

Козловський К.В.*

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД В УПРАВЛІННІ ДІЛОВИМИ ПЕРЕВЕЗЕННЯМИ ЯК ЕЛЕМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНСЬКОЇ БІЗНЕС-АВІАЦІЇ

У статті досліджується світовий досвід в управлінні міжнародними діловими перевезеннями та практика його використання у бізнес-авіації України.

В статье исследуется мировой опыт в управлении международными деловыми перевозками и практика его использования в бизнес-авиации Украины.

This article researches the world experience in international business transportation's management and practice of its using in Ukrainian business-aviation.

Постановка проблеми. Сучасний український ринок послуг у сфері авіаперевезень є високоприбутковим та створює розвинену інфраструктуру, забезпечує високий рівень заробітної плати для персоналу, зайнятого в діловій авіації, дає змогу використовувати переваги географічного положення України, формує значний обсяг доходів місцевого та державного бюджетів, пенсійного та інших соціальних страхових фондів. Разом з тим, розвиток ділової авіації як на міжнародному, так і на національному рівні потребує використання міжнародно визнаних передових форм і методів управління діловими перевезеннями, запровадження ефективних правил для безпеки перевезень, що, в свою чергу, дає змогу отримати окремим учасникам авіаринку конкурентні переваги у цьому специфічному сегменті міжнародного бізнесу [1].

Ступінь розробки проблеми. Основи дослідження розвитку ринку ділової авіації закладено в працях зарубіжних і вітчизняних вчених, таких як Б. Стріклент, Дж. Томпсон, І. Фамінський, Л. Островський, Легенький Г. В., Новикова О. П., Левковець П. Р., Маруніч В. С., Галан Н. І., Лозова Г. П., Максимович А. О. Однак, у сучасній вітчизняній науковій літературі майже не досліджуються особливості формування сектора бізнес-авіації в Україні під кутом зору сучасних чинників розвитку міжнародного ринку ділової авіації, практика імплементації українського законодавства у механізм міжнародного регулювання ринку ділової авіації.

Метою статті є аналіз сучасних форм управління повітряними суднами на базі виокремлення системи чинників управління ринком ділової авіації, дослідження та узагальнення світового досвіду в управлінні діловими перевезеннями, його корисність для бізнес-авіації України.

За останні декілька років парк літаків бізнес-авіації в світі збільшився втричі (рис. 1). В рік на цих літаках здійснюється більш ніж 3,5 мільйонів польотів. [2, с.43]. Основними суб'єктами управління повітряними суднами: 1) власники повітряних суден; 2) опе-

* здобувач кафедри міжнародного бізнесу Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка
Науковий керівник: к.е.н., проф. Ступницький О.І.

ратори повітряних суден (авіакомпанії); 3) авіаброкери / авіаброкери – оператори; 4) оператори програми «роздільне володіння».

