

ДОСЛІДЖЕННЯ ПОТЕНЦІАЛУ РОЗВИТКУ АВІАПІДПРИЄМСТВ

Постановка проблеми

У якості об'єкту дослідження виступає репрезентативна вибірка із генеральної сукупності авіатранспортних підприємств, представлена групою регіональних авіаційних перевізників, що працюють на ринку авіаперевезень України (пріоритетний напрям діяльності – внутрішні перевезення) та надають послуги із пасажирських та вантажних перевезень. До складу цієї вибірки увійшли такі підприємства галузі як авіакомпанія «Горлиця», «Авіалінії Харкова», «Авіалінії України», «Константа», «Миколаїв – Аеро», «Спец-Авіа», «Меридіан» та «УРГА». При формуванні вибірки для дослідження застосовувалась система фільтрації, при цьому у якості самих фільтрів виступили:

Фільтр № 1 – належність до корпоративної форми організації бізнесу. До її складу увійшли авіакомпанії, які перебувають у організаційно-правовому статусі закритого акціонерного товариства (ЗАТ) або публічного акціонерного товариства (ПАТ);

Фільтр № 2 – належність до одного підсегменту авіаційної галузі України. Розглядалися лише підприємства, які надають послуги із вантажних та пасажирських перевезень;

Фільтр № 3 - можливість порівняння підприємств за об'ємно-просторовими чинниками (обсяги наданих послуг, частка ринку, виробничо-технологічна потужність тощо). Саме тому не розглядалися лідери українського авіаційного ринку (якими, зокрема, є авіакомпанії «ДніпроАвіа» та «Міжнародні Авіалінії України»), які активно працюють не лише на внутрішньому, але і на міжнародному напрямку перевезень, а потенціал яких є не порівнянно більшим проти групи регіональних перевізників.

Фільтр № 4 – підприємство має вести регулярну господарську діяльність, здійснювати перевезення, надавати послуги та не перебувати у стадії банкрутства чи ліквідації. вибірку досліджуваних підприємств не було включено досить потужні (зокрема, за величиною активів) авіакомпанії «Аеросвіт» (перебуває у процесі банкрутства) та «Національні Авіалінії України» (перебуває у процесі ліквідації).

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Питаннями дослідження потенціалу розвитку підприємств займалися ряд вітчизняних авторів: Ареф'єва О.В., Коренков О.В., Отенко І.П., Педченко Н.С., Лапин Е.В., Кузьмін О.Є., Тимошук М.Р., Фещур Р.В., Пономаренко В.С., Тридід О.М., Кизим М.О., Самуляк В.Ю. та ряд ін. Особливостям розвитку авіапідприємств присвячено ряд робіт вітчизняних дослідників: Апарова О.В., Борисюк І.О., Загорюлько В.М., Коба В.Г., Кулаєв Ю.Ф. Поліщук, Є.М. Сич, Ю.А. Чередніченко, В.І. Щелкунов, Г.М. Юн, Л.А. Яценко. Однак залишаються не вирішеними питання щодо узгодженості та збалансованості потенціалу розвитку авіапідприємств на різних рівнях їх діяльності, що потребує поглибленого дослідження.

Формулювання завдання дослідження

У ході дослідження необхідно здійснити оцінки потенціалу розвитку авіатранспортних підприємств авіаційної галузі (PD) на трьох рівнях: матеріальному рівні потенціалу (PEX), що визначає можливості для існування та ведення господарської діяльності; енергетичному рівні (PPC), на якому створюється здатність підприємства до розширеного відтворення та розвитку у довготривалій перспективі; інформаційному рівні (PDev), де у підприємства формуються ключові конкурентні переваги та компетенції, що підтримують його сталий динамічний розвиток та створюють здатність до успішної адаптації в умовах перманентних флуктуацій зовнішнього середовища.

Метою статті є проведення оцінки потенціалу розвитку авіатранспортних підприємств на трьох зазначених рівнях за групами індикаторів: ресурси, результати, компетенції. З'ясувати рівень узгодженості і збалансованості їх розвитку та визначити основні гальмуючі чинники.

