

подарства / В.Г.Андрійчук, Є.І.Іванов // Економіка і менеджмент культури. – 2013. – № 1. – С. 3–20.

3. Філіпенко А.С. Міжнародна економічна політика: структура і функції / А.С.Філіпенко // Економіка і управління. – 2011. – № 2. – С. 6–10.

4. Амоша О.І. Концептуальні орієнтири промислової політики України (на середньострокову перспективу) / О.І.Амоша, В.П.Вишневський, Л.О.Збаразська // Економіка промисловості. – 2008. – № 4. – С. 3–21.

5. Пахомов Ю.М. Національні економіки в глобальному конкурентному середовищі / Ю.М.Пахомов та ін.; відповід. ред. В. С. Савчук. – К.: Україна, 1997. – 237 с.

6. Маркс К. Економічні рукописи 1857–1859 років / К. Маркс, Ф. Енгельс. – Твори. Т.46. – Ч.1. – 2-ге вид. – К.: Політвидав України, 1980. – 280 с.

7. Василькова В. В. Порядок и хаос в развитии социальных систем / В.В. Василькова. – СПб.: Издательство Лань, 2009. – 480 с.

8. Маршалл А. Основы экономической науки / А. Маршалл; Пер. с англ.; Предисл. Дж. М. Кейнса. – М.: Эксмо, 2007 (Антология экономической мысли). – 521 с.

9. Норгаард О.Е. Економічні інституції та демократична реформа: порівняльний аналіз посткомуністичних країн / Оле Норгаард; Пер. с англ. М. Козуб, А. Галушка. – К.: Ніка-Центр, 2007. – 417 с.

10. Павлиш Е. В. Інноваційна складова регіональної конкурентоспроможності: монографія / Е. Д. Павлиш; ДВНЗ «Донецький національний технічний ун-т». – Донецьк: МПП «ВІК», 2008. – 185 с.

11. Абалкин Л. И. Размышления о долгосрочной стратегии, науке и демократии / Л. И. Абалкин // Вопросы экономики. – 2006. – № 12. – С. 4–20.

12. Шумпетер Й. Теория экономического развития: Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и

цикла конъюнктуры / Й. Шумпетер; Пер. с нем.; Общая ред. акад. А.Г.Милейковского. – М.: Прогресс, 1982. – 456 с.

13. Хасбулатов Р. И. Мировая экономика и международные экономические отношения: Учебник; В двух частях / Р. И. Хасбулатов: Часть 2. – 2006. – 381 с.

14. Рязанов В. Т. Мировой финансовый кризис и экономика России: точка разворота? / В. Т. Рязанов // Вестник Санкт-Петербургского университета. – Серия 5: Экономика. – СПб, 2009. – Вып 1. – С.3–21.

15. Китай в XXI веке. Глобализация интересов безопасности: монография / Амиров В. Б., Городилова Е. Л., Каменов П. Б., Кузнецов А. В. и др.; Под ред. Г. И. Чуфрин. – М.: Наука, 2007. – 326 с.

16. Klein L. Economic theory and econometrics / L. Klein; edited by Jaime Marquez Blackwell. – Oxford, 1985. – 121 p.

17. Бернетт Т. Кто на самом деле правит миром? Война между глобализацией и демократией / Т. Бернетт, А. Геймз. – М.: СПб. ДИ-ЛЯ, 2008. – 381 с.

18. Горбатенко В. Стратегія модернізації суспільства: Україна і світ на зламі тисячоліть: Монографія / В. Горбатенко. – К.: Видавничий центр «Академія», 1999. – 240 с.

19. Пахомов С. Ю. Неолібералізм і нові фактори міжнародної конкуренції / С. Ю. Пахомов // Стратегія розвитку України. 2008. – № 7. – С.29–35.

20. Hodgson, Geoffrey M. What is the essence of institutional economics? / Hodgson, Geoffrey M. // Journal of Economic Issues, Jun 2000. – Vol. 34. – № 2. – P. 317.

21. Олсон М. Возвышение и упадок народов. Экономический рост, стагфляция, социальный склероз / М. Олсон; Пер. с англ. В. Бусыгина. – Новосибирск: ЭКОР, 1998. – 432 с.

