, є основою сучасної теорії власності і формалізацією нової інституційної економіки.

Питанню проблем контрактної діяльності і виникнення трансакційних витрат присвячено багато наукових робіт [1-10]. Серед них роботи таких вчених, як: Нурієва Р., Капелюшнікова Р., Юдкевича М.М., Коковякіної І.А., Подколзіної Е.А., Рябініної А.Ю., Кузьміна Я.І., Бендукидзе К.А., Тамбовцева В.Л., Шастітко А.Е., Леона Вальраса, Дж. Коммонса, Коуза Р., Божидар Трифунова Митровича, Менара К., Salanie, Bernard, Hart, Oliver, Bengt Holmstrom, Mas-Colell, Whinston, Green, Bengt, Jean Tirole, Williamson та ін.

В Україні питання контрактної діяльності в сучасних ринкових умовах досліджується у працях Г.О. Дорошенка, Н.В. Харченка, І.В. Москаленка, О.В. Замазій, В.Д. Рогожина, Л.В. Базалієва, В.В. Усачової, О.А. Жамойди та ін.

Невирішена раніше частина загальної проблеми. Оскільки економічний стан в Україні і в усьому світі постійно змінюється, а зараз взагалі спостерігається найскладніша світова економічна криза, змінюється характер конкуренції та специфіка ринкових відносин, змінюються також умови для подальшого розвитку авіаційної галузі. Ці зміни мають безпосередній вплив на внутрішню і зовнішню контрактну діяльність будь-якого авіапідприємства. З'являється необхідність у постійному аналізі контрактних відносин на усіх етапах, з метою виявлення негативних факторів, які впливають на виникнення значних трансакційних витрат і неефективної співпраці, тобто визначення і вирішення проблем, які виникають в процесі контрактної діяльності авіапідприємства.

Отже, розглянуті раніше теорії частково втратили свою актуальність і потребують певного перегляду, з метою урахування і вчасного реагування на всі зміни, які відбулися і відбуваються в зовнішньому економічному середовищі.

До того ж, процес контрактної діяльності авіаційних підприємств розглядався науковцями частково: не визначена повна класифікація трансакційних витрат, не надані рекомендації щодо зменшення розміру цих витрат на кожному етапі контактного процесу.

Викладення основного матеріалу. Авіатранспортна галузь – це глобальна транспортна система, яка характеризується високим рівнем економічної ефективності інтеграційних процесів і світової співпраці.

Аналіз сучасної діяльності авіапідприємств приводить до наступних висновків:

- для реалізації запланованих проєктів, авіапідприємства повинні укладати нові контракти і вступати в контрактні відносини з іншими контрагентами;
- у авіапідприємств суттєво розширюється коло контрактної діяльності.
- Авіапідприємства вступають у контрактні відносини з метою:
 - вирішувати різні проблеми (отримання кредитів в банках на розвиток, консалтинг, набір кадрів, навчання і перепідготовка кадрів, покупка та ремонт обладнання тощо);
 - розширювати спектр своїх послуг (електронні картки, мобільні телефони, використання Інтернет тощо);
 - посилювати конкурентоспроможність на ринку авіації;
 - ефективніше організувати свою діяльність;
 - досягати найкращих результатів і прибутку.

Так, наприклад, російська авіакомпанія S7 Airlines у рамках розширення міжнародного партнерства уклала нові двосторонні інтерлайн-угоди про взаємне визнання електронного білету з німецькими авіакомпаніями - Air Berlin і LTU International Airways і з українською авіакомпанією "Міжнародні авіалінії України". Такі угоди надають можливість здійснювати продаж електронних білетів на всі рейси цих авіакомпаній і S7 Airlines.

Отже, тільки по цьому напрямку діяльності авіакомпанія S7 Airlines уклала 21 контракти, надаючи

можливість своїм пасажиром оформлювати електронні білети на рейси 21-єї авіакомпанії [6].

Контрактний процес існує всюди, де присутні як мінімум дві сторони, які намагаються заключити будь-яку угоду між собою.

Визначення "контракту", що надається в ЕТК США:

згідно п.11.ст. 1-201 ЕТК "догівір – це сукупність юридичних зобов'язань, які витікають з угоди сторін, відповідно до існуючого Закону та інших підлягаючих до застосування правових норм". А згідно п.3 ст. 1-201 ЕТК "угода означає дійсну домовленість сторін, що витікає з їх слів чи що припускається, на підставі інших обставин, включаючи розвиток ділових відносин, торгові звичаї чи хід виконання". Схема взаємодії учасників контрактного процесу представлена на рис.1.