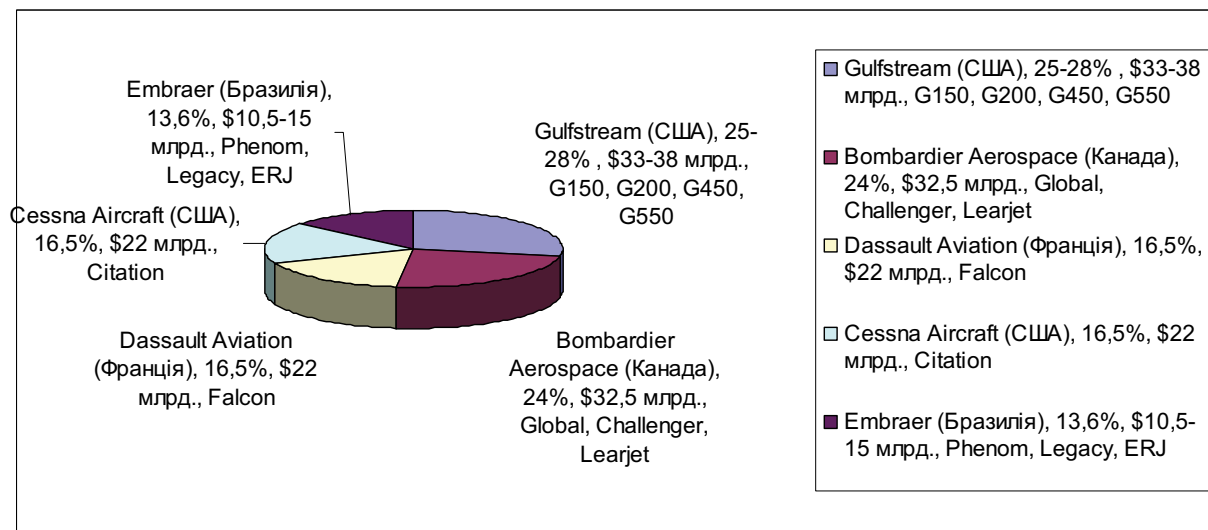


Рис. 1. Частки компаній виробників бізнес-джетів на ринку ділової авіації

Власники повітряних суден вітчизняного виробництва можуть реєструвати свої літаки на території України, оскільки мають можливість сертифікувати ПС. При володінні літаком іноземного виробництва, для реєстрації його на українській території, необхідно здійснити його сертифікацію. Це можливо лише у тому випадку, якщо Державна авіаційна адміністрація, має необхідні затверджені документи, що підтверджують відповідність даної авіаційної техніки до українського законодавства. В іншому випадку, як показують статистичні дані, власники бізнес-літаків реєструють, відповідно і сертифікують, свої ПС на території інших країн, де є можливість це зробити. Управління приватними бізнес-джетами здійснюється на рівні простої схеми менеджменту. Таким чином, технічне обслуговування та надання послуг в аеропортовій зоні займається хендлінгова компанія, що наймається власником одноразово.

Авіакомпанії бізнес-перевезень в структурі ринку ділової авіації займають значне місце. Основним видом діяльності авіакомпаній є організація та виконання «ділових польотів» на національному та міжнародному рівні. Авіакомпанія отримує сертифікат на здійснення внутрішніх та міжнародних перевезень, технічного обслуговування та ремонт ПС, комерційної діяльності щодо укладання договорів (угод), авіахендлінгові послуги тощо. На сьогоднішній день такі форми управління як авіакомпанії та власники повітряних суден в Україні вже відомі. Розповсюдження набуває така форма управління як авіаброкер [3].

Авіаброкер – це юридична або фізична особа, яка організовує чартерні авіарейси, фрахтує для цього повітряні судна, вирішує питання страхування літаків і вантажів, перевезених повітряним транспортом, організовує і забезпечує необхідні додаткові сервіси, від свого імені або від імені клієнта отримуючи за роботу агентську винагороду. Авіаброкери не є власниками літаків тому, що в цьому випадку вони не зможуть запропонувати клієнтові будь-який літак на вибір. Вони є залежними від вкладених в авіатехніку інвестицій і пропонуючи оптимальні варіанти згідно з запитом клієнта. Іноді авіаброкери беруть в оперативне управління літаки на короткий час: від 1 місяця до 1 року, роблячи це найчастіше на гроші клієнта для забезпечення потреб клієнта в замовлених чартерах. Брокер, що отримав в оперативне управління літак, прийнято вважати «оператором». Основна відмінність полягає у відсутності в авіаброкера сертифіката експлуатанта, який є в

авіакомпанії, хоча при вірно поставленому сервісі авіаброкер має можливості на забезпечення авіарейсів на рівні авіакомпанії. Клієнтам, що замовляють рейси 1, 2 чи 3 рази на місяць, вигідніше працювати з авіаброкером, тому що він для конкретного рейсу вибирає з десятків авіаперевізників одного-двох найбільш оптимальних, використовуючи свої знання ринку, базу наявних у нього договорів з авіакомпаніями і свою кредитну історію. Замовникам бізнес-літаків 20 разів в місяць потрібен оператор, який надасть спеціально зафрахтоване повітряне судно, виходячи з географії польотів і бюджету клієнта.