УДК 658.8:336.71

В.А. ЛОТОЦЬКИЙ,
аспірант, Національний авіаційний університет

Вибір форми та виду взаємодії авіакомпанії та банку на основі відповідності її завдань та можливостей

В статті запропоновано матричний підхід до вибору форми взаємодії авіакомпанії та банку, який базується на врахуванні ринкових та технологічних завдань їх розвитку, та удосконалено методичний підхід до визначення видів взаємодії, які відповідають можливостям виконання їх зобов'язань.

Ключові слова: форма взаємодії, вид взаємодії, банк, авіакомпанія.

В.А. ЛОТОЦЬКИЙ
аспірант, Национальный авиационный университет

Выбор формы и вида взаимодействия авиакомпании и банка на основе соответствия ее задач и возможностей

В статье предложен матричный подход к выбору формы взаимодействия авиакомпании и банка, основанный на учете рыночных и технологических задач их развития, и усовершенствован методический подход к определению видов взаимодействия, которые соответствуют возможностям выполнения их обязательств.

Ключевые слова: форма взаимодействия, вид взаимодействия, банк, авиакомпания

В. LOTOTSKY
National Aviation University postgraduate

Selection of forms and types of interaction between airlines and banks basing on the conformity of their tasks and opportunities

Matrix approach to the choice of forms of interaction between the airline company and the bank is developed in the article, which is based on consideration of market and technological problems of their development, and methodical approach to determination of the types of interactions, which correspond with the capabilities of accomplishment of their obligations, is improved.

Keywords: form of interaction, type of interaction, bank, airline

Постановка проблеми. В останні роки зростає обсяг та інтенсивність взаємодії авіакомпанії та банків України. Основними видами взаємодії є кредитування довгострокового розвитку та задоволення короткострокових потреб діяльності, розрахунково-касове обслуговування потреб авіакомпанії, придбання іноземної валюти для покриття витрат за межами України за надані послуги, продаж іноземної валюти, отриманої від іноземних клієнтів за надані авіакомпанією послуг, накопичення та видача заробітної плати працівникам авіакомпанії тощо.

Зростає частка довгострокових джерел фінансування розвитку. Так, в 2013 році ПрАТ «МАУ» мала заборгованість за довгостроковими кредитами у сумі, що становила майже 50% від суми всіх джерел фінансування розвитку авіакомпанії в 2012 році. Однак невизначеність зовнішнього середовища має значний вплив на формування можливості учасників взаємодії до виконання договірних зобов'язань. В таких умовах актуалізується проблема забезпечення відповідності між формою та видом взаємодії та здатністю його учасника до виконання взятих на себе зобов'язань.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження взаємодії авіакомпаній та банків України знаходить своє відображення у наукових публікаціях останніх років з позиції удосконалення методик оцінювання кредитоспроможності позичальника [1,4,7] і в меншій мірі з позиції вибору форм та видів такої взаємодії [5].

Мета статті полягає в удосконаленні методичних підходів до вибору форми та виду взаємодії авіакомпанії та банку, які на відміну від існуючих, базуються на матричному методі виборі форми взаємодії на основі співвідношення ринкових та технологічних завдань авіакомпанії та банку та матричному методі вибору виду взаємодії на основі співставлення рівня надійності банку та кредитоспроможності авіакомпанії, що дозволить забезпечити баланс можливостей та ризиків учасників такої взаємодії.

Виклад основного матеріалу. Взаємодія авіакомпанії та банку здійснюється в різних формах та видах, які класифікуються від складних до найпростіших. Форма взаємодії визначається задачами. Постановка та реалізація задач взаємодії лежить в основі розподілу взаємодії на різні форми (стратегічного, проектного та маркетингового партнерства, клієнтської взаємодії). В рамках кожної форми взаємодія авіакомпанії та банку відбувається в різних видах від безпечних до небезпечних з огляду на ризики, які її супроводжують.

Отже, на основі вищевикладеного можна констатувати, що в процесі взаємодії важливе значення має вибір форми та виду взаємодії. Вибір форми взаємодії здійснюється на основі задач взаємодії кожного із її учасників, а вибір виду взаємодії – на основі оціненої здатності учасника до виконання зобов'язань взаємодії.

