

5. Федоришин Ю.І., Яковенко М.Б., Фесенко О.В., Тріска Н.Т. Глибинна будова земної кори Українського щита як основа для прогностично-металогенічних досліджень // Зб. наук. праць УкрДГРІ. – К.: УкрДГРІ, 2009. – № 1–2. – С. 18–33.

6. Малюк Б.І., Бобров О.Б., Красножон М.Д. Надрокористування у країнах Європи і Америки: Довідкове видання. – К.: Географіка, 2003. – 197 с.

7. Основи економічної геології: Навч. посіб. для студ. геол. спец. вищ. закл. освіти / М.М. Коржнев, В.А. Михайлов, В.С. Міщенко та ін. – К.: «Логос», 2006. – 223 с.: іл. – Бібліогр.: С. 218–222.

8. Сучасний тлумачний словник української мови: 50 000 слів / За заг. ред. д.ф.н., проф. В.В. Дубічинського. – Х.: ВД «ШКОЛА», 2006. – 832 с.

9. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 33 «Витрати на розвідку запасів корисних копалин»: Наказ Міністерства фінансів України від 26.08.2008 №1090. Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 12.09.2008 за №844/15535.

10. Про виконання комплексної програми наукових досліджень НАН України «Мінеральні ресурси України та їх видобування»: постановова Президії Національної академії наук України від 30.03.2007 №91.

11. Реструктуризація мінерально-сировинної бази України та її інформаційне забезпечення / С.О. Довгий, В.М. Шестопалов, М.М. Коржнев та ін. – К.: Наукова думка, 2007. – 347 с.

12. Рудько Г.І., Плотників О.В., Курило М.М., Радванов С.В. Економічна геологія родовищ залізистих кварцитів. – К.: Вид-во «Академпред», 2010. – 272 с.

13. Мала гірнича енциклопедія. В 3 т. / За ред. В.С. Білецького. – Донецьк: Донбас, 2004. – ISBN 966–7804–14–3.

13. Основи технології гірничих робіт / За ред. К.Ф. Сапицького. – К.: ІСДО, 1993. – 196 с. ISBN 5–7763–1499–2

14. Некрасовский Я.Э., Колоколов О.В. Основы технологии горно-го производства. – М.: Недра, 1981. – 200 с.

УДК 338.45:629.735 (043.2)

І.О. ГЕЄЦЬ,
к.е.н., доцент, Національний авіаційний університет

Аналіз стратегічного розвитку авіакомпанії AirOnix на міжнародному ринку повітряних перевезень

У статті проведений аналіз української авіакомпанії AirOnix, визначені основні напрями та шляхи розвитку її на вітчизняному авіаринку. Також описані перспективи розвитку та збільшення кількості авіарейсів як у межах країни, так і за кордоном. Проведена та проаналізована цінова політика авіакомпанії, а також подана порівняльна характеристика з провідними авіакомпаніями України.

Ключові слова: авіація, авіакомпанія, авіарейси, українські авіакомпанії, цінова політика авіакомпаній, ринок пасажирських авіаційних перевезень, аеропорт «Сімферополь».

В статье проведен анализ украинской авиакомпании AirOnix, определены основные направления и пути развития ее на отечественном авиарынке. Также описаны перспективы развития и увеличения количества авиарейсов как внутри страны, так и за рубежом. Проведена и проанализирована ценовая политика авиакомпании, а также сравнительная характеристика с ведущими авиакомпаниями Украины.

Ключевые слова: авиация, авиакомпания, авиарейсы, украинские авиакомпании, ценовая политика авиакомпаний, рынок пассажирских авиаперевозок, аэропорт «Симферополь».

In the scientific article analysis is Ukrainian airline «AirOnix», set priorities for and the development of the domestic aviation market. Also describes the prospects and incre-

ase the number of flights both with in the country and abroad. Conducted and analyzed airline pricing and comparative characteristics of the leading airlines of Ukraine.

Keywords: aviation, airline, flights, Ukrainian airline, airline pricing, the market of passenger air transportation, airport Simferopol.

Постановка проблеми. Аналізуючи український ринок авіаперевезень, простежується ряд негативних факторів, які впливають на розвиток авіакомпаній. Частота польотів між Україною та іншими країнами визначається міжнародними угодами, в них же обумовлені й перевізники з обох сторін. Банкрутство авіакомпаній – учасників авіаційного альянсу України надало можливість збільшити обсяги перевезень іншим експлуатантам та розширило ринок для нових перевізників, до яких можна віднести українську авіакомпанію AirOnix. Аналіз діяльності цієї авіакомпанії дозволить визначити стратегічні напрями розвитку авіаційної галузі України на міжнародному ринку пасажирських авіаційних регулярних перевезень.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питомий внесок у розробку проблеми розвитку авіаційних перевезень зробили вітчизняні та закордонні економісти, серед яких: О.С. Борисенко, Д.О. Бугайко, Т.О. Габрієлова, Ю.Б. Голляк, В.М. Загоруйко, Є.В. Костроміна, Ю.Ф. Кулаєв, О.М. Ложачевська, С.А. Переверзева, Н.С. Полянська, Г.М. Юн та інші.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Мета статті. Аналіз діяльності та політики ціноутворення авіакомпанії AirOnix («Ейр Онікс») на ринку регулярних пасажирських перевезень України, яка менше ніж за рік змогла завоювати головні (але не лідируючі) позиції на рейси з аеропорту Сімферополя.