Серед існуючих форм управління ПС найновішим та високоефективним механізмом оперування бізнес-літаками є «роздільне володіння», яке використовується як елемент підвищення конкурентоспроможності авіаперевезень в бізнес-авіації. Літаки ділової авіації, як правило, перебувають у володінні однієї особи. Однак висока вартість бізнес-джетів накладає певні обмеження на потенційних покупців і суттєво зменшує їх коло. При цьому переваги ділової авіації не дозволяють відмовитися від її використання. Така ситуація змусила виробників і експлуатантів шукати нові форми володіння і експлуатації авіаційної техніки бізнес-класу. Однією з таких форм стало «роздільне володіння», яке одержує все більшу популярність на Заході. Суть його полягає в тому, що компанії або приватні особи отримують не весь літак, а лише частину його - частку, відповідно до якої вони одержують льотні години з екіпажем. Така система дозволяє компаніям, що не мають досвіду експлуатації авіаційної техніки, уникнути багатьох помилок, характерних для починаючих експлуатантів. Вона також дозволяє обходитися без створення спеціальних авіаційних відділів у середині компанії. Як правило, більшість компаній, що вже мають літаки ділової авіації, при вступі в пайове володіння новим літаком зберігають свої авіаційні відділи, а пайове володіння використовують як доповнення до вже наявного парку для використання по необхідності. Однак є і такі компанії, що приєднуються до пайового володіння для одержання можливості користуватися літаками, не створюючи свого авіаційного підрозділу. Таким чином, систему пайового володіння можна розглядати як доповнення до традиційних видів володіння, як свого роду перехідний етап для починаючих експлуатантів. Однак у чистому виді концепція роздільного володіння, коли один літак належить декільком компаніям, має ряд істотних недоліків. Насамперед, варто зазначити, що необхідно узгоджувати графіки польотів, існує потреба в декількох екіпажах та виникають труднощі з обслуговуванням тощо. Уникнути цих недоліків допомагає створення спеціальних компаній, які володіють парком літаків і здійснюють їхню експлуатацію в інтересах компаній-власників літаків[4].

Однією з перших таких компаній стала Executive Jet Aviation (Netjets), яка почала свою програму роздільного володіння в 1986 р. Потім до неї приєдналися Business Jet Solutions (Flexjet), Raytheon Travel Air та інші. Сьогодні програма «роздільного володіння» - одна із самих швидкозростаючих в діловій авіації всього світу. Якщо у 1986 році у рамках програми роздільного володіння існувало всього 4 власника літаків, то вже у 1993 році їх було вже 89. Тільки з 1997 року по 1999 рік кількість компаній, що експлуатують бізнес-літаки по програмі роздільного володіння виросло більш ніж на 50 % - з 743 до 1567. Якщо на початок вересня 1999 року у США налічувалося 329 реактивних ділових літаків, експлуатованих по програмі роздільного володіння компаніями Netjets, Flexjets, Travelair, Flight Options і Starshares і у загальній сумі на ці літаки доводиться 1 567 власників акцій то у 2008 році відповідні показники становили – 2180 та 3978 [5, с. 22]. Динаміку росту парку літаків, експлуатованих по програмі роздільного володіння, можна простежити по наступних цифрах (табл. 1):

Таблиця 1. Динаміка росту парку літаків

Рік	Парк	Компанії
2008	2180	3978
2007	2070	3681
2006	1390	3408
2005	1075	3190
2004	953	2833
2003	810	2600
2002	729	2370
2001	591	2040
2000	488	1940
1999	329	1567
1998	296	1125
1997	165	743
1996	102	452
1995	72	249
1994	32	140
1993	24	89

Аналізуючи таблицю, що показує динаміку росту парку літаків, необхідно зазначити, що парк літаків по даній програмі збільшився більш ніж в 13 раз, або в середньому майже на 60 % щорічно. Сьогодні близько 15 % усіх нових реактивних ділових літаків поставляються в рамках програм пайового володіння. На сьогоднішній день із 4 000 найбільших компаній США, що володіють літаками ділової авіації і представлені у списку Fortune-500, 72 із них мають дольову частку володіння. Тобто, ріст перевезень літаками ділової авіації здійснюється не за рахунок активізації вже існуючих експлуатантів, а винятково за рахунок залучення в сферу використання ділової авіації нових компаній. В ХХІ столітті успіх бізнесу багато в чому залежить від того, наскільки він мобільний і пунктуальний. Регулярні авіарейси суворо прив'язані до розкладу, що, у свою чергу, може заважати швидкості прийняття рішень в міжнародному бізнесі. Тому ідеальним розв'язанням даної проблеми стає послуга в особі бізнес-авіації. Таким чином, скористатися послугами авіакомпанії по чартерним перевезенням є необхідною умовою для ефективного використання власного часу і складання необхідного графіку з урахуванням власним побажань [6, с.44].