Щодо задач взаємодії авіакомпанії та банку, то для авіакомпанії вони визначаються напрямками діяльності кожного учасника і полягають у своєчасному та повному обслуговуванні всіх видів діяльності авіакомпанії. Основною задачею взаємодії для банку є утримання та формування нових джерел прибутковості, отже, вектор задач авіакомпанії та банку є односпрямованим. Вирішення задач кожного із учасників взаємодії може бути здійснене за участю його партнера.

Основні завдання авіакомпанії та банку лежать в площині розширення ринкових та технологічних можливостей. Ринкові завдання учасників взаємодії пов'язані зі зростанням частки на ринку (табл. 1).

Володіючи сучасними повітряними судами, які забезпечують відповідний рівень надійності, безпечності та комфортності польотів, основними напрямками зростання частки на ринку для авіакомпанії є розширення внутрішньої та міжнародної мережі прямих регулярних рейсів.

Зростання мережі рейсів супроводжується зростанням витрат авіакомпанії щодо їх забезпечення, що зумовлює необхідність зростання взаємодії з банками як для формування джерел фінансування польотів, так і для обслуговування розрахунків авіакомпанії з іншими учасниками організації польотів, туристичними, обслуговуваними компаніями.

Ринкові завдання банку пов'язані зі зростанням своєї частки на ринку шляхом залучення нових клієнтів та розширення меж взаємодії з існуючими. Зважаючи, що на сьогодні існуючі частки ринку у більшості сфер економічної діяльності є закріпленими між основними його учасниками, як напрям свого розвитку банки вбачають у фінансовому та консультативному супроводі стратегій зовнішнього зростання суб'єктів бізнесу. Адже, чим більшими будуть операції придбання одними суб'єктами ринку інших, тим більшими будуть обсяги фінансування за рахунок кредитних коштів банку, що може призвести до зростання прибутковості банку (табл.2).

Окрім ринкових завдань, і авіакомпанія і банк пов'язують свій розвиток і реалізацією технологічних рішень. Технологічні завдання авіакомпанії та банку обумовлені існуючими технологіями, схемами, формами операційної діяльності та можливостями її удосконалення.

На сьогодні технологічні завдання авіакомпанії пов'язують із зростанням рівня комфорту для пасажирів, особливо сегменту VIP – клієнтів (табл. 3).

Технологічні завдання банку лежать у площині утримання існуючих технологій фінансового посередництва та формування нових, здатних збільшити як обсяги, так і якість наданих послуг, що дозволить підвищити рівень задоволеності клієнтів (табл. 4).

В залежності від виду завдання (ринкові, технологічні) авіакомпанії та банки використовують специфічні методи їх реалізації. Так, в основі реалізації ринкових задач лежать в

Таблиця 1. Ринкові завдання авіакомпанії та участь банку у їх реалізації

Завдання авіакомпанії	Спосіб участі банку у вирішенні завдань авіакомпанії
Зростання частки ринку Використання партнерських каналів збуту Розширення мережі внутрішніх прямих маршрутів Відкриття прямих регулярних рейсів між містами України та закордонних країн Розширення мережі партнерських відносин	Кредитування Розрахункове обслуговування Валютні операції Партнерство за проектом

Таблиця 2. Ринкові завдання банку та участь авіакомпанії у їх реалізації

Банк	Спосіб участі авіакомпанії у вирішенні завдань банку
Зростання частки ринку	Фінансування M&A, придбання обслуговуючих компаній
Довгострокове партнерство	Консультаційні послуги Зарплатні проекти Партнерство за проектом Інші види партнерства

Таблиця 3. Технологічні завдання авіакомпанії та участь банку у їх вирішенні

Авіакомпанія	Спосіб участі банку у вирішенні завдань авіакомпанії
Зростання рівня комфорту пасажирів бізнес-класу Зростання безпечності польотів	Фінансування робіт

Таблиця 4. Технологічні завдання банку та участь авіакомпанії у їх вирішенні

Банк	Спосіб участі авіакомпанії у вирішенні завдань авіакомпанії
Надання консультаційних послуг Підвищення рівня задоволеності клієнтів Продаж небанківських продуктів: квитки, страховки Утримання параметрів кредитних портфелів відповідно до затверджених стратегічних показників ризику	Розширення фінансової та інвестиційної діяльності авіакомпанії Стратегічне партнерство та партнерство за напрямом Зростання обсягів та прибутковості діяльності авіакомпанії

основному маркетингові методи активізації попиту. В основі реалізації технологічних задач – методи прогнозування, детермінованого та стохастичного факторного аналізу.