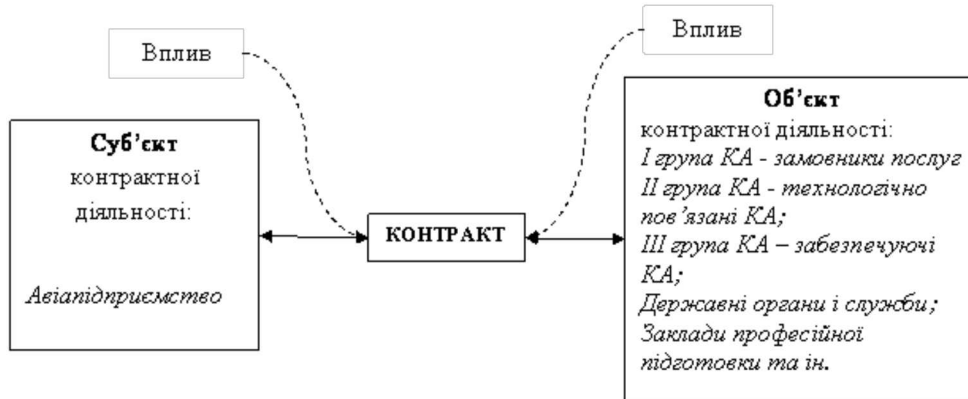


Рис.1. Схема взаємодії учасників контрактного процесу

I група КА (контрагентів) - замовники послуг:

- 1) Кінцеві здобувачі – пасажирів;
- 2) Грузовідправники.

II група КА (контрагентів) - технологічно пов'язані КА:

- 1) Аеропорти;
- 2) Підприємства, які надають послуги: хендлінгу і кетерінгу;
- 3) Транспортно-експедиторські підприємства.

III група КА (контрагентів) – забезпечуючі КА:

- 1) Посередники з продажу авіаперевезень;
- 2) Підприємства з виробництва, модернізації, ремонту та переобладнання авіатехніки;
- 3) Компанії – постачальники обладнання і запасних частин;
- 4) Компанії щодо надання різних послуг: орендних, лізингових, банківських та ін.

Контрактна діяльність є дуже важливою складовою механізмом економічного розвитку авіаційної галузі, тому що контрактна діяльність допомагає з'єднати усі бізнес процеси і за її допомогою надати їм ефективного розвитку і стабільного функціонування.

Так, багато авіакомпаній з'єднуються для надання спеціальних пропозицій для своїх клієнтів, де які співпрацюють і надають один одному послуги такі як, наприклад, консалтингові, проведення навчальних тренінгів щодо перепідготовки пілотів та іншого авіаційного персоналу, оренди літаків тощо. Авіакомпанії, аеропорти, авіаційні заводи укладають угоди з іншими авіаційними заводами на покупку літаків, обладнання та іншої необхідної для виконання певних типів робіт і надання послуг.

Так, російська авіакомпанія «КД авіа» уклала інтерлайн – угоду з українською авіакомпанією «Аеросвіт» про взаємне визнання перевізної документації. Отже, кожна із сторін отримала право продавати перевезення на маршрути іншої. При цьому, пасажир може придбати єдиний білет на переліт з любого пункту мережі «КД авіа» в міста, які охоплені географією польотів авіакомпанії «Аеросвіт». Ця взаємовигідна угода

вплинула на те, що російська авіакомпанія «КД авіа» у 2007 році збільшила перевезення пасажирів на 13% [6].

Отже, з одного боку, авіапідприємства для того, щоб мати змогу розвиватися, реалізовувати свої проекти, досягати поставлених цілей, повинні вступати в контрактні відносини з іншими контрагентами, з іншого боку, вступаючи у контрактні відносини, у авіапідприємств починається з цими контрагентами контрактна діяльність, в наслідок якої, з'являються значні транзакційні витрати. І чим ширше розширюється коло контрактної діяльності, тим більше зростають транзакційні витрати у авіапідприємства (рис.2.).

