

deploying troops in battle") during the last twenty years are widely used in the theory and practice of management.

In terms of modern concepts of management strategy - is not an abstract thing, this is a serious business concept combined with real actions that can lead this business concept (business concept) to create a real competitive advantage, able to be stored for a long time.

Developing a market strategy firm - the process of scanning the world market, the definition of global and local goals of foreign economic activity, the choice of optimal segments (niches).

These activities will contribute to the achievement of goals, including bringing the export potential of the company in line with these objectives, the choice of partners for the export-import operations in order to prevent inefficient international market transactions.

Keywords: Keywords: strategy, business, marketing activity, the financial strategy of the enterprise.

УДК 658.012 (045)

Г.В. Малахівська

ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АВІАКОМПАНІЙ

В даній статті проведено аналіз передумов розвитку комерційної діяльності авіакомпаній.

Ключові слова: дерегуляційний акт авіакомпаній, дерегуляція, комерційна діяльність, конкуренція, економічна лібералізація, авіакомпанія, ринок.

В данной статье проведен анализ предпосылок развития коммерческой деятельности авиаккомпаний.

Ключевые слова: дерегуляционный акт авиаккомпаний, дерегуляция, коммерческая деятельность, конкуренция, экономическая либерализация, авиаккомпания, рынок.

Постановка проблеми. З відносно мінімальними прибутками, фінансовий стан авіаційної промисловості дуже залежить від глобальних економічних процесів та умов розвитку. Під час економічного буму, прибутки збільшуються, а в часи занепаду перевізники змушені скорочувати потужності. В останні роки промисловість зіткнулася з найдовшою та найглибшою кризою в історії авіації: багато авіакомпаній втратили мільярди доларів США, кілька зовсім припинили діяльність, а інші були врятовані урядами своїх країн. Спочатку, терористичні атаки 11 вересня 2001, війна в Іраку, епідемія атипічної пневмонії та збільшення ціни на нафту у 2003 році призвели до кризи та спаду світовій

економіці. За останні роки, економічні санкції проти Ірану, війна у Лівії та Сирії, Україні та перерозподіл геополітичного впливу між заходом, Європою, Росією, Китаєм та міжарабські конфлікти не дають можливості розвитку світовій економіці, а як результат – важкі часи для авіаційного бізнесу. Тому важливо вивчати і впроваджувати методи та інструменти, що допоможуть перевізникам виживати в умовах тривалої кризи: лібералізація та «відкрите небо», необхідність скорочувати трудові витрати, утворення альянсів та консолідацій, впровадження електронної комерції та принципів функціонування лоу-костів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням проблеми розвитку комерційної діяльності авіакомпаній займалися такі науковці: В.М. Загорулько, Є.М. Сич, О.В. Ареф'єва, М.В. Новикова, А.В. Шевченко, Рігас Доганіс, Браден Кох [1].

Метою статті є аналіз становлення еволюції авіатранспортної галузі та аналіз передумов розвитку комерційної діяльності з урахуванням економічної циклічності галузі.

Виклад основного матеріалу. Історичним початком розвитку самостійної комерційної діяльності авіакомпаній світу можна вважати 1978 рік, коли Сполучені Штати Америки своїм Деретуляційним Актом Авіакомпаній скасували державний контроль за тарифами, напрямками та за ринком комерційних авіаційних перевезень в цілому. Економічна лібералізація авіаперельотів стала часткою серії руху «деретуляцій», заснованих на зростаючому усвідомленні того, що політично контрольована економіка не відповідає триваючим інтересам суспільства. Так «деретуляція» США стала частиною тенденції світової лібералізації авіакомпаній, особливо в Азії, Латинській Америці та європейських країнах. До введення «деретуляції» індустрія авіаперевезень була відносно стабільною з мінімальними збитками та стабільним прибутком, однак, зрозуміло, що стан справ був обумовлений державним регулюванням, що віртуально видаляло сенс конкуренції між авіакомпаніями та, звичайно, попереджало вихід нових конкурентів на ринок. Найбільш потерпілою стороною у всьому цьому був пасажир, що сплачував ціну на білет, яка мала покривати середні витрати авіакомпаній без будь-яких дозволених конкурентних знижок. Як результат, ціни на квитки та частота перевезень були високими, а комерційна загрузка літаків залишалася низькою та була у 70-ті роки ХХ сторіччя на рині 50%. Навіть часткове звільнення сектору авіаперевезень дало надзвичайно позитивні результати. Авіаперельоти різко зросли, а ціни впали. Після деретуляції авіакомпанії переформувували свої маршрути та обладнання, що дало можливість удосконалити виробничі потужності. Цей результат ефективності демократизував авіаперельоти, зробивши їх більш доступними для широкої громадськості. Вартість авіаквитків, з урахуванням інфляції впала на 25% з 1991 року. З впровадження пасажирської деретуляції в 1978