Виклад основного матеріалу

На кожному із цих рівнів потенціал підприємств характеризується низкою індикаторів, що також розподілені нами на три групи: індикатори ресурсів (Resource); індикатори результатів (Result) та індикатори компетенцій (Competition). Так, на матеріальному рівні потенціалу у якості індикаторів - ресурсів розглядаються показники обсягів наявних виробничо-технологічних потужностей (функціональна категорія Mtech), обсягів власного капіталу, що перебуває у розпорядженні підприємства (функціональна категорія Fin), чисельності працівників підприємства (категорія Pers) та обсягів виконаних робіт із авіаційних перевезень (у тис.. пас/км., функціональна категорія Mtech).

Матеріальний рівень потенціалу із позицій результативності характеризують такі індикатори як рівень фондівдачі виробничо-технічних засобів підприємства (у тис. пас/км в розрахунку на одиницю вартості цих фондів, категорія Mtech), натуральної продуктивності праці персоналу (тис. пас/км на 1 працівника, категорія Pers), показника матеріаловіддачі послуг в розрахунку на 1 грн. матеріальних витрат (категорія Mtech) та інтенсивності (оборотності) використання основних активів підприємств (функціональна категорія Fin).

На третьому, компетенційному рівні, у якості індикаторів матеріальної складової потенціалу розвитку підприємств авіаційної галузі виступають такі показники як інтенсивність оновлення виробничої бази (%), функціональна категорія Fin), середній вік використовуваних транспортних засобів (років, функціональна категорія Mtech), коефіцієнт стабільності кадрового складу (функціональна категорія Pers) та рівень забезпеченості виробничо-технологічних активів власним капіталом підприємства (функціональна категорія Fin).

За результатами оцінок на рис 1 представлено у динаміці середній рівень матеріальної складової потенціалу розвитку групи підприємств протягом 2008-2012 років. Оцінки засвідчують, що починаючи із кризового 2009 року виокремилась стійка тенденція до систематичного зниження рівня матеріальної складової потенціалу розвитку підприємств.

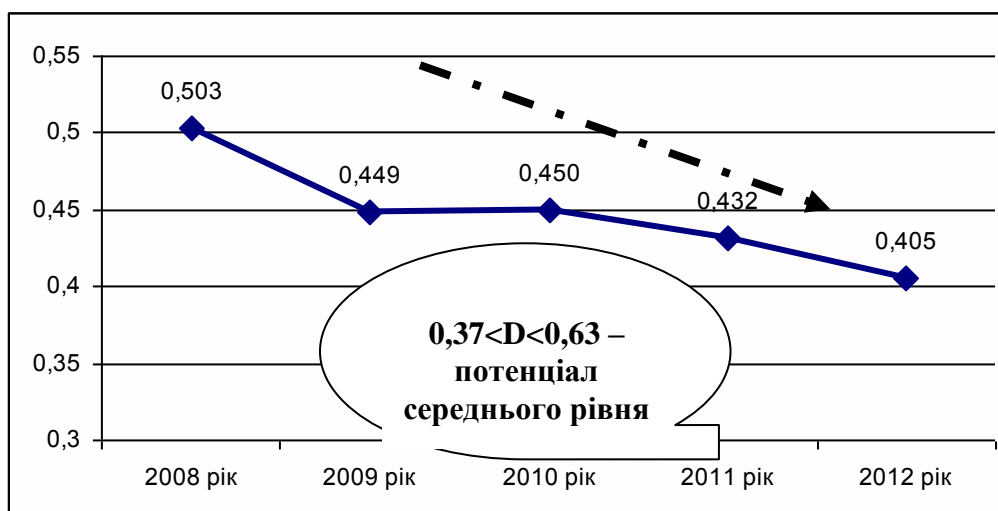


Рис 1. Динаміка середнього рівня матеріальної складової потенціалу розвитку підприємств за 2008-2012 роки

І якщо у період 2009 року його падіння, що було найбільшим на протязі усього досліджуваного проміжку часу 2008-2012 років та склало 11% передусім пояснюється несприятливою зовнішньою кон'юнктурою, сформованою під впливом кризи, то подальше скорочення матеріального рівня потенціалу обумовлене накопиченням

суперечностей у внутрішньому матеріально-технічному, кадровому і фінансовому середовищі самих авіаційних підприємств. При цьому варто вказати на те, що до кінця 2012 року рівень матеріальної складової потенціалу підприємств авіа галузі максимально наблизився до критичної відмітки у $D=0,37$, за досягнення якої потенціал оцінюється як низький і такий, що загрожує перспективам існування підприємств як виробничо-господарської системи.