Правильна організація часу дає неоціненні переваги, які допомагають не тільки заощаджувати сам час, але і гроші, адже ведення сучасного бізнесу вимагає швидкості і практичності. Рациональним підходом у використанні послуг ділової авіації, що є одним із ключових інструментів в успішній підприємницькій діяльності, безумовно, можна назвати застосування «Empty Legs» – «вільних» або «порожніх перегонів», тобто ситуацій, коли по певних ділянках маршруту літак виконує рейс без пасажирів, у результаті чого з'являється можливість організувати чартерний переліт за привабливою ціною. Всі авіакомпанії, які працюють в сфері бізнес-перевезень, розраховують вартість польоту в два боки, таким чином, замовник при необхідності здійснення рейсу в один бік, замовляючи

бізнес-джет, сплатить кошти в обидва боки. Наслідком цього, став розвиток послуги «вільний переліт», що є взаємовигідним як для авіакомпанії, так і для замовника. Для авіакомпанії – це додатковий прибуток, для замовника – можливість зекономити. Наразі «Empty Legs» - послуга в бізнес-авіації, що дозволяє заощадити до 50% від вартості замовлення. У якості послуги, продаж «Empty Legs» з'явилася завдяки всесвітній павутині Internet, одержавши структуровану форму і ставши доступним для потенційних замовників. До того, як списки «Empty Legs» не одержали широкого поширення в мережі і не почали приносити реальний прибуток, авіакомпанії були змушені переганяти порожні літаки, втрачаючи потенційний заробіток. Інтерактивна система подачі актуальної інформації, що забезпечила «Empty Legs» найбільшу популярність у Європі і США, зараз активно завойовує вітчизняний ринок ділової авіації. На даний момент у світі існує кілька інтерактивних систем, наприклад, JETS.ru, які відповідно до індивідуальних параметрів польоту, дозволяють одержати відомості про наявні на ринку пропозиції, включаючи вартість, модель літака і аеропорти вильоту і призначення [7, с. 64].

Найбільш розвиненим і передовим законодавством в регулюванні ділової авіації і авіації загального призначення слід вважати авіаційне законодавство США. Термінологія, яка використовується в законодавстві США, значно відрізняється від українського законодавства. Основний закон називається: Federal Aviation Act (1958), а в українській юридичній літературі про нього говориться як про Повітряний кодекс США 1958 року. Це об'ємний документ, що детально регулює всі питання авіаційної діяльності і по суті більшість його норм – це норми прямої дії, що робить його ефективним регулятором безлічі авіаційних відносин, у тому числі виникаючих у зв'язку з діяльністю авіації загального призначення і ділової авіації. Повітряний кодекс США 1958 постійно оновлюється: істотні зміни вносилися в нього Конгресом США в 1975, 1978, 1990, 1992, 1994, 2002 і 2006 рр. Питання, які стосуються регулювання ділової авіації і авіації загального призначення, включені як у кодекс, так і в інші правові акти авіаційного законодавства США. Застосовність Повітряного кодексу 1958 р. забезпечується за допомогою детальної проробки термінів [8, р.11-34]. Управляє і контролює діяльність ділової авіації один єдиний орган - Федеральне управління цивільною авіацією США, у компетенцію якого входить державне управління діловою авіацією і видання правових актів, що стосуються регулювання підготовки пілотів, технічного персоналу, їх кваліфікації та сертифікації. Воно також розробляє та здійснює державну політику в галузі ділової авіації і у його рамках існує Національний комітет з безпеки США, який відслідковує та контролює всю ситуацію з безпекою перевезень, що здійснюються комерційними та іншими перевізниками [9].

Структуру та основні напрямки правового регулювання діяльності ділової авіації (авіації загального призначення) в американському законодавстві визначають різні групи питань. Головною діючою особою в керуванні літаком визнається пілот. Американський закон розрізняє пілотів і по-різному визначає їхній статус: «пілот-курсант», «пілот-аматор», «пілот-власник приватного літака», «пілот, що має право здійснювати комерційні повітряні перевезення», «пілот транспортної авіакомпанії», «пілот, що має посвідчення льотчика-інструктора або інструктора з техніки пілотування» - цей перелік пілотів дає уявлення про рівень їх кваліфікації і кожному з них видається відповідне його кваліфікації посвідчення. Аналогічним чином американський закон визначає поняття кваліфікації механіків, що обслуговують літаки: «механік з технічного обслуговування і ремонту літака», «механік з технічного обслуговування і ремонту двигунів», «механік, що має дозвіл на проведення інспекційних робіт».