році ціни авіакомпаній впали на 44,9% в реальних умовах відповідно до Асоціації Повітряного Транспорту. Роберт Крандалл та Джеррі Еллінг підрахували (1997), що, пасажери заощадили 19,4 мільярди доларів США у рік з моменту впровадження дерегуляції авіакомпаній. Ці заощадження були прийняті на 80% пасажирів, що припадають на 85% пасажирських миль. Реальні переваги дерегуляції авіаперевезень відчуються сьогодні як ніколи раніше, – з лоу-костами, що збільшують свою частку на ринку.

Економія долару є прямим результатом, що дозволяє авіакомпаніям свободу до інновацій в маршрутах і цінах. Після дерегуляції, авіакомпанії швидко перейшли до системи «hub and spoke», в результаті чого авіакомпанія вибирає деякий аеропорт (hub) в якості точки призначення для польотів з ряду початкових міст вильоту (spoke). Оскільки розмір літаків, що використовуються може змінюватися залежно від кількості подорожуючих по цьому «spoke», та оскільки «hub» дозволяє консолідувати пасажирів в «перевантажувальних станціях», завантаження потужностей («фактор завантаження») збільшився, що дозволяє знижувати тарифи. Модель «hub and spoke» використовується серед призначених перевізників, але лоу-кост авіакомпанії, які тепер займають 30% ринку, як правило, літають «point to point». Модель мережових hubs пропонує споживачам більше зручності для маршрутів, але маршрути «point to point» виявилися менш дорогим для авіакомпанії в реалізації. З часом, призначені перевізники та лоу-кост, швидше за все, будуть використовувати деяку комбінацію моделей «point to point» і мережових hubs, щоб захопити обидва ефекти переваги масштабу і ціни [1].

Жорсткі тарифи регулюючої епохи поступилися сьогоднішньому конкурентному ринку ціни. Після дерегуляції, авіакомпанії почали створювати досить складні моделі ціноутворення, які включають якісь послуг / чутливість ціни для різних авіапасажирів і пропозицію диференціального тарифу / пакету якості послуг, розроблених для кожного. Нові лоу-кост, однак, мають більш просту структуру ціни – продукт споживача (особливо бізнес-мандрівники) попит на низькі ціни, підвищення прозорості цін від використання онлайн інтернет-веб-сайтів, і зниження залежності від туристичних агентств.

Як ціни знизилися, трапився бум на авіаперельоти. Загальна кількість пасажирів, які подорожують в рік виросла більш ніж у два рази з 1978 року. Мандрівники мають тепер більш зручні варіанти подорожі з більшою частотою польотів і більше прямих рейсів. Менша кількість пасажирів повинні змінювати авіакомпанії, щоб дістатися до пункту призначення, в результаті чого досягається більш ефективна координація подорожі і підвищення задоволеності клієнтів.

Сьогодні авіакомпаніям не легко підтримувати рентабельність. Галузь в цілому була прибутковою протягом економічного буму 1990-х років.

Тому, в той час як дерегуляція може на перший погляд викликати величезні фінансові втрати, вона також відображає той факт, що авіакомпанії вперше зіткнулися у бою значної конкуренції та деякі не відповідали вимогам нової реальності. З іншого боку, дерегуляція також відкрила можливості для деяких авіакомпаній таких як Southwest Airlines та Ryanair, які задекларували одні з найбільших прибутків в історії авіаційної індустрії. На рис.1 графічно відображено цей тренд мінливості прибутковості для глобальної індустрії авіакомпаній.