Співвідношення ринкових та технологічних задач авіакомпанії та банку визначає різні форми взаємодії. Так, якщо пріоритетність реалізації ринкових задач обумовлена зростанням конкуренції на відповідних ринках учасників та динамічним розвитком економічного середовища, банки і авіакомпанії зацікавлені у взаємному довгостроковому співробітництві у формі стратегічного партнерства та партнерства за визначеними напрямками.

В умовах зниження міграційної активності населення та ділової активності бізнесу, що вплинуло на погіршення фінансового становища авіакомпаній, останні переходять від реалізації стратегій зовнішнього зростання до стратегій технологічного розвитку. У випадку, коли задачі банків та авіакомпаній не співпадатимуть, матиме місце розбалансованість інтересів учасників взаємодії і оптимальним вважатиметься традиційне банківське обслуговування авіакомпанії (табл. 5).

Ринкові та технологічні завдання авіакомпанії та банку реалізують мету їх діяльності в умовах невизначеності впливу зовнішнього середовища та наявного внутрішнього потенціалу. На кожному етапі розвитку економіки авіакомпанії та банку співвідношення між ринковими та технологічними завданнями змінювалося в залежності від стратегії їх розвитку. На сьогодні для авіакомпанії МАУ пріоритетними є ринкові завдання, що підтверджується статистикою розвитку мережі польотів. Так, за 2015 рік авіакомпанією було відкрито 25 прямих міжнародних і внутрішніх рейсів [6].

Політична та економічна ситуація в Україні вплинула на зміну стратегії розвитку банку та задач, виконання яких ре-

алізує мету їх розвитку. Так, на сьогодні банки переходять від використання маркетингових методів реалізації ринкових задач до використання методів оптимізації для реалізації технологічних задач.

В таких умовах взаємовигідними видами взаємодії авіакомпанії та банку є партнерство за напрямом (проектне партнерство) та використання традиційних видів взаємодії (кредитування, розрахункове обслуговування тощо).

В рамках кожної форми взаємодія здійснюється у визначеному вигляді. Для вибору виду взаємодії важливе значення має оцінка надійності учасників взаємодії. При цьому, чим вищий рівень взаємодії, тим вищі вимоги до його учасників.

В рамках кожної форми взаємовідносин організовується перелік тих видів взаємодії, які забезпечують надійність виконання його учасниками взятих на себе договірних зобов'язань.

Найвищою формою взаємодії авіакомпанії та банку є стратегічне партнерство, в рамках якого реалізуються всі існуючі види взаємодії. Отже, така форма партнерства вимагає найвищого рівня надійності його учасників щодо виконання ними взятих на себе партнерських зобов'язань.

Організація взаємодії базується на обопільному процесі оцінювання учасниками один одного. Авіакомпанія оцінює банк, виходячи з критерію надійності, а банк здійснює оцінювання кредитоспроможності авіакомпанії. З урахування переважності існуючих методичних розробок оцінювання учасників взаємодії спеціальними показниками банківської діяльності, автором запропоновано методичні підходи до оцінювання рівня надійності банку, виходячи з результатуючих показників діяльності банку, що забезпечує їх доступність та розуміння [3].

Оскільки в процесі взаємодії авіакомпанії та банку перелік зобов'язань та відповідальності є різним за обраними фор-

Таблиця 5. Вибір форми взаємодії авіакомпанії та банку в залежності від задач їх розвитку

Завдання	Авіакомпанії		
		Ринкові	Технологічні
Банку	Ринкові	Стратегічне партнерство Проектне партнерство Маркетингове партнерство	Клієнтська взаємодія
	Технологічні	Клієнтська взаємодія	Клієнтська взаємодія

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

мами та видами, то і методики оцінювання відрізняються наповненістю показників оцінювання та трудоємкістю їх розрахунку. Оскільки банки в процесі взаємодії можуть передавати в тимчасове користування авіакомпанії на умовах кредитування грошові кошти, відповідно зобов'язання, які приймає на себе авіакомпанія є більшими порівняно з комісійними видами взаємодії, що потребує всебічного аналізу здатності авіакомпанії до їх виконання. З метою комплексного оцінювання здатності авіакомпанії до виконання взятих на себе зобов'язань, автором запропоновано здійснювати її оцінювання на основі комплексної діагностики її стану (фінансово-економічної, організаційно-управлінської, технологічної та стратегічної діагностики) за показниками, які відображають зміст кожної складової діагностики [2].