Цікаві та своєрідні правила придбання повітряного судна у власність. Американський закон у цьому випадку визначає процедуру здійснення угоди з повітряними суднами і наступну їх реєстрацію, самостійного обслуговування і ремонту повітряних суден. Крім

того, закон регламентує саму процедуру придбання повітряного судна, яка включає інспектування повітряного судна, виставленого на продаж, містить проформу договору про купівлю-продаж повітряного судна, визначає форму та зміст документа, що встановлює право власності на повітряне судно. У процедуру придбання входить також видача заставної, угода про гарантії, видача свідоцтва про реєстрацію повітряного судна. Особливі правила діють і передбачені законом відносно спільного володіння повітряним судном аероклубами, самостійного технічного обслуговування і ремонту. Окремо в авіаційному законодавстві регулюються питання сертифікації та експлуатації аматорських повітряних суден не заводського виготовлення. В основі, при виготовленні аматорського повітряного судна, закон встановив докладний план виконання всіх робіт, регулює етапи його сертифікації, технічного обслуговування та ремонту, експлуатації та страхування, а також продажу.

Досить специфічно підходить американський закон до регулювання авіаційного страхування. Його основними питаннями є визначення: 1) обмежень, пов'язаних із сферою застосування повітряного судна, суми страхування повітряних суден адміністративного класу, а також повітряних суден, що застосовуються у спортивних цілях і для відпочинку; 2) суми страхування повітряних суден, пов'язаних зі здійсненням технічної допомоги, яка виявляється спеціалізованими компаніями; 3) суми страхування повітряних суден, що здійснюють комерційні перевезення; 4) страхових гарантій пілотів повітряних суден; 5) загальної суми ризику, покритої договором страхування повітряного судна; 6) загальна сума ризику, покрита договором страхування відповідальності; 7) суми страхування, виплачуваної пілотові повітряного судна, що орендує літак. Крім того, при авіаційному страхуванні визначаються обмеження страхових сум, що виплачуються потерпілому при комбінованому страхуванні, зобов'язання страхових компаній по забезпеченню захисту прав постраждалої сторони, особливо обмовляється перехід прав страхувальника до страховика і випадки незаконного використання повітряного судна.

Американське авіаційне законодавство відрізняється ретельним проробленням питань використання повітряного простору всіма видами авіації і являє собою досить збалансований документ, що поєднує в собі суворість і вимогливість до дотримання закону всіма його користувачами, включаючи заклади адміністративного, карного та іншого впливу, що і визначає умови доступу до комерційного використання цивільної авіації на ринкових засадах.

У США прийнято розділяти ділові перевезення на дві категорії: а) бізнес - перевезення — використання літаків для польотів, пов'язаних з бізнесом, у який залучені підприємці-власники літаків; б) корпоративні перевезення — використання літаків корпораціями (компаніями) для перевезень співробітників і майна компаній. Останні роки були відзначені ростом популярності авіація загального призначення (АЗП), що призвело до її великого поширення у світі. Завдяки цьому АЗП сьогодні відіграє велику роль в економіці країн Заходу. Наприклад, у США компанії, що представляють ділову авіацію, відзначено одним із самих більших рівнів виплачуваних дивідендів по акціях серед приватних компаній. Щорічні кошти АЗП в економіку країни становлять 51 млрд. доларів. Тільки у вигляді податків щорічно держава одержує більш ніж 1,2 млрд. доларів від компаній-експлуатантів літаків бізнес авіації [5].

Що стосується Європейського Союзу, то основи правового регулювання міжнародних повітряних сполучень у рамках ЄС були закладені ще в Договорі, що засновує Європейське Економічне Співтовариство, підписаному в Римі в 1957 році (далі - Римський договір). Римський договір 1957 р. містить спеціальний розділ, присвячений свободі надання послуг у галузі транспорту. Слід зазначити, що до середини 1980 років Рада ЄС практично не застосовувала серйозних кроків у напрямку створення системи правового

