

*Ст.викладач, Юр'єва Т.Г.
Національний авіаційний університет, м. Київ*

ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ АВІАТРАНСПОРТНОЇ ГАЛУЗІ

У статті подано аналіз основних видів фінансових послуг, якими на сьогоднішній день користуються підприємства – суб'єкти авіатранспортної галузі.

Постановка проблеми. Інтернаціоналізація суспільно-економічного життя, перехід до відкритої економіки сприяють приєднанню України до світового господарства, її входженню в світовий економічний простір. Тому особливої актуальності сьогодні набуває проблема адаптації вітчизняних авіатранспортних підприємств до нових умов. Передумовою успішної реструктуризації авіапромислового комплексу є поєднання державної авіаційної промислової політики з загальною державною політикою економічних реформувань і перетворень. Відповідно одним з найважливіших напрямків розвитку і реформування транспортної системи є вдосконалення управління матеріальними потоками. Для успішного розвитку та ефективного функціонування авіатранспортної галузі необхідно залучати великі грошові ресурси, які не можуть бути надані вітчизняним підприємствам з традиційних джерел - державних. Щоб забезпечити потреби у ресурсах необхідно звернутися до фінансового ринку, до його можливостей, що також розширюються. Тобто підприємства авіатранспортної галузі мають активно виходити на фінансовий ринок і ставати його активними учасниками.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Аналіз останніх існуючих джерел, а також останніх публікацій дозволяє визначити існуючу методику фінансування підприємств авіатранспортної галузі. Фінансування витрат на забезпечення авіаційної безпеки здійснюється відповідно до Положення про Державний спеціалізований фонд фінансування загальнодержавних витрат на

авіаційну діяльність та участь України в міжнародних авіаційних організаціях, що затверджується Кабінетом Міністрів України, у межах коштів, що надходять до спеціального фонду державного бюджету відповідного року для забезпечення діяльності цивільної авіації в Україні та участі України в міжнародних організаціях, а також на утримання спеціально уповноваженого органу з питань авіаційної безпеки цивільної авіації. Державний спеціалізований фонд фінансування загальнодержавних витрат на авіаційну діяльність створюється за рахунок державних зборів, добровільних внесків та інших надходжень згідно з Положенням про цей фонд. Але у тих же джерелах відзначається, що для успішного розвитку та ефективного функціонування авіатранспортної галузі необхідні великі грошові ресурси, які не можуть бути надані вітчизняним підприємствам з традиційних джерел. Як наслідок, підприємства авіатранспортної галузі змушені шукати нові альтернативні джерела фінансування, тому частіше звертаються до послуг фінансових посередників, які допомагають підприємству залучити тимчасово вільні кошти третьої сторони та надають ряд послуг, без яких на сьогодні не може функціонувати жодне підприємство авіатранспортної галузі.

Формулювання цілі статті. Тенденціями останніх років в економіці України після різкого зниження є повільне зростання якості транспортних послуг. У зв'язку з цим стає необхідним з'ясування механізму взаємодії ринку фінансових послуг України та авіатранспортних підприємств.

Виклад основного матеріалу. Підприємства авіатранспортної галузі на ринку можуть виступати у вигляді авіакомпаній, аеропортів, підприємств управління повітряним рухом та авіабудівних підприємств. Загалом, з точки зору ринку фінансових послуг, підприємства авіатранспортної галузі можна віднести до інститутів позафінансової сфери. На фінансовому ринку такі підприємства виконують роль емітента, випускаючи деякі цінні папери, або споживача різноманітних фінансових послуг.

Найпоширенішими послугами, якими сьогодні користуються підприємства авіатранспортної галузі, є страхування, кредитування і лізингові операції. Бурхливий розвиток обсягів авіаперевезень в останні роки змушує вітчизняні авіакомпанії шукати джерела додаткового фінансування для поповнення оборотних коштів, здійснення дорогих програм підтримки літної придатності своїх повітряних суден і відновлення парку. Саме тому усе більше

авіакомпаній розкриваються для інвесторів - перевізників цікавлять ті умови, на яких можна позичити гроші на фондовому ринку. Крім того, сьогодні все частіше використовуються такі послуги як факторинг, франчайзинг, інвестиційна діяльність, котирування цінних паперів та їх випуск, консультаційні послуги, валютні операції, розрахунково-платіжні операції тощо. Із зазначеного вище витікає необхідність розглянути основні види фінансових послуг, якими на сьогодні користуються підприємства авіатранспортної галузі.