Отже, на матеріальному рівні потенціалу розвитку авіаційних підприємств в Україні, у їх кадровому, фінансовому та матеріально-технічному середовищі вже сформовано достатню критичну масу несприятливих факторів та обставин, які створюють реальну загрозу не просто для повноцінного розвитку, але і узагалі для існування більшості авіаційних підприємств як самостійних економічних, організаційних та бізнес-систем.

Дослідження потенціалу у розрізі груп індикаторів (ресурси, результати та компетенції) дозволяють дати відповідь на те, який характер носять дані проблеми. Так, у табл. 1 подано інформацію щодо динаміки матеріальної складової потенціалу розвитку підприємств у розрізі трьох груп індикаторів: ресурсів (Resource), результатів (Result) та компетенцій (Competition).

Таблиця 1.

Динаміка матеріальної складової потенціалу розвитку авіапідприємств за 2008-2012 роки у розрізі груп індикаторів

Потенціал у розрізі груп індикаторів	2008 рік	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2012 рік	Середнє за період	Динаміка потенціалу (+/-), %
Матеріальний потенціал, у тому числі	0,503	0,449	0,450	0,432	0,405	0,448	-9,6%
За ресурсними індикаторами, Resource	0,478	0,432	0,441	0,425	0,392	0,434	-9,5%
За результативними індикаторами, Result	0,496	0,415	0,436	0,437	0,432	0,443	-2,6%
За компетенційними індикаторами, Competition	0,535	0,500	0,473	0,434	0,391	0,467	-16,3%

Оцінки показують, що у цілому тенденція до зниження потенціалу авіаційних підприємств на матеріальному рівні характерна і для усіх груп індикаторів. При цьому найбільшою мірою знижуються оцінки індикаторів - компетенцій (падіння їх показника за 2012 рік відносно середнього рівня за період склало 16,3%) та індикаторів – ресурсів (зменшення склало 9,5%). Оцінка індикаторів - результатів теж дещо знизилась, проте набагато меншою мірою – на 2,6% за 2012 рік відносно середнього рівня за весь період.

Базуючись на представлених оцінках матеріального рівня потенціалу авіаційних підприємств у розрізі груп індикаторів можемо дійти висновку, що причиною, що стала ключовою детермінантною цієї несприятливої тенденції, є нездатність підприємств створювати необхідні компетенції, формувати сильні сторони та конкурентні переваги на матеріальному рівні потенціалу, які мають сформувати підґрунтя для сталого і результативного розвитку авіаційних підприємств як організаційно-економічних та бізнес-систем.

Іншим домінуючим чинником негативного впливу на потенціал розвитку авіаційних підприємств на матеріальному рівні є незадовільний стан, якість і динаміка індикаторів-ресурсів, що передусім стосується виробничо-технічної та фінансової компоненти потенціалу (брак власного капіталу, незабезпеченість виробничо-технічної бази власними коштами підприємств, занадто великий вік транспортного парку). Частково несприятлива ситуація зі станом індикаторів-ресурсів та слабкістю виробничо-технічною та фінансовою базою компенсується на кадровому та результативному рівнях, у результаті чого авіаційним підприємствам вдається підтримувати дієздатну господарську діяльність та створювати певний виробничий та комерційний результат (продукт). Проте, у стратегічній перспективі потенціал для розвитку підприємств авіа-галузі, сформований на матеріальному рівні, є недостатнім для того, аби підтримувати їх сталий розвиток.

Також варто відмітити те, що потенціал розвитку досліджуваної групи авіаційних підприємств на матеріальному рівні є недостатньою мірою узгодженим і збалансованим, про що свідчать дані представленої табл. 2

Таблиця 2.