Якщо Західні авіакомпанії почали існування в умовах конкурентної боротьби з 1978 року, то Україна разом з іншими пострадянськими країнами відставала на 13 років і почала освоєння ринкової економіки після розпаду Радянського Союзу у 1991 році.

Процес розвитку та формування галузі цивільної авіації в Україні поділяється на два основні періоди. Перший етап – від початку ХХ ст. до отримання незалежності України, другий – після отримання незалежності України.

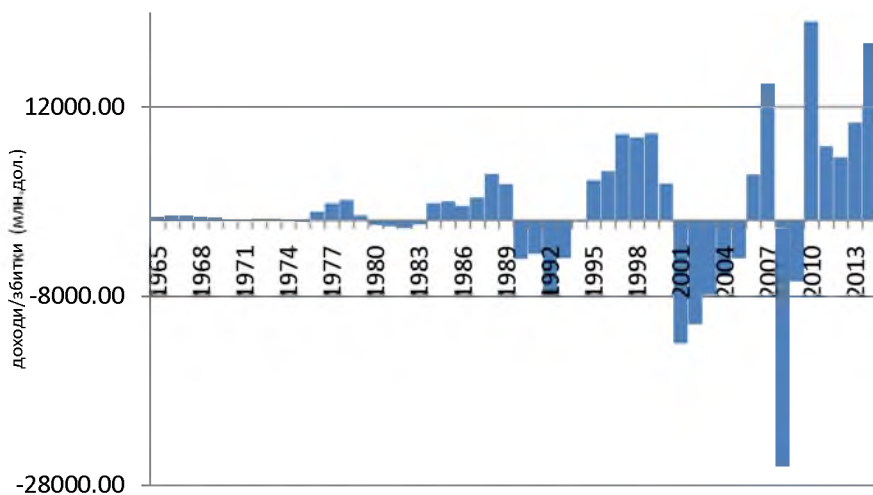


Рисунок 1. Операційний прибуток авіакомпаній світу

Перший етап процесу розвитку та формування галузі цивільної авіації України відзначається такими основними рисами: 1) на першій стадії (1900-1932 рр.) було закладено фундамент, першооснову правової регламентації діяльності галузі цивільної авіації; 2) друга стадія (1932-1945 рр.) охарактеризувалась: значними напрацюваннями нормативно-правової бази в

галузі цивільної авіації; централізацією діяльності та суворим контролем за функціонуванням усієї системи цивільної авіації; встановленням суворих та жорстких санкцій за будь-які правопорушення, зокрема й за порушення трудової дисципліни; ЦПФ являв собою резерв військово-повітряних сил; 3) третя стадія (1945-1991 рр.) охарактеризувалась: відновленням тієї системи управління цивільною авіацією, що діяла до війни; вдосконаленням системи управління цивільною авіацією, з певними урахуваннями стандартів та рекомендованої практики ІКАО. У цей період було створено найбільшу у світі авіакомпанію «Аерофлот» (залишалася найбільшою до 1991 року), яка у 1976 році стала першою у світі авіакомпанією, яка перевезла за рік більш ніж 100 мільйонів пасажирів, а до кінця 1980 року ця цифра збільшилася до 130 мільйонів пасажирів за рік. В основному «Аерофлот» виконував внутрішні рейси, але при цьому маршрутна мережа компанії охоплювала п'ять континентів – Азію, Європу, Африку, Південну та Північну Америки. Досягнення таких показників стало можливим за рахунок того, що:

- «Аерофлот» отримував паливо для виконання своїх рейсів за державним цінам (61 радянський рубль за тону у 80-х роках);

- нові літаки «Аерофлот» отримував за рахунок держави, а витрачали власні кошти лише на підтримання льотної придатності та виконання технічного обслуговування свого парку;