Виклад основного матеріалу. У січні 2013 року журналісти журналу Forbes зацікавилися молодою українською авіакомпанією AirOnix («Ейр Онікс»), яка менш ніж за півроку змогла завоювати головні (але не лідируючі) позиції на рейси з аеропорту Сімферополя. Авіаційне українське небо більшою мірою належить великим авіакомпаніям – «АероСвіту» (з 1 січня 2013 року оголосила про банкрутство), «МАУ», «Роза Вітрів», «Дніпроавіа» (яка також оголосила себе банкрутом), «Донбасаеро», «Аерофлот» і інші.

Поява будь-якого нового гравця на ринку – це, з одного боку, можливість для пасажирів знайти більш прийнятні цінові умови перельоту, з іншого – можливість порівнювати і робити відповідні висновки і вибрати того перевізника, який запропонує за меншу вартість кращий комфорт перельоту.

Авіакомпанія AirOnix («Ейр Онікс») заснована в 2007 році в Сімферополі (Автономна Республіка Крим, Україна), але почала діяти тільки в 2012 році. Спочатку створена як традиційна авіакомпанія з погляду пасажирського обслуговування і гнучкої тарифної та цінової політики, компанія AirOnix набирає висоту небаченими темпами. 25 квітня 2012 року вона отримала в Державіаслужбі України сертифікат експлуатанта і вже через три дні здійснила перший рейс Сімферополь – Київ (Жуляни) (код ICAO – OG, IATA – ONX). Після Києва наступним кроком стало місто Львів. Продовжуючи розробляти маршрути рідною Україною, авіакомпанія йде далі, і вже зараз можна зробити польоти в Бориспіль (Київ), Москву і Братиславу.

Крім регулярних рейсів AirOnix здійснює чартерні авіарейси в Анталю, Тіват і Бургас, Даламан, Катовіце, Варшаву, Тель-Авів. Усього з початку програми авіакомпанією виконано 16 парних чартерних рейсів з Криму до Польщі і перевезено понад 3000 пасажирів – громадян обох країн.

Замовником зазначеної чартерної програми є ТОВ Crimean Sun Holidays (м. Сімферополь, Україна). На жаль, по-

чинаючи з вересня 2012 року замовник програми допустив порушення умов оплати за виконані чартерні перевезення, тому з 01.10.2012 договір був розірваний.

Авіакомпанія AirOnix робить високу ставку на безпеку і комфорт пасажирів. Крім цього, AirOnix рада запропонувати мандрівникам і бізнес-пасажирам повний спектр послуг на своїх рейсах, постійно високий рівень обслуговування і, що не менш важливо, пунктуальність виконання рейсів.

Основними конкурентними перевагами авіакомпанії AirOnix є:

- ефективний менеджмент;
- високопрофесійний персонал;
- сучасні та комфортабельні літаки;
- зручний та інтенсивний розклад польотів;
- конкурентоспроможні тарифи.

Авіакомпанія AirOnix створена як традиційна європейська авіакомпанія з погляду пасажирського обслуговування, тарифної політики, а також організації продажу перевезень. Літаки будуть експлуатуватися в двокласній конфігурації в розрахунку на пасажирів бізнес і економічного класу.

Засновником та діючим керівником є український підприємець Ігор Мельник. Хоча основний пакет акцій авіакомпанії (75%) був проданий і належить австрійській компанії ASA Luftfahrt Formgestaltung (великий інвестор України).

Парк літаків авіакомпанії AirOnix складають сучасні середньомагістральні пасажирські повітряні судна Boeing 737-300/500. На сьогодні флот авіакомпанії включає три літаки пасажиромісткістю 132/149 крісла. У той час як місцева авіакомпанія Сімферополя CrimeaAir (припинила свою діяльність у 2008 році) мала у своєму флоті регіональні авіасудна – Ан-24, Ан-26 і Як-42 (табл. 1).

У результаті порівняння видно, що молода компанія AirOnix має великі вигоди лише навіть тому, що має у своєму парку більш потужні і економічно ефективні літаки, які забезпечують комфорт, захист і швидкість авіапольоту (табл. 2).