регулювання, що забезпечувала б вільне надання послуг у сфері повітряного транспорту. Дана обставина була обумовлена прагненням держав-членів зберегти національний статус цього стратегічно важливого виду транспорту. Реальний прогрес у лібералізації регулювання повітряних сполучень у рамках ЄС намітився наприкінці 1987 р., коли Радою ЄС був прийнятий так званий перший «пакет» документів по даному питанню. Активізація діяльності Ради може бути пояснена причинами як економічного, так і правового характеру [10]. Однією з головних економічних причин був вплив політики дерегулювання повітряного транспорту, що проводилася США з кінця 1970 років. У результаті цієї політики підсилювалися позиції американських авіакомпаній на міжнародних, і зокрема, на європейських ринках авіаперевезень, і перед державами-членами ЄС встала проблема підвищення конкурентоспроможності своєї авіатранспортної галузі. Жорстка конкуренція з боку американських авіакомпаній європейським компаніям змусила ЄС вдатися на початку 80 років до розробки нової транспортної політики і стратегії відносно польотів і перевезень усіма видами транспорту на європейському континенті. Поетапно і методично ЄС майже двадцять років створювало «єдиний повітряний простір», відкритий для «авіаперевізників Співтовариства» на засадах конкуренції ринку авіаперевезень. Хоча вся правова конструкція «відкритого неба» орієнтована переважно на регулярний повітряний транспорт, у ній знайшлося місце для безперешкодної і ефективної діяльності ділової авіації і авіації загального призначення. Завдяки планомірним і продуманим рішенням ЄС була проведена глибинна уніфікація повітряного законодавства в країнах Євросоюзу [11].

Наразі українське повітряне законодавство не схоже ані на уніфіковане законодавство ЄС, ні, тим паче, на законодавство США, а у багатьох випадках вони розходяться на діаметрально протилежні сторони. Тим часом і в інтересах України і країн ЄС було б дуже важливо, щоб українське і європейське повітряне законодавство було гармонізовано, працювало в унісон в інтересах розвитку повітряного транспорту в європейському регіоні. Україна є потужним світовим авіатранспортним вузлом і ринком, у якому українські перевізники займають далеко не останнє місце. От чому має велике значення проведення об'ємних робіт з гармонізації українського і європейського повітряного законодавства, із чим Україна дуже запізнюється. Серед багатьох цікавих підходів до зближення законодавств України і ЄС у цій сфері дуже важливим представляється європейський досвід по розробці вимог до виробників авіаційної техніки, її технічної експлуатації і сертифікації, що повинне зацікавити українських авіавиробників літаків різного типу і класу, якщо вони мають намір поставляти свою продукцію на європейський ринок.

Найбільш наближеним до українського авіаційного законодавства до недавнього часу було законодавство Росії, в якому також не визначено статус перевезень бізнес-джетами, існують високі митні ставки (до 40 відсотків) на ввезення повітряних суден, виникають ускладнення з поверненням ПДВ, який нараховується на послугу по міжнародному перевезенню. Частково проблеми в регулюванні бізнес-авіації були вирішені в 2006 році внесенням змін до Повітряного кодексу Російської федерації, якими визначено дефініцію «авіація загального призначення», введено нові поняття - «вертодром» та «посадочна площадка», внесено зміни в процедури реєстрації повітряних суден для приватного користування. За таких змін власники приватних літаків та вертольотів звільнюються від процедури отримання свідоцтва експлуатанта (документу, яким підтверджує право на ведення комерційної діяльності), що одразу ж автоматично викликало необхідність створення авіакомпаній (тобто за рахунок значно зменшених витрат на експлуатацію повітряних суден). Знято вимогу щодо отримання сертифікату типу повітряного судна у випадку, коли таке судно не використовується з комерційною метою. Введено новий порядок визначення зон повітряного простору та надано право власнику здійснювати по-

льоти в порядку повідомлення, а не дозвільному, що значно скоротило час для підготовки чартерних рейсів. Така лібералізація законодавства привела до значного зростання ринку ділової авіації в Росії [12, с. 53].