Авіаційна промисловість є однією з найбільших галузей української економіки. Літаки українського виробництва експлуатуються як на Україні, так і в багатьох країнах світу. Проте переважна більшість авіакомпаній не мають достатніх фінансових ресурсів для самостійного придбання нової авіаційної техніки, а використання позичкового капіталу (кредитів комерційних банків) – не вигідне, зважаючи на високу вартість „довгих грошей” і вимог комерційних банків по забезпеченню кредитів. Тому фактично єдиним ефективним шляхом вирішення завдання розширення виробничої потужності авіакомпаній і оновлення парку авіаційної техніки є лізинг. Корисний досвід міжнародного лізингу накопичений низкою авіаційних компаній України. Зокрема, українсько-ірландське спільне підприємство "Міжнародні авіалінії України" (МАУ) завдяки лізингу трьох "Боїнгів" здійснює рейси більше ніж 20 міжнародними маршрутами. Сам лізинг став можливий завдяки високому авторитету партнера - ірландської компанії "Гіннес Піт Ейвіейшн", що є світовим лідером у сфері послуг з лізингу літаків. Єдиною компанією в Україні, яка надає в лізинг авіаційну техніку є ВАТ "Укртранслізинг". ВАТ "Укртранслізинг" створено у 1998 році. Зазначимо, що в компанії працює висококваліфікований персонал. В більшій мірі - це економісти, авіаційні фахівці з досвідом роботи в авіакомпаніях, державних установах. Компанія довела, що вміє працювати за ефективними лізинговими схемами. На сьогоднішній день ВАТ "Укртранслізинг" профінансувало виробництво п'яти літаків Ан-140 і трьох літаків Ан-74ТК-300Д, один з яких був переданий Державному авіапідприємству „Україна” для перевезення вищих посадових осіб держави. ВАТ "Укртранслізинг", на думку багатьох експертів, завдяки входженню держави в число акціонерів, і грамотній роботі професіоналів успішно реалізує політику держави. Саме тут ефективно використовуються гарантії держави по підйому української авіапромисловості через лізинг повітряних суден. Завдяки цілеспрямованій роботі компанії по формуванню організаційно-фінансових механізмів забезпечення виробництва і

передачі в експлуатацію авіаційної техніки були створені умови для розвитку ряду галузей і конкретних підприємств, в тому числі транспортного машинобудування і авіаційних перевізників, таких як Харківське державне авіаційне виробниче підприємство, АНТК ім. О.К. Антонова, ВАТ „Мотор-Січ”, авіакомпаній „Одеські авіалінії” та „Аероміст-Харків” і багатьох інших. А це свідчить про вирішення стратегічно важливих державних завдань – розвитку авіаційного транспорту України, створенню позитивного міжнародного іміджу країни як виробника авіаційної техніки. Розміщення замовлення на виготовлення літаків дало можливість забезпечити роботою понад 80 тисяч чоловік, додатково збільшило загальну суму сплати податків в державний бюджет, а виплачена заробітна плата робітникам значно поліпшила соціально-економічний стан в регіонах.