Високоякісні швидкісні літаки авіакомпанії долають дану відстань швидко і забезпечують високу якість перельоту. Для визначення найефективнішого способу використання пові-

Таблиця 1. Порівняльна характеристика пасажиромісткості компаній CrimeaAir і AirOnix

Показники	CrimeaAir			AirOnix	
	Ан-24	Ан-26	Як-42	Boeing 737-300	Boeing 737-500
Кількість пасажирів	48	43	120	149	132
Погодинна витрата палива, кг	800	1000	3100	2600	2400
Дальність польоту з максимальним завантаженням, км	1000	900	1700	2900	3400
Ширина салону, м	2,76	2,78	3,6	3,53	3,53
Макс. висота польоту, м	8000	7500	9600	11300	11300

Таблиця 2. Дальність польоту авіакомпанії за її маршрутами та час, затрачений на політ

Напрямок	Дальність польоту	Час в польоті (хв.) в один бік
Київ – Сімферополь – Київ	1480	60 хв.
Київ – Братислава – Київ	2000	1 год. 30 хв.
Сімферополь – Москва – Сімферополь	2600	2 год. 30 хв.
Сімферополь – Стамбул – Сімферополь	1300	1 год. 40 хв.
Сімферополь – Тель-Авів – Сімферополь	2942	2 год. 40 хв.

тряного судна для виконання перельотів за даними напрямками. Як видно, діапазон відстаней польоту становить 1300–2942 км. Для таких відстаней авіакомпанія використовує такі пасажирські літаки, як Boeing 737/300 та Boeing 737/500. Необхідно провести розрахунки економічності експлуатації цих літаків і обрати оптимальне повітряне судно за техніко-економічними критеріями. На першому етапі розрахунки виконані без урахування фактору часу.

Початковими даними для розрахунку є результати маркетингового дослідження прогнозу пасажиропотоків по запропонованих вище маршрутах. Основний пасажиропотік у даний час перевозить залізничний транспорт, наприклад по маршруту Київ – Сімферополь за 17–18 годин за ціною \$30–40. На літаку час на таку поїздку скорочується до 1,5 години (включаючи 0,5 години на проходження митниці) при ціні 200–300 грн. Дана ціна розрахована виходячи з витрат на рейс. Отже, тарифи на літак по маршруту Київ – Сімферополь – Київ в 2,5 раза вище, ніж на залізниці.

Для розрахунків використовувалися також техніко-економічні дані повітряних суден. На підставі техніко-економічних показників літаків, дальності польоту були розраховані час рейсів, витрати палива, комерційне завантаження. Результати розрахунку зведені в табл. 3. Час рейсу визначався по відомій формулі:

$$tp_{ij} = L_i / Vp_j \quad (1)$$

де tp_{ij} – час i -го рейса на j -м ПС, годину;

L_p – дальність i -го рейса, км;

Vp_j – рейсова швидкість j -го типу ПС.

Крейсерська швидкість Boeing 737/300 становить 810 км/год; а Boeing 737/500 – також 795 км/год.

$$Pt_{ij} = tp_{ij} * Pcp_{.j} \quad (2)$$

де Pt_{ij} – витрати авіа палива на рейс, т;

Pcp_j – середньогодинні витрати палива j -го типу ПС.

Середньогодинні витрати палива Boeing 737/300 – 2600 кг, Boeing 737/500 – 2400 кг.

Комерційне завантаження j -го типу ПС залежно від дальності польоту розраховується за формулою:

$$Gk_j = G_{ji} - G1_j - G2_j - Pt_{ij} - P1_{ij} \quad (3)$$

де Gk_j – комерційне завантаження j -го типу ПС по i -му рейсу, т;

G_{ji} – злітна маса j -го типу ПС при виконанні i -го рейсу, т;

Boeing 737/300 – 56450, Boeing 737/500 – 52400;

$G1_j$ – маса порожнього спорядженого ПС j -го типу, т;

Boeing 737/300 – 32820, Boeing 737/500 – 31950;

$G2_j$ – службове завантаження j -го типу ПС, т;

Boeing 737/300 – 15000, Boeing 737/500 – 14770;

$P1_{ij}$ – аеронавігаційний запас j -го типу ПС на i -му рейсі.

Виходячи з даних табл. 3 комерційне завантаження на даних відстанях підвищується для літаків Boeing 737/300 на дальності польоту – 1480 км та 1300 км, Boeing 737/500 – також на 1480 км та 1300 км. Витрати палива на рейс у представлених типів повітряних суден практично мало відрізняються, мінімальні витрати має літак Boeing 737/300.

У планах авіакомпанії AirOnix – розвиток флоту в залежності від ринкової потреби за допомогою лізингу і придбання повітряних суден. З метою розширення мережі реалізації пасажирських перевезень за кордоном авіакомпанія AirOnix з 12 листопада 2012 року вступила в систему взаєморозрахунків між авіакомпаніями та агентствами BSP (Росія), а також з 16 листопада 2012 року – в систему BSP (Туреччина) Міжнародної асоціації повітряного транспорту (IATA). Система взаєморозрахунків BSP (Billingand Settlement Plan) забезпечує продаж пасажирських авіаперевезень акредитованими агентами IATA (Міжнародна асоціація повітряного транспорту). Система взаєморозрахунків створена з метою спростити процес оформлення авіаквитків, підготовку звітів про продажі і проведення взаєморозрахунків між агентами і авіакомпаніями за надані послуги. Участь авіакомпанії AirOnix у системі BSP IATA дасть можливість пасажирам авіакомпанії купувати авіаквитки практично в будь-якому місті України, Росії, Туреччини та Польщі.