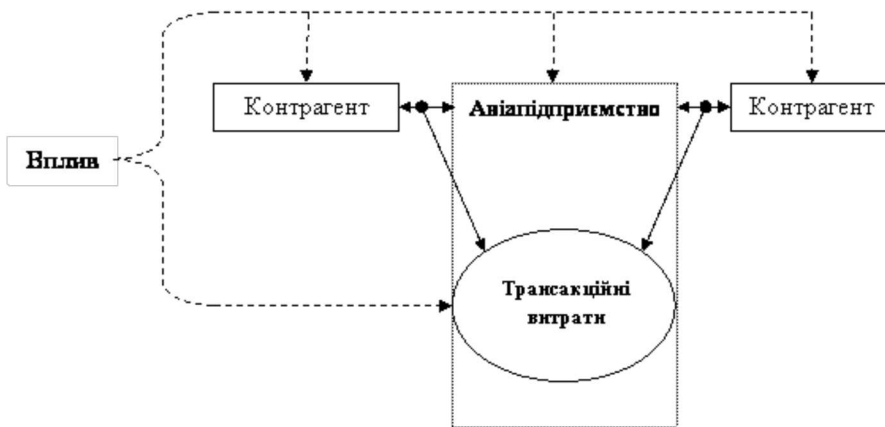


Рис.2. Схема взаємодії впливу з процесом контрактної діяльності авіапідприємства

З метою зменшення транзакційних витрат, авіапідприємство повинне впливати на контрактний процес. Щоб уникнути багатьох проблем, бути конкурентоспроможними на ринку авіації, вони повинні дуже ретельно вибирати своїх контрагентів і обережно вступати з ними у контрактні відносини.

Головною причиною виникнення транзакційних витрат – є порушення умов контракту.

Б.Т. Митрович визначив наступну класифікацію порушень контракту, як представлено на рис.3:



Рис.3. Класифікація порушень контракту за Б.Т. Митровичем [1].

Усі ці порушення, які виникають в процесі контрактної діяльності ведуть до значного зростання

трансакційних витрат. Так, російська авіакомпанія «Самара» повинна погасити залишок бюджетного кредиту у розмірі 20 млн. рублів та 30,5 млн. рублів пені (що у 1,5 рази більше, ніж сума основного боргу) за несвоєчасне повернення боргу, який було видано ще у 1997 році іншому авіапідприємству, з яким відбулося злиття [11].

Практика ведення контрактної діяльності в авіаційній галузі показує наступні проблеми, з якими зустрічаються авіапідприємства:

- 1) моральні ризики;
- 2) невиконання і порушення умов контракту;
- 3) опортуністична поведінка з боку контрагентів;
- 4) недотримання стандартів, обумовлених у контракті;
- 5) вплив державних органів, глобалізації тощо.

Усе це впливає на ефективність співпраці, і в результаті, на прибутковість, а також може привести до великих витрат і навіть до закриття авіапідприємства. Таким чином, від характеру взаємодії підприємств залежить їх економічний розвиток, позиція на ринку і плани на майбутнє.

Отже, аналіз контрактної діяльності на ринку авіації викриває багато проблем, з якими зустрічаються авіапідприємства, і як наслідок цих проблем – зростання трансакційних витрат. Для кращого розуміння, з чим пов'язане виникнення трансакційних витрат, надамо класифікацію видів трансакційних витрат на кожному етапі контрактного процесу (рис.4.)