Інтегрування запропонованих показників, здійснюване шляхом бального ранжування оцінок отриманих значень показників та розрахунку сумарного балу для кожного із учасників взаємодії дозволило сформувати матрицю вибору виду взаємодії.

Основний принцип, який закладений в побудову матриці – це принцип відповідності можливостей у кожного із учасників взаємодії щодо виконання взятих на себе зобов'язань. Вимоги авіакомпанії до банку обумовлені необхідністю забезпечення надійності банку. Вимоги банку до авіакомпанії продиктовані вибором кредитоспроможної авіакомпанії, здатної повернути в строк передані у тимчасове користування грошові кошти.

Шляхом співставлення комплексних бальних оцінок надійності банку та кредитоспроможності авіакомпанії отримана матриця вибору виду взаємодії авіакомпанії та банку,

яка є наочною демонстрацією збалансованості можливостей виконання зобов'язань її учасниками (табл. 6).

Запропонована матриця вибору виду взаємодії побудована на основі реалізації принципу відповідності обсягу взаємодії можливостям їх виконання. Чим вища надійність банку та кредитоспроможність авіакомпанії, тим більшими за обсягами, термінами та взятими зобов'язаннями може бути взаємодія авіакомпанії та банку. При цьому в перелік видів взаємодії включаються всі операції, які вказані у відповідному візці та справа від нього.

Оцінка банку на рівні 32 балів свідчить про високу надійність банку, в 24 бали – про надійність вище середньої, в 16 – про середню, в 8 – про нижче середньої, менше 8 – про ненадійність банку.

Оцінка авіакомпанії в 50 балів є гарантією стійкого фінансового стану, в 40 балів – нормального фінансового стану, в 30 балів – майбутньої нестійкості, в 20 балів – нестійкості фінансового стану, в 10 балів – кризового стану.

Зниження рівня надійності банку та кредитоспроможності авіакомпанії супроводжується звуженням кількості видів управлінської та економічної взаємодії. При найнижчому значенні надійності банку та кредитоспроможності авіакомпанії взаємодія між ними зводиться до обслуговування на умовах комісійних операцій.

За даними таблиці 6, чим вищою є сумарна оцінка надійності банку та кредитоспроможності авіакомпанії, тим нижчим є рівень невиконання ними взятих на себе договірних зобов'язань. Оцінювання учасників взаємодії на найвищо-

Таблиця 6. Матриця вибору видів взаємодії

		Авіакомпанія				
		>50	40-50	30-40	20-30	<10
Банк	>32	Управлінська взаємодія Довірче управління	Довгострокове кредитування Експертиза та відбір проектів Участь у реалізації проектів	Гарантійні операції Консультавання M&A Андеррайтинг Інвестиційне консультування Депозитні операції	Короткострокове кредитування Вексельні операції Брокерські послуги	Розрахунково-касове обслуговування Валютні операції Зарплатні проекти Еквайринг
	24-32					
	16-24					
	8-16					
	<8					

Таблиця 7. Результати оцінювання 10 найбільших банків України

№ з/гр	Назва банку	Склад акціонерів	Досвід роботи	Якість менеджменту	Достатність сукупного капіталу	Достатність первинного капіталу	Коефіцієнт надійності	Показник прибутковості активів,	Коефіцієнт миттєвої ліквідності	Сума балів
1	ВТБ банк	5	5	5	5	5	3	5	1	34
2	Приватбанк	4	5	5	5	5	3	2	4	33
3	Райффайзен банк Аваль	5	5	5	5	5	3	1	4	33
4	Ощадбанк	4	5	5	5	5	4	1	3	32
5	Укресімбанк	4	5	5	5	5	3	1	3	31
6	Альфа-банк	5	5	5	4	5	3	1	3	31
7	Дельта банк	4	3	5	3	5	3	1	3	27
8	Сбербанк Росії	5	3	5	4	5	2	1	2	27
9	Промінвестбанк	4	5	5	5	1	3	1	2	26
10	Укрсоцбвнк	4	5	5	5	1	3	1	1	25