- аеропортові такси та кошти за проліт території не сплачувались, бо аеропорти та управління повітряним рухом входили у єдину систему «Аерофлоту»;

- «Аерофлот» був єдиною авіакомпанією СРСР, тому був монополістом;

- зарплата працівників була меншою ніж світові ринкові;

- тарифи на авіаквитки встановлювала держава;

Другий етап процесу розвитку та формування галузі цивільної авіації України має такі особливості: 1) на першій стадії (1991-1996 рр.) відбулося становлення основ системи державного управління галузі цивільної авіації України; були розроблені та прийняті акти українського авіаційного законодавства; 2) друга стадія (з 1996 р. по теперішній час) характеризується: реформуванням та удосконаленням системи державного управління цивільною авіацією; створенням нового, уніфікованого з відповідними міжнародно-правовими нормами, національного авіаційного законодавства; підвищенням заходів щодо забезпечення безпеки польотів; доповненням, переглядом та перевиданням раніше прийнятих актів авіаційного законодавства, з урахуванням вимог міжнародно-правових норм.

З розпадом Радянського Союзу єдина авіатранспортна система СРСР – Аерофлот – втратила монополію на внутрішні і міжнародні перевезення пасажирів та вантажів. Виникло багато дрібних авіакомпаній, парк повітряних суден яких іноді не перевищує двох-трьох машин. До кінця 1993

р. в Україні їх нараховувалося понад 80 [2].

На початку 90-х років перед цивільної авіацією України стояли завдання створення системи державного регулювання авіаційної діяльності у нових умовах, а також суб'єктів (авіакомпаній, аеропортів), здатних працювати в умовах конкуренції. Друге завдання виявилось набагато складнішим, та ще й зараз знаходиться у становленні. На рис.2 зображено тренд по перевезених пасажирях за роки незалежності України, який характеризується спадом за останні два роки, через економічні та геополітичні потрясіння, та війни на сході країни [3].

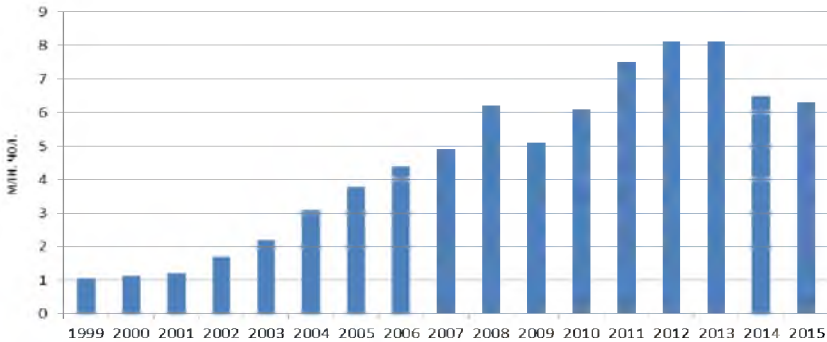


Рисунок 2. Обсяги перевезених пасажирів українськими авіакомпаніями

Висновки та перспективи подальших досліджень. Проаналізувавши історичні засади формування конкурентного середовища на ринку авіаційних перевезень, можна зробити висновок, що Україна знаходиться у стадії формування ринку авіаційних перевезень, постійно стикаючись з перешкодами у вигляді не досконалості та корупційності державної системи регулювання авіаційних перевезень, світової кризи, а насамперед через економічну та політичну кризу в Україні, протягом останніх двох років. Тому так важливо вивчати та впроваджувати інноваційні системи управління авіакомпаніями, нові інструменти та методи оптимізації маршрутів та тарифів, задля отримання конкурентних переваг.

Список використаних джерел

1. Airline Deregulation by Fred L. Smith Jr. and Braden Cox / [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.econlib.org/library/Enc/AirlineDeregulation.html>
2. Історико-правовий аналіз розвитку та формування галузі цивільної авіації України. Дараганова Н. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.info-prensa.com/article-1234.html>
3. Статистичний збірник «Транспорт і зв'язок в Україні» / [Електронний ресурс]. –

Режим доступу до ресурсу: <http://ukrstat.gov.ua/>

Malakhivska G.V.