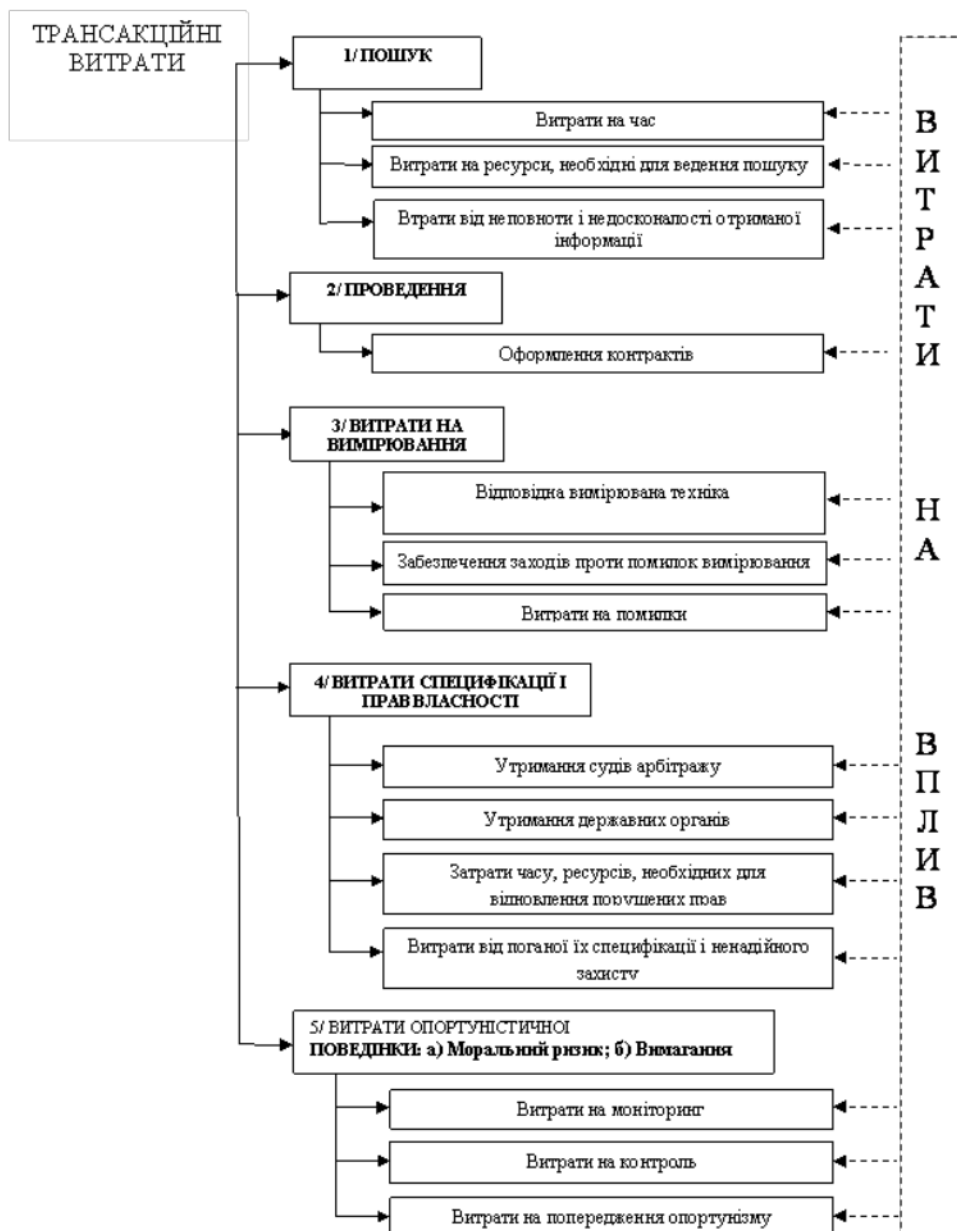


Рис.4. Класифікація трансакційних витрат

З наданої класифікації стає зрозумілим природа формування трансакційних витрат. Також можна зробити висновки про організацію певного впливу на кожному етапі контрактного процесу з метою зменшення чи запобігання появи цих витрат.

Висновки. Постійні зміни зовнішнього і внутрішнього середовища безпосередньо впливають на контрактну діяльність авіапідприємств:

- 1) Авіапідприємства розширюють коло своєї діяльності, вступають у нові контрактні відносини з багатьма різними контрагентами;
- 2) Змінюється характер контрактної діяльності, з'являється багато нових проблем, які неминуче ведуть до значних трансакційних збитків;
- 3) Контрагенти мають великий вплив на ефективне функціонування підприємства в цілому.

При виборі контрагентів потрібно оцінювати такі основні моменти, які безпосередньо впливають на подальшу співпрацю між компаніями:

- 1) Надійність (репутація, виконання та вчинки, фінансовий стан);
- 2) Технічні здібності (обладнання, знання, досвід роботи);
- 3) Менеджерські здібності (попередні досягнення, кваліфікація персоналу, механізми контролю);
- 4) Досвід роботи у подібних проектах (подібні проекти, які були успішними).

Сучасні умови контрактних відносин потребують постійного аналізу контрактного процесу на кожному його етапі, виявлення порушень і своєчасного реагування. Необхідно також впливати на процес контрактної діяльності з метою зниження різних видів ризиків і запобігання виникнення порушень.

Класифікація трансакційних витрат надає можливість зрозуміти природу формування трансакційних витрат, грамотно організувати контрактну діяльність, направляючи її до плідної співпраці і знижуючи рівень трансакційних витрат.

Список літератури

1. P. Aghion, M. Dewatripont, P. Rey (1994) Renegotiation design with unverifiable information. *Econometrica* 62: P. 257-282.
2. O. Hart and J. Moore (1988) Incomplete contracts and renegotiations. *Econometrica* 56 (4): P. 755-785.
3. Y. K. Che, D. B. Hausch (1999) Cooperative investments and the value of contracting. *American Economic Review* 89 (1): P. 125-147.
4. Шаститко А.Е. Выбор механизмов управления контрактными отношениями в условиях реформы регулирования экономики. – М.: ТЕИС, 2004.
5. Юдкевич М.М., Подколзина Е.А., Рябинина А.Ю. «Основы теории контрактов: модели и задачи», Издательский дом ГУ-ВШЭ, 2002.
6. Електронна газета «АвиПорт» <http://www.aviaport.ru/>