Таблиця 8. Результати оцінювання авіакомпаній України

	Коефіцієнт					Рентабельність реалізації	Коефіцієнт зносу обладнання	Бізнес-процеси	Частка ринку	Корпоративні та функціональні стратегії	Сума балів
	покриття	абсолютної ліквідності	фінансової стійкості	Бівера	якості управління						
ПАТ «Мотор Січ»	5	4	5	5	5	3	5	5	1	5	43
ПрАТ "Авіакомпанія «Міжнародні авіалінії України»	1	2	3	2	5	2	4	5	5	5	34
ПрАТ «Авіакомпанія Авіалінії України»	4	1	3	2	4	2	5	4	1	4	30
ПАТ «Дніпроавіа»	1	1	4	1	5	1	1	5	1	5	25
ПАТ «Авіалінії Харкова»	1	2	1	1	4	1	5	4	1	4	24

му рівні дозволяє реалізувати всі види найвищої форми взаємодії: форми стратегічного партнерства, яке базується на управлінській взаємодії, довірчому управлінні та всіх видах взаємодії, які розташовані справа відповідного вічка таблиці.

Апробація запропонованого матричного підходу до вибору виду взаємодії здійснювалася шляхом розрахунку рівня надійності 10 найбільших банків України та кредитоспроможності авіакомпаній України як її здатності до виконання взятих на себе договірних зобов'язань.

За даними проведених досліджень, серед 10 найбільших банків України слід виділити банки з різним рівнем надійності. До банків з високою надійністю слід віднести Приватбанк, Ощадбанк, Райффайзен банк Аваль, ВТБ банк, як таких, які у порівнянні з іншими банками України мають найвищі показники ліквідності, прибутковості, достатності капіталу, надійності, продуктивності праці, досвіду роботи (табл. 7).

Серед вибірки авіакомпаній України найвищу здатність до виконання взятих зобов'язань за кожним із видів взаємодії демонструє ПАТ «Мотор Січ» (табл. 8).

Висновки

Запропоновані матриці вибору форми та виду взаємодії дозволяють обирати партнерів та ті види взаємодії, які базуються на принципі відповідності здатностей її учасників до виконання взятих зобов'язань. Використання матричного підходу, яке реалізоване з використанням бального методу оцінювання, дозволяє наочно представити відповідність між наявними можливостями учасників взаємодії та вибрати та-

кий вид взаємодії, який супроводжується найменшим ризиком втрат для обох сторін.

Список використаних джерел

1. Зайцева І.В. Совершенствование экономических взаимоотношений между авиакомпанией и отдельными субъектами рынка / Зайцева И.В., Окунева А.А // Вестник ТОГУ. – 2014. – №1(32). – С. 209–21
2. Лотоцький В.А. Оцінювання здатності авіакомпанії до розвитку партнерської взаємодії з банками / Лотоцький В.А. // Бізнес-інформ. – 2015. – №9.
3. Лотоцький В.А. Етапи організації взаємодії підприємств і банків та критерії їх оцінювання. [Електронний ресурс] / Лотоцький В.А. // Фінансовий простір. – 2015. – №3. – Режим доступу: <http://fp.cibs.ck.ua/>
4. Коваленко В.В. Фінансово-кредитна взаємодія банків і підприємств [Електронний ресурс] / Коваленко В.В. – Режим доступу до журн. : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1918>
5. Махова Г.В. Вибір способу взаємодії підприємств в межах стратегічних альянсів / Махова Г.В. // Економічний простір: Збірник наукових праць. – №28/2. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2009. – 288с. – С.159–166.
6. Новини. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.flyuia.com/ua/about/ukraine-international-airlines/news/9093.html>
7. Фурик В. Г. Комплексна оцінка кредитоспроможності підприємств-позичальників комерційним банком / В. Г. Фурик Т. К. Калугаряну // Вісник Вінницького політехнічного інституту. – 2014. – № 6. – С. 63–67.