

УДК 001:339.012.24(045)

Матеріали науково-практичної конференції “Сучасні проблеми глобальних процесів у світовій економіці”. – К.: НАУ, 2006.– 60 с.

Матеріали науково-практичної конференції містять короткий зміст доповідей науково-дослідних робіт студентів, аспірантів та викладачів.

Розраховані на широке коло фахівців, студентів, аспірантів та викладачів.

ГОЛОВНИЙ РЕДАКТОР

О.М. Ложачевська, завідувач кафедри міжнародної економіки, доктор економічних наук, професор.

ЗАСТУПНИК ГОЛОВНОГО РЕДАКТОРА

М.В. Новикова, к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки

ВІДПОВІДАЛЬНИЙ СЕКРЕТАР

І.О. Гець, асистент кафедри міжнародної економіки

Рекомендовано до друку вченою радою Інститут економіки та менеджменту Національного авіаційного університету (протокол №4 від 27.11.2006 р.).

О.М. Ложачевська, д.е.н., професор

І.О. Гець, аспірант

Національний авіаційний університет

ІСТОРИЧНИЙ ТА СУЧАСНИЙ КОНТЕКСТ ДІЯЛЬНОСТІ СВІТОВИХ ХОЛДИНГОВИХ КОМПАНІЙ

В умовах структурної перебудови економічної системи України питання, пов'язані з діяльністю нових організаційних форм господарювання та ведення бізнесу, є актуальними. Зазначена актуальність пояснюється тим, що перехід від адміністративних до ринкових методів організації виробництва, обігу, розподілу і перерозподілу суспільних благ об'єктивно супроводжується появою новітніх організаційних технологій у сфері управління великими компаніями за ознаками доходу від діяльності, кількістю працюючих, розміром забезпечених зобов'язань перед кредиторами. Тобто економічна політика в будь-якій державі має враховувати діяльність компаній, які контролюють великі фінансові ресурси і потоки капіталів.

Однією з важливих тенденцій розвитку економіки є виникнення та поширення корпоративних об'єднань, більшість з яких представлена у вигляді холдингових компаній. В світовій практиці холдингові компанії - це перш за все фінансові центри, навколо яких об'єднуються окремі компанії, не втрачаючи при цьому своєї комерційної самостійності. На сьогодні всі найбільші корпорації США і Західної Європи мають у своєму складі фінансовий центр у вигляді холдингової компанії.

Якщо розглядати історичний аспект, то перші холдингові компанії з'явилися в США наприкінці XIX століття, як особливий тип фінансової компанії, яка створювалась для володіння контрольними пакетами акцій інших компаній з ціллю контролю та управління їх діяльності. Правова основа організації холдингових компаній була створена в 1889 році, коли в штаті Нью-Джерсі з ціллю розширення корпоративної системи було дозволено створення холдингових компаній. Вже у кінці двадцятих років із 513 найбільших американських корпорацій, акції котрих котирувались на Нью-Йоркській фондовій біржі, 487 характеризувались наявністю холдингових відносин. До середини вісімдесятих років в США було зареєстровано більше 6000 холдингів і 35500 їх відділень, що контролюють активи на суми, які перевищують 2200 млрд. дол.

Одна з найбільших і найстаріших компаній British Petroleum, створена у 1901 році як англо-перська нафтова компанія з виробництва, перевезення нафти, газу, хімічних продуктів, пластмас та мінеральної сировини, стала холдингом ще в 1954 році. British Petroleum також спеціалізується на продажу нафтопродуктів, будівництві бензозаправок тощо. British Petroleum має представництва в понад 100 країнах світу: Великобританії, Колумбії, Венесуелі, США (Аляска), Канаді, Алжирі, Китаї, В'єтнамі, Азербайджані, на Близькому Сході. 1997 року досягнуто домовленості про видобування газу в Росії. До своєї діяльності British Petroleum, як правило, залучає субпідрядні та підрядні організації. Серед останніх - Western Geophysical, Schlumberger, Halliburton,

является баланс интересов, то есть наличие таких норм и ценностей, которые понятны и приемлемы обоими участниками взаимоотношений.

В условиях новой информационной экономики XXI века и образования глобального информационного пространства изменяются модели взаимодействия предприятий. Свои отношения они строят на доверии и сотрудничестве, на достижении баланса между соревнованием, конкуренцией и сотрудничеством, командной работой, используя модели электронного взаимодействия, осуществляя формирование виртуальных предприятий. Такое поведение предприятий в конечном счете определяет устойчивые связи между предприятиями и способствует снижению транзакционных издержек, повышению уровня финансовой устойчивости предприятий и уровня их экономической безопасности. Оперативный доступ к огромному объему бизнес-информации для ее эффективного использования осуществляется через Корпоративный Информационный Портал, который является важным элементом современного механизма управления предприятием.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Тревор Эллиот, Дейв Герберт.* Интегрированные бизнес-системы. Экспресс-курс. М ФАИР-ПРЕСС, 2005-272с.