Узгодженість та збалансованість потенціалу розвитку авіапідприємств на матеріальному рівні

Авіакомпанії	Стратегічний внутрішньорівневий розрив потенціалу (R), %	Внутрішньорівнева узгодженість розвитку потенціалу (SR)	Остаточна внутрішньорівнева узгодженість потенціалу (матеріальний рівень) $S_1, \% (1-R)*SR$
Горлиця	25,9%	10,4%	7,7%
Авіалінії Харкова	30,6%	-1,1%	-0,8%
Авіалінії України	109,5%	96,2%	-9,1%
Константа	18,9%	3,0%	2,5%
Миколаїв - Аеро	15,5%	50,9%	43,0%
Спец-Авіа	55,9%	41,3%	18,2%
Меридіан	36,5%	42,0%	26,7%
УРГА	6,4%	62,9%	58,9%
Середній оцінки для групи підприємств	37,4%	38,2%	23,9%

Оцінки показують, що на матеріальному рівні потенціал розвитку авіаційних підприємств характеризується досить високими стратегічними розривами (так, середній розрив між значеннями окремих функціональних складових складає 37,4%) при достатньо низькій узгодженості розвитку окремих складових (середня узгодженість складає лише 38,2%). У кінцевому рахунку, це обумовлює низьку внутрішньорівневу узгодженість потенціалу підприємств на матеріальному рівні (лише 23,9%) та свідчить про недостатню ефективність корпоративного управління підприємствами авіа галузі у базовому трикутнику формування цінностей «фінанси – виробництво – персонал».

На енергетичному рівні потенціал розвитку підприємств характеризує низка індикаторів, які також розподіляються на три групи – ресурсів, результатів та компетенцій. Так, на енергетичному рівні потенціал розвитку підприємства характеризують такі індикатори – ресурси як обсяги наданих на ринку послуг (функціональна компонента Mark), величина витрат на організацію маркетингу і збуту на ринку авіаційних перевезень (розмір маркетингового бюджету, компонента Mark), обсяги чистого прибутку, одержаного у ході ведення господарської діяльності (компонента

Invest) а також бюджет витрат на забезпечення управління необхідними інструментами та засобами (ERP, MRP або SRM-системи компонента Corp).

Індикаторами результативності на енергетичному рівні потенціалу виступають такі показники як маржинальність наданих послуг із авіаперевезень (покриття ціною на послуги їх виробничої собівартості, компонента Mark), рівень рентабельності інвестованого у підприємство капіталу (компонента Invest), рівень покриття доходами витрат на управління (компонента Corp) та ефективність маркетингу, продажу та просування послуг, виражена у показнику рентабельності (компонента Mark).

Індикатори, що свідчать про утворення необхідних компетенцій на енергетичному рівні потенціалу розвитку підприємств, виступають показник якості маркетингової підтримки діяльності відносно ринкової частки (частка ринку/частка витрат на маркетинг, компонента Mark), питомої ваги інвестицій у розвиток і модернізацію виробничо-технологічної бази (компонента Invest), збалансованості кадрової структури підприємства за рахунок покриття операційно-виробничим персоналом адміністративного персоналу, а також частки витрат на автоматизацію та інформаційні технології в адміністративних витратах підприємств (обидві останні функціональні компоненти Corp).

Відповідно до проведених оцінок, на рис 4. показано у динаміці рівень потенціалу розвитку (у середньому по групі) аналізованих авіаційних підприємств, сформований на енергетичному рівні.