Друга фінансова послуга, яка широко використовується підприємствами авіатранспортної галузі – це авіаційне страхування. Під цією назвою розуміють комплекс майнового, особистого страхування та страхування відповідальності, яка впливає з експлуатації повітряного транспорту і захищає майнові інтереси юридичних та фізичних осіб у разі настання певних подій, визначених договором страхування або законодавством. Розрізняють обов'язкове та добровільне авіаційне страхування. Обов'язковість певних авіаційних видів страхування обумовлена міжнародними конвенціями з цивільної авіації, до яких приєдналася Україна, та внутрішніми законодавчими актами. Вона поширюється на усі підприємства авіатранспортної галузі України як на території країни, так і за її межами. Порядок та умови проведення авіаційних видів страхування є специфічними, а його реалізація потребує від страховика особливого підходу. Складність сучасної авіаційної техніки та причинно-функціональний зв'язок між елементами сучасної авіаційно-транспортної системи цивільної авіації потребують від страхової компанії використання високих професіоналів цивільної авіації на постійній основі. За розміром страхових сум авіаційні ризики є одними з найбільших узагалі з усіх видів страхування. Звичайно, щоб розмістити такі ризики, потрібно не лише залучати фінансові можливості національного страхового ринку, а й вдаватися до послуг міжнародного страхового ринку. Таку роботу неможливо здійснити без наявності договорів перестраховання з національними страховиками та міжнародними страховими брокерами. Правове забезпечення цього виду страхування дуже різноманітне. Воно містить норми міжнародних угод та конвенцій, до яких приєдналась наша

держава; нормативні акти міжнародних організацій цивільної авіації, членом яких є Україна (ICAO, IATA); норми внутрішніх законодавчих актів, що регулюють діяльність як цивільної авіації, так і страхування.

Надалі слід зазначити, що банківські кредити, звичайно ж, залишаються самим популярним інструментом залучення коштів. Основними споживачами цієї послуги є аеропорти. Саме за рахунок кредитів вони мають можливість підтримувати гідний стан майна і можливість збільшення пропускну потужності, адже для збільшення обсягу перевезень необхідно підтримувати високий рівень технічного забезпечення обладнання аеропорту і кваліфікацію спеціалістів, які його обслуговують. Також необхідним є створення запасів різного роду запчастин, які можуть знадобитись для ремонту авіалайнера. Окремою і дуже суттєвою статтею витрачання коштів аеропортами є відкриття нових злітно-посадкових смуг та\або модернізація існуючих, що необхідно для прийняття важких сучасних літаків. Також останнім часом дуже гостро для аеропортів стає питання відкриття нових терміналів або модернізація старих. На сьогоднішній день з усіх українських аеропортів тільки «Бориспіль» має термінали, які наближені до стандартів сучасного аеропорту.

На нашу думку слід зупинитись ще на одному виді фінансових послуг. Франчайзинг в авіації - явище набагато менш розповсюджене й не таке помітне. Фахівці із франчайзингу розглядають його використання в повітряному транспорті як щось досить екзотичне, спеціальне й існуюче за власними законами. Самі ж авіакомпанії, навпаки, оцінюють розширення роботи по франчайзингових схемах як загальну закономірність розвитку бізнесу авіаперевезень. На нашу думку вся справа в тому, що в авіабізнесі надзвичайно поширені всілякі форми альянсів і партнерства. Від деяких комерційних угод між авіакомпаніями до відносин, які можна зовсім правомірно назвати франчайзингом, усього один крок - перефарбування літаків, перевдягання стюардес і зміна бланків квитків. Піонером франчайзингу в авіації стали Сполучені Штати - американські авіакомпанії практикують продаж франшиз вже близько двадцяти років. Франчайзерами стають найбільш великі перевізники, що активно працюють на міжнародних напрямках, а франчайзи - регіональні авіакомпанії, що обслуговують територію США. На нашу думку, розвитку цієї практики сприяє не тільки великий обсяг внутрішнього авіаринку, але й тенденції до об'єднання серед провідних його операторів. Справедливості заради варто відзначити, що франчайзинг в Америці часто супроводжується