2. *Кузина О.Е.* Формирование доверия в массовом инвестиционном поведении // Социологический журнал. 1999. №1-2.

С. Г. Мізюк, к.е.н., доцент

І. В. Біскупська, аспірант

Національний авіаційний університет

ОБГРУНТОВУВАННЯ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ В УМОВАХ ДІЯЛЬНОСТІ АВІАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ

В практиці інвестиційної діяльності авіаційних підприємств використовуються п'ять методів фінансування інвестиційних проектів: повне самофінансування; акціонування або пайовання; допоміжне кредитне фінансування; фінансовий лізинг; змішане фінансування. Найбільш прогресивними з них є лізинг та емісія пайових або боргових цінних паперів. Лізинг - форма кредитно-фінансових відносин, що полягає в довгостроковій оренді промисловими, транспортними і іншими підприємствами машин і устаткування або у підприємств, що проводять їх, або у спеціально створюваних лізингових компаній. В лізинговій операції крім вказаних сторін беруть участь так само компанії страховок, комерційні або інвестиційні банки, здатні мобілізувати необхідні для цього грошові кошти у фінансування операцій.

Причиною широкого розповсюдження лізингу є ряд його переваг в порівнянні з іншими формами інвестування. Основними з них є:

- інвестування у формі майна на відміну від грошового кредиту знижує ризик не повернення засобів, оскільки за лізингодавцем зберігаються права власності на передане майно;

- лізинг припускає 100-процентне кредитування і не вимагає негайного початку платежів, що дозволяє без різкої фінансової напруги обновляти виробничі фундації, придбавати дороге майно;

- часто підприємству простіше отримати майно по лізингу, ніж позику на його придбання, оскільки лізингове майно виступає як застава;

- лізингова угода більш гнучко, ніж позика, оскільки надає можливість обом сторонам виробити зручну схему виплат;

- для лізингоотримувача зменшується ризик морального і фізичного зносу і застарівання майна, оскільки майно не отримується у власність, а береться в тимчасове користування;

- лізингове майно не числиться у лізингоотримувача на балансі, що не збільшує його активи і звільняє від сплати податку на це майно;

- лізингові платежі відносяться на витрати виробництва (собівартість) лізингополучателя і відповідно знижують оподаткований прибуток;

- виробник дістає додаткові можливості збуту продукції, оскільки обмежене фінансування інвестицій часто не дозволяє підприємствам своєчасно обновляти технологічну систему.

Для корпорацій, як правило, необхідні послуги з корпоративного фінансування – залучення інвесторів, як на борговій, так і на пайовій (акціонерній) основі, але без руху прав власності на контрольний пакет. Корпорації другого типу зацікавлені в залученні стратегічного інвестора, і основні акціонери, швидше за все, згодні з втратою контролю. Як правило, стратегічний інвестор бажає придбати більше 50%, а іноді більше 75% акцій такої корпорації, тобто поглинути її. Власники корпорацій третього типу мають свій в розпорядженні засоби (або представляють схеми для отримання засобів) для придбання (поглинання) або об'єднання (злиття) з іншим бізнесом, яке повинне принести додатковий дохід (синергетичний ефект).

Послуги всіх перерахованих типів виявляються специфічними фінансовими інститутами – інвестиційними банками, – які в Україні ще не були створені, і отже ще не діють як ланки фінансової системи. В інвестиційні банки частіше за все перетворюються крупні універсальні інвестиційні компанії і банки, що працюють на ринку цінних паперів.

Корпорація може використовувати наступні варіанти залучення фінансування:

1. Емісія звичайних акцій;

2. Емісія привілейованих акцій;

3. Емісія корпоративних облігацій;

4. Отримання банківського кредиту (за умови, що кредит довгостроковий).

Випуск акцій дозволяє повернути фінансування на довгостроковій основі, при цьому корпорація-емітент не бере на себе фіксованих зобов'язань. Недолік цього варіанту залучення капіталу – надзвичайно низькі ринкові ціни на акції, що склалися до теперішнього часу. Тому реалізувати акції можна тільки у разі залучення крупного стратегічного інвестора, охочого придбати значний (звичайно, не менше блокуючого) пакет акцій.