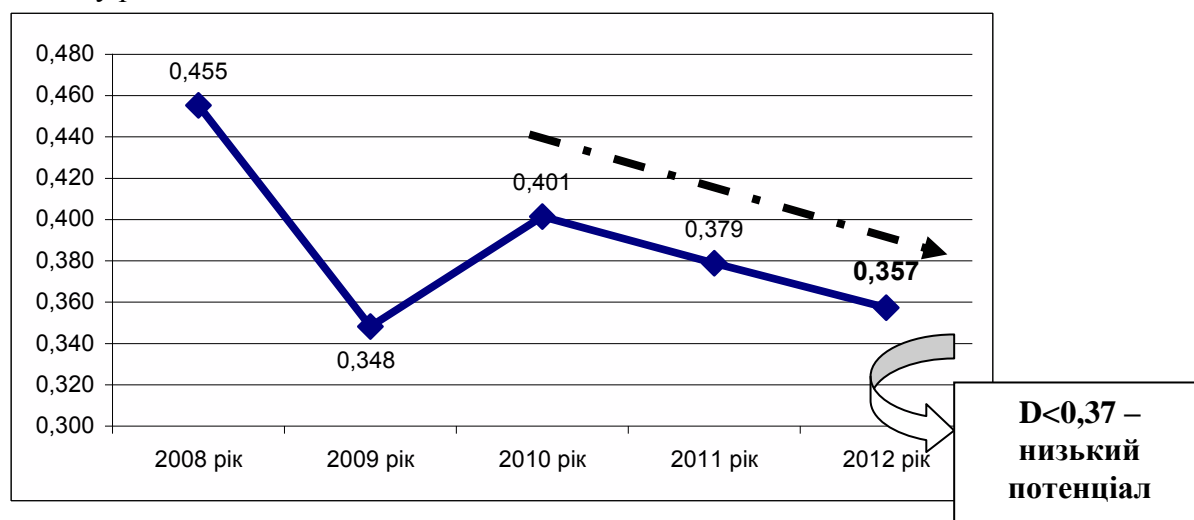


Рис 4 Динаміка середнього рівня енергетичної складової потенціалу розвитку підприємств за 2008-2012 роки

Як засвідчують оцінки, потужність тієї кризи, яка сформувалась на енергетичному рівні потенціалу, носить ще більш глибокий характер. Слід вказати на те, що проблеми більшості підприємств на енергетичному рівні потенціалу розвитку обумовлені недостатніми обсягами наданих послуг із авіаперевезень та їх скороченням протягом періоду 2008-2012 років; хронічною збитковістю (серед досліджуваної групи лише такі перевізники як «Константна», «Меридіан» та «УРГА» одержали прибуток, тоді як решта операторів закінчили фінансовий рік із чистими збитками), недостатнім рівнем маржинальності послуг, замалою рентабельністю (переважною мірою, збитковістю) інвестованого капіталу та недостатнім обсягом інвестицій у розвиток і модернізацію виробничо-технологічної бази.

Оцінка розвитку авіаційних підприємств у розрізі груп індикаторів вказує на те, що ресурсні, результативні та компетенційні ознаки потенціалу енергетичного рівня засвідчили тенденцію до скорочення, при цьому найбільшою мірою знизились саме індикатори компетенцій - на 9,7% у 2012 році порівняно із середнім рівнем протягом періоду 2008-2012 років. Тому варто констатувати, що вагомою проблемою для

досліджуваної групи авіатранспортних підприємств нині стає нездатність до утворення необхідних компетенцій, передусім – забезпечення потрібної якості маркетингової підтримки діяльності (відносно ринкової частки) та достатньої питомої ваги інвестицій, які спрямовуються у розвиток і модернізацію виробничо-технологічної бази.

Отже, на основі проведених оцінок потенціалу розвитку авіаційних підприємств на енергетичному рівні можемо дійти висновку, що головною причиною його низького значення є слабкий інвестиційний потенціал підприємств галузі, а факторами, що зумовили його систематичне скорочення, виступили погіршення маркетингового потенціалу та потенціалу корпоративного управління, із втратою здатностей до утворення необхідних компетенцій та конкурент них переваг.

Також варто помітити, що характерною проблемою потенціалу енергетичного рівня для досліджуваних підприємств є його незбалансованість табл. 3. Як показують оцінки табл. 3, найбільший потенціал розвитку на енергетичному рівні простежується у авіакомпаній «Константна» та «УРГА» -

Таблиця 3.

Узгодженість та збалансованість потенціалу розвитку авіа підприємств на енергетичному рівні

Авіакомпанії	Значення потенціалу енергетичного рівня		Стратегічний внутрішньорівневий розрив потенціалу (R), %	Внутрішньорівнева узгодженість розвитку потенціалу у (SR)	Остаточна внутрішньорівнева узгодженість потенціалу (матеріальний рівень) S ₁ , % (1-R)*SR
	За 2012 рік	Середнє за період 2008-2012 років			
Горлиця	0,207	0,373	65,8%	79,7%	27,3%
Авіалінії Харкова	0,133	0,193	91,7%	4,1%	0,3%
Авіалінії України	0,060	0,141	123,5%	89,1%	-21,0%
Константа	0,795	0,684	24,2%	92,6%	70,2%
Миколаїв - Аеро	0,271	0,371	88,0%	79,1%	9,5%
Спец-Авіа	0,263	0,196	113,7%	20,5%	-2,8%
Меридіан	0,208	0,239	65,4%	85,5%	29,6%
УРГА	0,921	0,907	12,6%	91,1%	79,6%
Середній оцінки для групи підприємств	0,357	0,388	73,1%	67,7%	18,2%

підприємств, що мають найнижчі показники стратегічного розриву між рівнями потенціалу (24,2% та 12,6%) та відзначаються найбільшою узгодженістю у розвитку його окремих компонентів (92,6 та 91,1%% відповідно). І навпаки, найгірші оцінки потенціалу розвитку енергетичного рівня одержано по перевізникам «Авіалінії Харкова» та «Авіалінії України», що відзначаються одними із найбільших показників стратегічних розривів та поганою узгодженістю.