З 29 листопада 2012 року авіакомпанія AirOnix буде виконувати п'ять щотижневих рейсів із Сімферополя до Москви (крім четверга та неділі), а також рейси Сімферополь – Стамбул по четвергах і неділях.

Однак на сьогодні компанія AirOnix далека від лідерства не тільки на українському авіаринку, а навіть у рідному Криму. За оцінками фахівців, поки авіакомпанія перевезла 100 тис. людей. За даними Державіаєслужби, за десять місяців 2012 року послугами повітряних воріт Криму скористалися 1 млн. осіб. Виходить, що тільки 10% авіапотоків півострова користувалися послугами компанії AirOnix (рис. 1).

Ще менше частка компанії на загальнонаціональному ринку, всього – 1,4%. Основна перевага авіакомпанії AirOnix – це

Таблиця 3. Результати розрахунку часу рейсу, витрат авіапалива комерційного завантаження літаків залежно від дальності рейсу

Показники	Одиниця вимірювання	Дальність польоту, км				
		1480	2000	2600	1300	2942
Boeing 737/300						
Час рейсу	год	1,827	2,469	3,209	1,604	3,632
Витрати палива	кг	4750,2	4938	8343,4	2085,2	10685,3
Комерційне завантаження	кг/пас.	7150	6630	6030	7330	5688
Boeing 737/500						
Час рейсу	год	1,861	2,515	3,270	1,635	3,7
Витрати палива	кг	4466,4	6036	7848	3924	8880
Комерційне завантаження	кг/пас.	4200	3680	3080	4380	2738

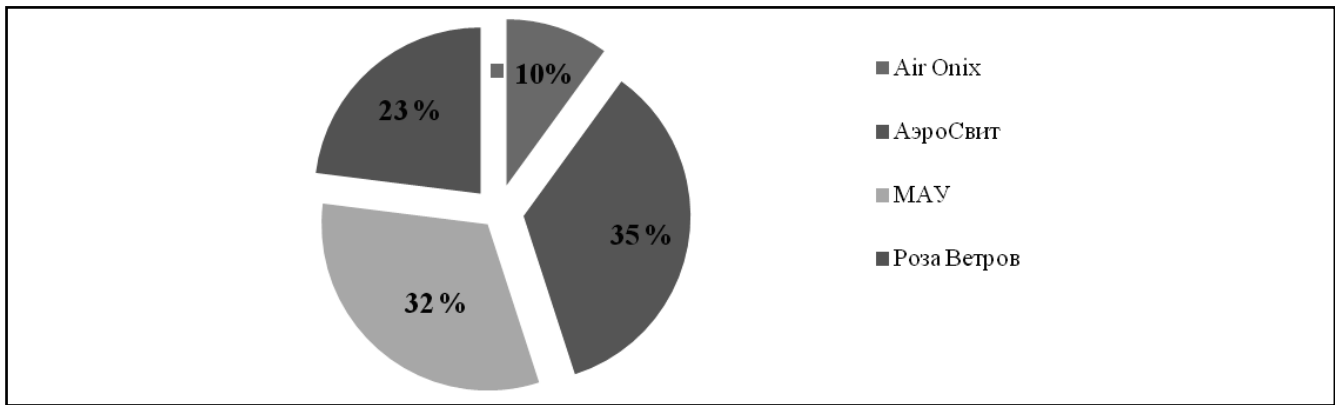


Рисунок 1. Структура розподілу ринку між основними українськими авіакомпаніями

вартість авіаквитка, яка набагато менша, ніж у інших авіакомпаніях на ті ж рейси. Наприклад, вартість авіаперельоту Київ – Сімферополь в 1,5–2 рази дешевше, ніж у інших авіаперевізників – МАУ та WizzAirUkraine. На інші рейси компанії ціни також нижче, ніж в інших авіакомпаній (табл. 4).

Компанія може собі дозволити найнижчу ціну. Базовий для компанії аеропорт «Сімферополь» надає великі знижки авіакомпанії, наприклад на оренду стійок реєстрації. Тепер головне завдання – побороти сезонність сімферопольського аеропорту, а для цього треба створювати мережеву компанію з транзитними потоками. Ця проблема вимагає капіталовкладень, часу і зв'язків за кордоном. Оскільки авіакомпанія нещодавно на авіаринку України, її цінова політика має досить помірний характер. Авіакомпанія AirOnix здійснює свою діяльність за шістьма напрямками: Київ – Сімферополь (oneway, roundtrip); Київ – Братислава (oneway, roundtrip); Київ – Тель-Авів (oneway, roundtrip); Сімферополь – Москва (oneway, roundtrip); Сімферополь – Стамбул (oneway, roundtrip); Сімферополь – Тель-Авів (oneway, roundtrip).