Випуск привілейованих акцій також дозволяє повернути фінансування на довгостроковій основі. Проте в даний час розміщення випуску привілейованих акцій за задовільними цінами може бути зв'язано з певними складнощами, оскільки привілейовані акції, як правило, не представляють інтересу для стратегічних інвесторів, а публічне їх розповсюдження може виявитися достатньо трудомістким процесом. Проте, при правильному виборі параметрів привілейованих акцій (розмір дивіденду, обмовка про відгук, умова конвертації і т. д.) задача залучення фінансування може бути вирішений.

Розміщення облігаційних позик поки що не отримало широкого розповсюдження на вітчизняному фінансовому ринку. Проте, в даний час корпорації отримали можливості для більш активного використання цього джерела фінансування. Завдяки випуску облігаційних позик корпорація може понизити вартість фінансових ресурсів в порівнянні з банківським кредитом; крім того, облігації можуть бути джерелом довгострокових ресурсів.

Окрім випуску облігацій корпорація може здійснити випуск короткострокових векселів, також виступаючих в цьому випадку в ролі інструменту залучення ресурсів. В цьому випадку корпорація може не реєструвати емісію (випуск) і зменшити невігідні витрати на її проведення. Проте об'єм що повертається таким чином фінансування буде менше ніж при емісії облігацій.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Бандурин А.В. Инвестиционный менеджмент. – М.:ИНФРА-М, 2001. – 640 с.
2. Щелкунов В.И., Переверзева С.А. Механизм регулирования коммерческой деятельности авиакомпаний Украины. – Киев: Наук. Думка, 2006.-304.
3. Пересада А.А. Управление инвестиционным процессом. – К.:Лібра, 2002. – 472с.

авіакомпанії регіону Азії/Тихого Океану приходиться 32%.

Також на основі даних за 2005 рік можна зробити висновки про те, що в порівнянні з 2004 роком перевезення авіаційним транспортом зросли на 17,9% та склали 4,0 млн. чол.

На міжнародних рейсах Українськими авіакомпаніями було перевезено 1,8 млн. пасажирів. Обсяги перевезень на внутрішніх регулярних маршрутах зросли в порівнянні з 2004 роком на 15,1%, перевезено було 0,8 млн. пасажирів. Доля внутрішніх регулярних пасажирських перевезень в загальних обсягах досягла майже 21%.

Згідно з результатами першого півріччя 2005 року авіакомпанія „Аеросвіт” перевезла 569,5 тисяч пасажирів - це на 29,93% більше, ніж за аналогічний період в 2004 році. Обсяг перевезених пасажирів на повітряних лініях „Аеросвіт” на протязі 6 місяців 2005 року в порівнянні з січнем-червнем минулого року збільшився на 29,14% и досяг 1372,3 млн. пасажиро-кілометрів.

Аналіз регулярних міжнародних перевезень в регіональному аспекті показує, що найбільша доля пасажирських перевезень припадає на Європу (40,6%), потім регіон - (24,6%), далі Північна Америка (18,7%). По вантажним перевезенням найбільшу питому вагу займає Азія, Тихий Океан (42,1%), Європа (32,7%), Північна Америка - (15,7%).

Найбільш динамічним вважається ринок регіону Тихого океану, який згідно з оцінками експерта збільшується двічі кожні 10 років. Найперспективнішим та найбагатшим в цьому регіоні вважається китайський авіаційний ринок. Темпи росту внутрішніх авіаційних перевезень перевищують 11% в рік, що більше ніж у 2,5 разів перевищує загальні світові показники (приблизно 4% в рік).

Також необхідно зауважити, що на повітряному транспорті за останні 20 років відбулися значні зміни, які викликали виникнення нових форм та методів конкурентної боротьби, удосконалення системи управління виробництвом, та ускладнення зв'язків між попитом та пропозицією на ринку надання послуг з авіаційних перевезень пасажирів.

Н.Є. Полянська, к.е.н., доцент

Ю.А. Козіцька, аспірант

Національний авіаційний університет

ПРОБЛЕМИ РЕГУЛЮВАННЯ НЕРЕГУЛЯРНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ В УМОВАХ ЛІБЕРАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОГО РИНКУ ПОВІТРЯНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ

Відповідно до широких міжнародних правових рамок, що склалися з 1944 року, регулярні і нерегулярні авіатранспортні перевезення регулюються відповідно до двох різних режимів, регулярні перевезення регламентуються на основі двосторонніх угод між державами, а нерегулярне обслуговування, як правило, на основі односторонніх правил, які встановлюються урядами, хоча