BACKGROUND OF AIRLINE BUSINESS

The historical beginning of independent world's airlines business can be considered in 1978, when the United States by its deregulatory Act Airlines canceled state control over the rates and directions of the market of commercial air transportation in general. After deregulation, airlines reconfigured their routes and equipment, making possible improvements in capacity utilization. These efficiency effects democratized air travel, making it more accessible to the general public. Airfares, when adjusted for inflation, have fallen 25 percent since 1991. Since passenger deregulation in 1978, airline prices have fallen 44.9 percent in real terms, passengers save \$19.4 billion dollars per year from airline deregulation. The real benefits of airline deregulation are being felt today as never before, with LCCs increasingly gaining market share.

After deregulation, the airlines quickly moved to a hub-and-spoke system, whereby an airline selected some airport (the hub) as the destination point for flights from a number of origination cities (the spokes). Because the size of the planes used varied according to the travel on that spoke, and since hubs allowed passenger travel to be consolidated in "transfer stations," capacity utilization ("load factors") increased, allowing fare reduction. The hub-and-spoke model survives among the legacy carriers, but the LCCs – now 30 percent of the market – typically fly point to point. The network hubs model offers consumers more convenience for routes, but point-to-point routes have proven less costly for airlines to implement. Over time, the legacy carriers and the LCCs will likely use some combination of point-to-point and network hubs to capture both economies of scope and pricing advantages.

March 17, 1923 Created Aeroflot, which became the largest airline in the world, which in 1976 became the world's first airline transported per year more than 100 million passengers by the end of 1980 this figure increased to 130 million passengers a year.

If Western Airlines began to exist in a competitive environment since 1978, the Ukraine, along with other post-Soviet countries lagged 13 years and started the development of a market economy after the collapse of the Soviet Union in 1991.

After analyzing the historical principles of a competitive environment in the market of air transportation, we can conclude that Ukraine is in the process of forming air transportation market which is constantly faced with obstacles in the form is not perfect and corruption of the state system of regulation of air transport, the international crisis, but primarily because of economic and political crisis in Ukraine in the past two years.

УДК 336.76.066

Олешко Т. І., Гнилицька А. Ю.

ХЕДЖУВАННЯ ВАЛЮТНОГО РИЗИКУ НА ПРИКЛАДІ ДІЯЛЬНОСТІ УЧАСНИКІВ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У статті проаналізовано ризики від валютно-обмінних операцій, розглянуто метод мінімізації ризиків від даних операцій – метод хеджування, визначено переваги та недоліки фінансових інструментів цього методу.

Ключові слова: валютний курс, ризик, прогнозування, метод хеджування, учасники зовнішньоекономічної діяльності.

В статье проанализировано риски от валютно-обменных операций, рассмотрен метод минимизации рисков от данных операций - метод хеджирования, определены преимущества и недостатки финансовых инструментов этого метода.

Ключевые слова: валютный курс, риск, прогнозирование, метод хеджирования, участники внешнеэкономической деятельности.

Вступ. На сьогоднішній день існує безліч факторів, які впливають на зміну валютного курсу, такі як: попит та пропозиція валюти, рівень процентних ставок і прибутковості цінних паперів, стан платіжного балансу, динаміка ВВП, інфляція, величина грошової маси та багато інших факторів. Тому виникає питання, яким же чином можна врахувати вплив всіх цих факторів при прогнозуванні ймовірнісних коливань валютного курсу.

Дослідження процесів, які відбуваються на вітчизняному валютному ринку прогнозування валютних курсів є необхідним на всіх рівнях. Без дослідження валютного курсу та пошуку можливих шляхів мінімізації ризику від валютно-обмінних операцій неможливе адекватне планування дохідної та витратної частин бюджету, визначення експортних та імпортних цін, розробка ефективної валютної політики. Тож проблема моделювання валютного курсу і прогнозування ризиків від валютно-кредитних операцій, як ніколи, є актуальною, оскільки рівень валютного курсу виступає одним із найважливіших показників стану національної економіки.