Найвища ціна перельоту бізнес-класом авіакомпанії AirOnix має напрям Київ – Братислава – Київ, що визначається сумою 7104,15 грн. А найменшу вартість має білет на рейс Сімферополь – Москва – Сімферополь – 4609,0 грн. (рис. 2). Головна перевага класу «Преміум-комфорт» – це зустріч у трапа при прильоті в місто спеціальним транспортом з безкоштовною поїздкою за будь-якою адресою в межах міста. Перевезення здійснюється, минаючи термінал аеропорту. Безкоштовна послуга спеціального транспорту

діє лише на рейсах Сімферополь – Київ, Сімферополь – Москва, Сімферополь – Стамбул.

Промотарифи на авіаквитки дозволяють купувати місця на певні напрямки по привабливих знижених цінах. Це можуть бути як найпопулярніші, так і нещодавно відкриті маршрути. Кожен авіаперевізник самостійно розробляє умови промотарифів.

Конкуренція на авіаринку України з кожним роком стає все більше жорсткою. На вітчизняний ринок заходять нові лоукост-авіакомпанії, що одразу займають ключові позиції серед користувачів авіаційними послугами і тим самим витісняють національних авіаперевізників. Якщо для авіакомпаній жорстка конкуренція – це постійна боротьба за пасажирів, то для населення – це шанс отримати знижку або скористатися спеціальними можливостями перельоту. Авіакомпанії дуже часто для того, аби привернути увагу та залучити людей до себе, використовують усі можливі способи: різноманітні знижки, акції, можливості, за якими, купуючи білет економічного класу, пасажир може скористатися послугами бізнес-класу і багато чого іншого. Загалом, пасажир, що користується послугами авіакомпаній, отримують користь за цих обставин.

Основні особливості промотарифів:

- кількість квитків обмежена;
- продаж триває протягом певного часу, іноді всього кілька днів;
- можливі невеликі маніпуляції з квитками (комбінації, зміни умов тарифу);

Таблиця 4. Вартість квитка всіх рейсів авіакомпанії AirOnix за класами перельоту на січень 2013 року, грн.

Рейс	Клас перельоту			
	Eco	Flex	Prem	Promo
Київ – Сімферополь	722,29	875,70	2323,49	492,18
Сімферополь – Київ	736,67	890,08	2337,87	505,56
Київ – Братислава	1,709.86	2,229,21	3,547,56	1,194.50
Братислава – Київ	1,718.89	2,238,24	3,556,59	1,194.51
Сімферополь – Москва	1317,56	1637,16	3151,26	1077,86
Москва – Сімферополь	715,11	1156,16	1457,76	2989,86
Сімферополь – Стамбул	1230,46	1510,12	2588,76	910,86
Стамбул – Сімферополь	1168,53	1448,19	2526,83	848,93
Сімферополь – Тель-Авів	1805,74	2085,40	3323,88	1446,20
Тель-Авів – Сімферополь	1794,55	2074,21	3312,65	1634,75

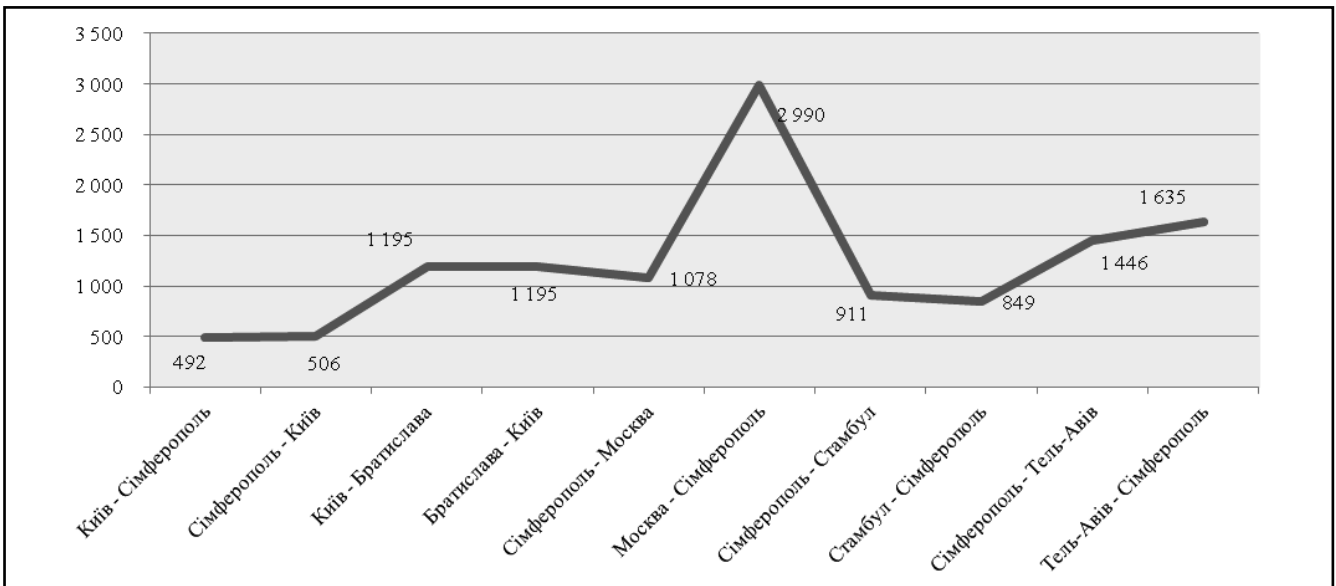


Рисунок 2. Вартість білетів авіакомпанії AirOnix промокласу перельоту OW

- за повернення або обмін квитка передбачені штрафи, а в ряді випадків такі операції взагалі неможливі;
- компанія може встановлювати для пасажирів мінімальний (MINISTAY) і максимальний (MAXISTAY) терміни перебування в країні перельоту – це враховується при продажу квитків.