У результаті лібералізації правового регулювання ринку авіаперевезень у рамках ЄС розроблено баланс між режимом «відкритого неба» і можливістю забезпечувати інтереси суспільства і держави. Так, регулювання доступу до ринку в цілому засноване на повній свободі авіаперевізників ЄС в користуванні всіма комерційними правами на будь-яких повітряних лініях усередині ЄС. Разом з тим, воно дозволяє державам-членам ЄС вирішувати наступні найважливіші завдання: 1)забезпечення регулярних авіатранспортних зв'язків з регіонами, перевезення в які є свідомо збитковими завдяки географічному або економічному становищу даних регіонів; 2)запобігання невинуватій конкуренції на деяких повітряних лініях і тимчасова підтримка дрібних авіакомпаній; 3)захист навколишнього середовища від шкідливого впливу цивільної авіації; 4)усунення проблеми перевантаженості аеропортів і інших об'єктів авіаційної наземної інфраструктури; 5)підтримка на необхідному рівні безпеки польотів. Слід мати на увазі, що в 2005-2008 роках ЄС став проводити досить агресивну політику відносно третіх країн, у тому числі і проти України. Одним з її проявів є спроба Євросоюзу поширити свої рішення, у розробці яких треті країни не можуть брати участь як не члени цієї організації, на авіаперевізників з інших країн, а також в односторонньому порядку, у порушення двосторонніх угод про повітряне сполучення, нав'язати свої правила взаємин з авіаперевізниками і пасажирями. За всім цим стоїть відверте лобювання інтересів західних авіакомпаній.

Висновок. Лібералізація повітряного транспорту приймає все більші і більші масштаби. До 2020-2030 років режим лібералізації охопить практично весь світовий повітряний транспорт, включаючи ділову авіацію. Поза нього залишаться консервативно налаштовані країни. Виходячи із сьогоденного індиферентного відношення до лібералізації, у числі таких країн може опинитися і Україна. Авіакомпанії країн, що встали на шлях лібералізації, бурхливо нарощують обсяги перевезень. Авіакомпанії країн із традиційним уявленням про роботу на ринку міжнародних авіаперевезень уже давно помітно здали свої позиції. Частка українських перевізників на цьому ринку всього 1%. При таких обсягах продукція виробників авіаційної техніки не може користуватися великим попитом. Зовсім по-іншому складаються справи при лібералізації, що стимулює ріст перевезень, а щоб їх забезпечити потрібно все більше літаків. Ця залежність давно вже усвідомлена в країнах з ліберальним режимом. Щоб вигоди лібералізації одержати, необхідно врегулювати національне законодавство та застосовувати на практиці глобальні принципи лібералізації, схвалені ІКАО. Важливо це врахувати при підготовці і прийнятті нових законів і правил у сфері українського повітряного законодавства, тому що ні Повітряний кодекс 1993 р., ні пов'язані з ним правові акти, що його конкретизують, не передбачають нічого такого, щоб говорило про лібералізацію повітряного транспорту. Позитивний досвід країн-лідерів в регулюванні ділової авіації, розроблені і запропоновані норми законодавства необхідно прийняти найближчим часом для зняття перепон в розвитку української ділової авіації.

Список використаних джерел:

1. Решение Международной организации гражданской авиации (ИКАО) на Всемирной встрече на высшем уровне по устойчивому развитию (Йоханнесбург, Южная Африка, 26 августа – 4 сентября 2002 года).
2. Петроченко Д. И. Ассоциация деловой авиации //Бизнес авиация. – 2005. - № 9. – с. 40-44.

3. <http://businessaviation.ua/> - Бизнес-Авиация. Журнал чартерной авиации. Украина.
4. Рябоконов Д. Н. Аналитический обзор рынка деловой авиации // Business Week, Россия (Москва), № 027, 16.07.2007.
5. Департамент консалтинга. Аналитический обзор / Деловая авиация в России, Корпорация «РосБизнесКонсалтинг», г. Москва, 2008, - 160с.
6. Костромина Е.В. Экономика авиакомпаний в условиях рынка. – М.: НОУ, ВКШ, «Авиа-бизнес», 2002. – 304с.
7. Гречникова М. І. Розрахунок пасажирських тарифів на міжнародні авіаційні перевезення та правила оформлення квитка. Навч. посібник. Часина П. М.: НОУ ВКШ «Авіа-бізнес», 1999. – 111с.
8. P. Shearman. «Airline Marketing Course», IATA, Geneva 1996. – 214 pp.
9. Римська конвенція про шкоду, заподіяну, іноземними повітряними суднами третім особам на поверхні від 7 жовтня 1952 року.
10. www.rbaa.ru -Национальная Ассоциация Деловой Авиации России.
11. www.ecac-seac.org - Європейська конференція цивільної авіації.
12. Аніловська Г. П. Інтеграція України у світове господарство. // Фінанси України – 2004. - №1. – с.51-54.