Інформаційний рівень потенціалу розвитку авіа підприємств оцінювався у розрізі трьох груп індикаторів. Зокрема, індикаторами ресурсів є такі показники як кількість нових послуг, запропонованих ринку протягом останнього року (функціональна складова Nst), бюджет підприємства на здійсненні НДДКР протягом останніх років (функціональна складова Nst), бюджет витрат на навчання персоналу (складова PD) та кількість використовуваних науково-обґрунтованих методів та підходів в управлінні (складова Nmgm).

Про результативність та ефективність роботи підприємства на інформаційному рівні потенціалу свідчать такі індикатори як співвідношення доходності інноваційних та

традиційних послуг (Nst), скорочення термінів окупності інвестицій за рахунок нових технологій (Nst), сума економії за рахунок впровадження організаційного реінжинірингу (Nmgm) та величина зростання вартості кадрового капіталу підприємства (PD).

До індикаторів-компетенцій підприємств на інформаційному рівні їх потенціалу відносяться питома вага вкладень у технології останнього покоління (складова Nst), частка власного персоналу на ключових позиціях, який пройшов усю систему навчання (складова PD), частка повністю автоматизованих бізнес – процесів у діяльності підприємства (складова Nmgm) та середній ринковий вік (інноваційність) набору послуг (складова Nst).

На інформаційному рівні потенціалу розвитку у авіаційних підприємств створюються передумови, які мають забезпечити їм сталий і динамічний розвиток у перспективі та сприяти успішній адаптації до нових умов середовища. Як показали проведені динамічні оцінки, і для потенціалу розвитку інформаційного рівня характерне систематичне скорочення його показника та поступове наближення до критичного рівня, який відповідає оцінкам підприємств із «низьким потенціалом» (рис 6.).

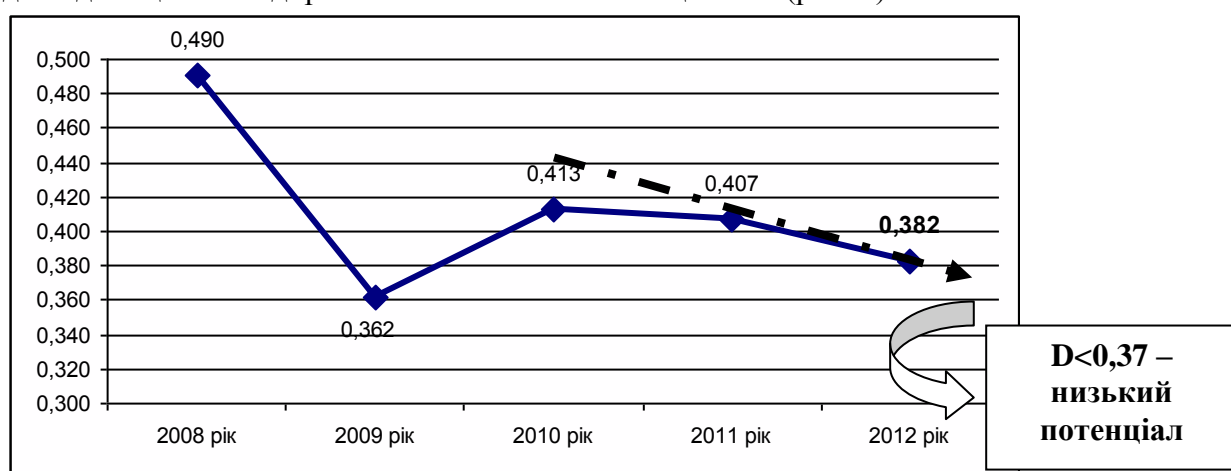


Рис 6. Динаміка середнього рівня інформаційної складової потенціалу розвитку авіатранспортних підприємств за 2008-2012 роки

Дослідження основних функціональних сфер та причин існування негативних тенденцій на інформаційному рівні потенціалу розвитку дозволили дійти висновку, що основними причинами незадовільного стану підприємств є їх слабкий потенціал у галузі створення нових послуг та поширення нових технологій. При цьому ситуація поглиблюється скороченням потенціалу створення нових послуг і запровадження нових технологій, яке спостерігається на тлі зменшення потенціалу до впровадження нових методів управління. У свою чергу, у якості головних причин реалізації несприятливого сценарію виступає не лише недостатність (разом зі зменшенням) ресурсів, потрібних для розвитку і адаптації підприємств галузі, але і скорочення їх результативності.