Для визначення майбутньої стратегії розвитку, удосконалення і розробки нових технологій авіакомпанії AirOnix для безпечного, комфортного та швидкого перельоту пасажирів, які користуються послугами авіакомпанії. Для цього необхідно дослідити та проаналізувати національний авіаринок, рівень конкуренції авіаційної галузі, а також фактори стратегічного планування, які визначають вплив тих чи інших явищ на авіакомпанію.

Розглянемо всі елементи PEST-аналізу, що призначений для виявлення політичних факторів, економічного впливу, соціальних тенденцій і технологічних інновацій.

1. Політичні фактори:

- відсутня підтримка з боку держави, немає основної державної політики для українських авіакомпаній, у тому числі й для авіакомпанії AirOnix;

- відсутність єдиних державних організацій, що займаються видачею різного роду ліцензій, сертифікатів, дозволів для здійснення авіа перевозок;

- невідповідність законодавства України у сфері авіаційних перевезень міжнародним та європейським вимогам. Для вирішення такого питання необхідне удосконалення національного законодавства цивільної авіації відповідно до міжнародних вимог «Спільних авіаційних вимог Європейського Союзу» для набуття повного членства України в спеціалізованій регіональній організації – Об'єднаних авіаційних властях (JAA);

- слабке регулювання держави конкуренції на авіаринку. В результаті чого відбувається поступове витіснення вітчизняного авіаперевізника зарубіжними. На сьогодні авіакомпанія AirOnix конкурує за внутрішні рейси (Сімферополь –

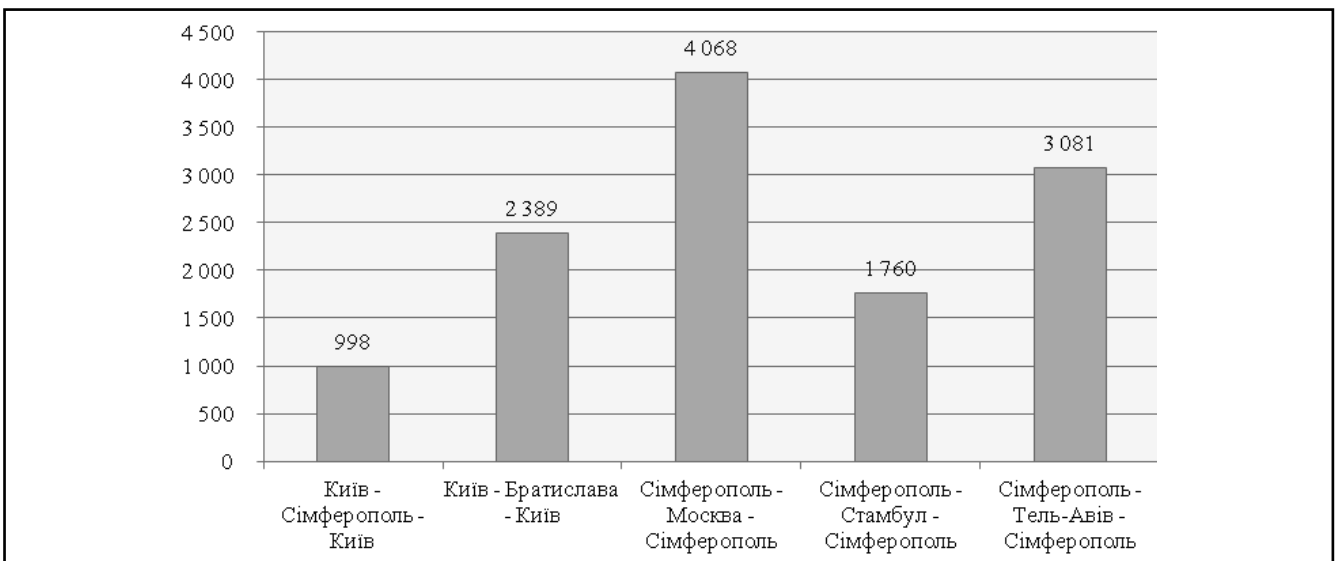


Рисунок 3. Вартість білетів авіакомпанії AirOnix промокласу перельоту RT

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Київ, Сімферополь – Львів тощо) з іноземними авіакомпаніями (S7 Airlines, «АероСвіт» Turkish Airlines і інші).