різними проблемами й безладдям, серед яких очолюють суперечки із приводу власності. У Європі американську "естафету" першою прийняла "Бритиш Еруейз" (British Airways, "Біей"), чиїм франчайзи в 1993 р. стала регіональна авіакомпанія "Сіті Флайер" (CityFlyer). На сьогоднішній день в "Біей" уже дев'ять франчайзи (British Regional Airlines, GB Airways, Brymon Airways, Loganair, Maersk Air, Sun Air, Comair, British Mediterranean Airways) і ведуться переговори ще із чотирма. В останні кілька років приклад британської авіакомпанії взяли на озброєння національні перевізники багатьох європейських країн: франчайзи, хоча й у менших кількостях, зараз є в "Люфтганза" (Lufthansa): Augsburg Airways, Rheinholdflug, Contact Air; "Аліталія" (Alitalia): Azurra Air; "Ер Франс" (Air France): Jersey European Airways, Gill Airways, Brit Air, Air Littoral, CityJet; "Суїссєр" (Swissair): Crossair; KLM: Air UK, Air Exel; тощо. Франчайзи працюють як на внутрішніх, так і на міжнародних. Перевезники-франчайзи, як правило, несуть всі атрибути франчайзера, тобто відповідну символіку на літаках, форму стюардес, бланки квитків, оформлення стійок реєстрації й так далі. Зі своєї сторони, вони платять фіксовану суму за використання торговельної марки й, залежно від угоди, той або інший відсоток з обороту по діяльності під маркою франчайзера. Крім прямих грошових надходжень (часом досить незначних) франчайзинг забезпечує можливість розвивати мережу маршрутів, особливо регіональних, без необхідності істотних інвестицій для формування спеціального парку регіональних літаків малої місткості, одержання ліцензій на польоти, організації інфраструктури в місцевому аеропорті тощо. Основна ж перевага для франчайзера криється в тім, що франчайзи, у більшості випадків, істотно "підживлюють" хаби франчайзерів, підвозячи пасажирів на стикувальні рейси. В 1997-1998 фінансовому році франчайзи "Біей", наприклад, перевезли порядку 6 млн пасажирів, з яких 392 тисячі перейшли на стикуваннях до "Біей", - це принесло британській авіакомпанії 72 млн фунтів стерлінгів і забезпечило 25% пасажирів на рейсах усередині Великобританії й 12% - на рейсах усередині Європи. Крім цього, робота зі схеми франчайзингу може допомогти франчайзеру уникнути зіткнення з антимонопольним комітетом у питанні про аеропортовий слот - адже франчайзи формально є незалежною компанією. Однак поряд з перерахованими перевагами у франчайзера виникають і проблеми, які часом не піддаються однозначному розв'язку; наприклад, питання про те, чи не вигідніше було б все-таки самому франчайзеру працювати на напрямках, що обслуговують франчайзи.

Набагато більше близька за духом класичним франчайзинговим взаєминам ситуація, коли за франшизою до іменитого міжнародного перевізника звертається молода авіакомпанія, що поки не має коштів на розвиток власної торговельної марки й маркетингової політики, або ж регіональний перевізник, що терпить тимчасові виробничі або фінансові труднощі. При цьому франшиза - це аж ніяк не ярмо на все життя.

Висновки. Таким чином можна зробити висновок про те, що хоча підприємства авіатранспортної галузі і використовують деякі види фінансових послуг для фінансового забезпечення своєї діяльності, серед яких слід відзначити страхування, лізинг, кредит та франчайзинг, вони не користуються всіма можливостями, які може надати сучасний фінансовий ринок. Сьогодні авіаційна галузь в Україні перебуває у складній ситуації, виходом з якої може бути створення інститутів спеціалізованого фінансового посередництва, які б допомагали підприємствам галузі у пошуку вільних фінансових ресурсів. Крім того, операції, які підприємства авіатранспортної галузі здійснюють на фінансовому ринку, маю певну авіа специфіку, яку потрібно враховувати при веденні своєї діяльності не тільки авіапідприємствам, а й фінансовим посередникам, які бажають заповнити цей сегмент ринку.

Список літератури

1. *Костроміна Е.В.* Экономика авиакомпаний в условиях рынка – М: НОУ ВКШ «Авиабизнес» 2002.-315 с.
2. *Кулаев Ю.Ф.* Экономика гражданской авиации Украины. Монография – К: «Феникс» 2004. – 580 с.
3. *Кабанихіна К.В.* Фінансовий лізинг пасажирських літаків// Фінанси України – 2002, № 5, с. 67-71
4. *Авіа – 2002.* Матеріали 4-ої міжнародної наукової конференції, К.: НАУ, 2002 – т.5 – с.52.9-52.11
5. *Гражданская авиация России*, М.: 2004. – с. 14-15
6. *Український діловий тижневик "Контракти"* / № 09 від 01-03-2004
7. *Міжнародний суспільно-політичний тижневик „Дзеркало тижня”* / № 37 (412)