Висновки

Таким чином можемо констатувати, що на кожному із ієрархічних рівнів потенціалу авіапідприємств формуються несприятливі умови та обставини, що стають вагомою перешкодою на шляху їх сталого та динамічного розвитку. Під впливом цих обставин знижується загальний рівень потенціалу розвитку галузі, скорочується її динаміка. При цьому кожен із виділених чинників (рівень складових потенціалу, міжрівнева та внутрішньорівнева збалансованість) має власний ступінь впливу на результуючий показник потенціалу для розвитку.

Анотація

В статті досліджено потенціал розвитку авіатранспортних підприємств за визначеними рівнями: матеріальним, енергетичним, інформаційним. Проведено оцінку діяльності підприємств за трьома групами індикаторів: ресурси, результати, компетенції;

визначено узгодженість та збалансованість потенціалу розвитку авіатранспортних підприємств та з'ясовано основні гальмуючі чинники в їх розвитку.

Анотація

В статті досліджено потенціал розвитку авіатранспортних підприємств за визначеними рівнями: матеріальним, енергетичним, інформаційним. Проведена оцінка діяльності підприємств за трьома групами індикаторів: ресурси, результати, компетенції; визначено узгодженість та збалансованість потенціалу розвитку авіатранспортних підприємств і виявлені основні гальмуючі фактори в їх розвитку.

Summary

In the article potential of development of air enterprises is investigated after certain levels: material, power, informative. The estimation of activity of enterprises is conducted after three groups of indicators : resources, results, competences; co-ordination and balanced of potential of development of air enterprises are certain and basic braking factors are found out in their development.

Ключові слова: авіатранспортне підприємство, потенціал розвитку, рівні, індикатори, узгодженість, збалансованість.

Ключевые слова: авіатранспортное предприятие, потенциал развития, уровни, индикаторы, согласованность, сбалансированность.

Keywords: air enterprise, potential of development, levels, indicators, co-ordination, balanced.

Список використаних джерел:

1. Звітність підприємств 2008-2012: дані статистичного обліку.– [б.м], 2013
2. Апарова О.В. Актуальні проблеми визначення фінансово-економічних показників діяльності підприємств авіатранспорту [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/ppei/2011_29/Aparova.pdf
3. Борисюк І. О., Ротанова А. Г. Особливості оцінки ефективності господарської діяльності авіакомпанії // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури (економічні науки). - №33(2012).
4. Кулаев Ю.Ф. Экономика гражданской авиации Украины: Моногр.– К.: Феникс, 2004. – 667 с.
5. Кузьмін О.Є. Методи оцінювання потенціалу розвитку підприємства / О.Є. Кузьмін, М.Р.Тимошук, Р.В. Фещур // Економіка: проблеми теорії та практики: Зб. наук. праці. – Вип. 207: В 5 т. Т. II. –Дніпропетровськ: ДНУ, 2005. – 312 с.
6. Економіка підприємства: [навч. посіб.] [Текст] / [за ред. Шегди А.В.]. – К.: Знання-Прес, 2002. – 336с.
7. Педченко Н.С. Застосування економіко-математичних методів при стратегічному управлінні потенціалом розвитку підприємства / Н.С.Педченко // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – № 2 (47). – 2011.
8. Погорелов Ю. С. Принципові підходи до оцінювання розвитку підприємства / Ю. С. Погорелов // Вісник Хмельницького національного університету. — 2007. — №4. Т.1. — С. 56 – 59.
9. Фещур Р.В. Методи оцінювання потенціалу підприємства / Р.В.Фещур, В.Ю. Самуляк // Прометей: регіональний збірник наукових праць з економіки. – Донецьк: ДЕГІ, 2007. – Вип. 3(24). – С. 277–281.