2. Економічні фактори:

– слабкий рівень інвестиційного клімату вітчизняної авіаційної галузі. За попередній рік кількість прямих іноземних інвестицій збільшилась в 2–3 рази, за 2011 рік частка іноземних інвестицій становить 292,8 млн. грн., порівняно з 2010 роком – 105,5 млн. грн.;

– високі митні збори і тарифи при перельоті;

– зростання темпів інфляції, які впливають на зростання цін: на паливо (наприклад, авіакомпанія AirOnix здійснює рейс Сімферополь – Київ (Жуляни) і Сімферополь – Київ (Бориспіль). Вартість авіаційного палива в аеропорту Жулян станом на 2012 рік становить 120 євро/т, вартість в аеропорту Бориспіль становить 180 євро/т. Хоча в 2009 році ціна на авіаційне паливо була набагато менша – близько 98 євро/т);

– недостатні темпи інтеграції авіаційного комплексу України до європейської та світової авіаційних систем. Для вирішення цієї проблеми експерти називають необхідність реалізації положень Концепції розвитку авіаційного комплексу та складання програм періодом до 2020 року, забезпечення безпеки польотів та авіаційної безпеки шляхом розвитку механізмів нагляду та контролю;

– зростання показників укладання різного роду угод з іншими авіакомпаніями з продажу комерційних прав (інтерлайн, угоди щодо блок-місце, маркетингові угоди, код шеренгові угоди, угоди про спільну експлуатацію авіаліній), а також створення авіаційних альянсів (в Україні з 2007 року існує авіаційний альянс УАГ – українська авіаційна група, що об'єднує авіакомпанії «АероСвіт», «ДонбасАеро» та «Дніпроавіа». Вона являє собою систему збалансованих, взаємовигідних партнерських відносин і взаємних зобов'язань авіакомпаній і передбачає об'єднання на засадах антимонопольного законодавства їхніх технологічних, виробничих і комерційних ресурсів. Створення та розширення альянсу цілком відповідає світовим тенденціям консолідації перевізників у регіональні та глобальні альянси. Вони набули поширення у міжнародній авіатранспортній галузі, передусім упродовж 2008–2010 років, коли об'єднання в альянси стало ринковою відповіддю на кризові явища в авіаційній індустрії);

– зростання цін на білети авіакомпаній. Цінова політика рейсів контролюється і регулюється не урядом, а авіакомпаніями, що призводить до коливань цін на білети різних авіакомпаній. Одною з переваг авіакомпанії AirOnix є відносно низька вартість, що зумовлена вибором стратегії «низької ціни» молодій компанії на авіаринку.

3. Соціальні фактори:

– широкий вибір кваліфікованих спеціалістів. Авіакомпанія AirOnix проводила великий конкурс на підбір співробітників, який відбувався з 1 серпня 2011 року до 31 березня 2012 року;

– тісна взаємодія зі споживачами, розуміння їхніх потреб і цілей використання технологічних засобів, допомога в реалізації потенціалу завдяки інформуванню і підтримці;

– недостатній рівень розвитку інфраструктури регіональних та міжнародних аеропортів України. Необхідно, аби уряд країни затвердив єдині концепції розвитку аеропортів; налагодити розвиток мережі вузлових аеропортів та створення національного вузлового аеропорту на базі аеропорту «Бориспіль»; а також провести підготовку техніко-економічних обґрунтувань, проектної документації розвитку інфраструктури аеропортів, будівництво нових терміналів (до Євро-2012 в міжнародному аеропорту «Бориспіль» відбулася модернізація: відбулося розширення до п'яти терміналів: три міжнародні (діючий «В», нові «F» і «D»), також один внутрішньоукраїнський («А») і один – для VIP-персон («С»); збільшилася пропускна можливість з 1840 пас./год. до 4150 пас./год. Також відбулися зміни в київському аеропорту «Жуляни» – було побудовано термінал бізнес-класу), які дозволять швидше і з більшим комфортом приймати пасажирів.

4. Технологічні фактори:

– небажання використовувати вітчизняні літаки для авіаційних перевезень (у деяких країнах ЄС заборонено навіть пролітати транзитом через їхню територію українським літакам Ан);

– невідповідний рівень технологій організації процесу перевезень, недостатнє інформаційне забезпечення. Це питання можна вирішити завдяки впровадженню глобальних супутникових систем CNS/ATM для обслуговування повітряного руху, проведення автоматизації та комп'ютеризації авіакомпаній на рівні міжнародних стандартів; запровадження розвиненої ефективної комп'ютерної мережі для підвищення якості обслуговування; створення системи транспортно-логістичних комплексів (для скорочення часу доставки, зниження затрат на перевезення та оптимізації тарифів) і подальший розвиток інформаційних та логістичних технологій.

Можна зробити висновок, що перш за все авіакомпанія AirOnix має свої переваги, які повинні в майбутньому підняти рейтинг компанії на міжнародний рівень: авіакомпанія має низьку цінову політику, але якісне обслуговування, дуже часто в компанії проходять акції, які дають можливість користувачам авіаційних послуг економити і отримувати задоволення від польотів, компанія проводить маркетингові дослідження щодо пошуку нових рейсів і проводять переговори з аеропортами для зниження вартості на паливо. Також у компанії працюють висококваліфіковані працівники, які добре знають і якісно виконують свою роботу. Однак авіакомпанія постійно стикається з труднощами, які виникають на національному рівні: слабка підтримка уряду, постійне підвищення квот, тарифів на перевезення пасажирів, зростання цін на паливо; сильна конкуренція на вітчизняному авіаринку, особливо зі сторони іноземних авіакомпаній, а також неможливість виходу на іноземні авіаринки; слабкий розвиток технологій в організації якісного польоту та інше.

Однак ми вважаємо, що більшість з проблем, які зараз виникають в компанії, не зможуть завадити її діяльності.

Авіакомпанія поки ще молода (почала свою діяльність з квітня 2012 року), однак має великі шанси на розвиток і статус в майбутньому «національного лідера-авіаперевізника». Темпи розвитку українського ринку авіаперевезень характеризуються інтенсивністю конкуренції між авіакомпаніями, підвищуються з уповільненням розвитку конкурентного ринку авіаперевезень.

Висновки

Авіакомпанія AirOnix – молода, перспективна, конкурентоспроможна авіакомпанія, яка має можливість стати одним із лідерів в майбутньому. Компанія має у своєму складі невеликий, але молодий персонал, який на високому кваліфікаційному рівні працює і обслуговує пасажирів, які користуються послугами авіакомпанії. Також компанія часто проводить для своїх клієнтів акції, надає знижки задля найкращого комфорту за відповідно нижчу вартість. Саме вартість її приваблює клієнтів користуватися саме послугами перельотів авіакомпанії AirOnix, адже на українському ринку дана компанія має найбільшу перевагу серед інших авіакомпаній в низькій вартості квитків. На сьогодні молода, престижна авіакомпанія працює у стабільному режимі і за прогнозами спеціалістів у майбутньому зможе вийти на міжнародний ринок авіаперевезень.

Список використаних джерел

1. Грушак З.М. Аналіз конкурентного середовища на ринку повітряних перевезень. – УДК 656.078 (045)
2. Діловий авіаційний портал [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ato.ru>
3. Журнал Forbes «200 найбільших компаній світу», жовтень 2012 року [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Кулаєв Ю.Ф. Экономика гражданской авиации Украины. Монография. – К.: Издательство «Феникс», 2004. – 667 с.
5. Офіційний сайт авіакомпанії AirOnix [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: www.aironix.ua
6. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
7. Офіційний сайт Міністерства інфраструктури України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.avia.gov.ua>
8. Офіційний сайт Міністерства інфраструктури України. Підсумки діяльності авіаційної галузі України за 2012 рік [Електрон. ресурс]. – Режим доступу до статті: <http://airflai.at.ua>
9. Офіційний портал Державної авіаційної служби України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.avia.gov.ua>
10. Статистичний журнал «Підсумки діяльності авіаційної галузі України за 2012 рік». (Департамент фінансів та економіки Державі-аслужби України).
11. ICAO [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.icao.int>

С.А. БУЛЬБА,

здобувач, Київський національний торговельно-економічний університет

Сучасні тенденції розвитку підприємницьких мереж у торгівлі

У статті висвітлені основні тенденції розвитку підприємницьких мереж у торгівлі. Розглянуто особливості функціонування мережевого торговельного підприємництва на прикладі найбільш поширених мереж.

Ключеві слова: мережа, ефективність, продуктивність, товарообіг.

В статье освещены основные тенденции развития предпринимательских сетей в торговле. Рассмотрены особенности функционирования сетевого торгового предпринимательства на примере наиболее распространенных сетей.

Ключевые слова: сеть, эффективность, производительность, товарооборот.

The article defines the notion of efficiency. The basic types of functioning and formation of business networks that are used in the process of management accounting. The technique of formation evaluation management business network based on integrated approach.

Keywords: entrepreneurial network performance, management assessment, the synergy effect.

Постановка проблеми. Сьогодні достатньо поширеним явищем у національній та світовій практиці став такий тип бізнес-утворень, як підприємницькі мережі, які часто отожнюються з неофіційними холдингами. Особливості функціонування підприємницьких мереж у торгівлі є актуальними питаннями, що потребують дослідження та розвитку. Усвідомлення особливостей функціонування підприємницьких мереж у торгівлі в Україні є передумовою визначення оптимальних моделей ведення торговельного бізнесу. Виявлення основних тенденцій розвитку підприємницьких мереж у торгівлі є необхідною передумовою систематизації концептуальних засад їх організації та функціонування з метою підвищення ефективності їх діяльності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Деякі аспекти розгляду зазначеної проблеми, а саме особливостей функціонування підприємницьких мереж у торгівлі, знайшли своє відображення в роботах як вітчизняних учених (І.О. Бланк [4], Н.А. Куликова [7], Л.О. Лігоненко [8] та ін.), так і у працях зарубіжних авторів (Г.Д. Антонов [2], О.П. Іванова [6], Г.В. Баткіліна [3], Н.С. Гахокідзе [3]). У працях заз-