

ОСОБЕННОСТИ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ГРУЗОВОЙ АВИАКОМПАНИИ

Мигалевич Т.А.

Белорусский государственный университет информатики и радиоэлектроники,
г. Минск, Республика Беларусь

Научный руководитель: Тонкович И.Н. – канд.хим.наук, доцент, доцент кафедры ПИКС

Аннотация. Рассмотрено понятие рентабельности и ее виды. Проанализировали возможные варианты расчета рентабельности продаж. Выявлены особенности работы грузовой авиакомпании и предложена новая формула для определения рентабельности продаж грузовой авиакомпании.

Ключевые слова: рентабельность, рентабельность продаж, грузовые авиакомпании

Введение. В условиях высокой конкуренции на рынке грузовых авиаперевозок важно оперативно проводить оценку эффективности выполнения авиаперевозок. Повышение рентабельности – одна из важнейших задач авиакомпании. Показатель рентабельности позволяет не только оценивать эффективность авиаперевозок, но и решать задачу экономической диагностики, которая заключается в выявлении нежелательных отклонений, что играет важную роль при принятии решений на различных этапах планирования и управления.

В современных условиях неустойчивой конъюнктуры рынка, изменчивости валютного курса определение рентабельности грузовых авиаперевозок представляет собой важнейшую задачу управленческого учета.

Основная часть. Основной целью предприятий является получение прибыли. Для того, чтобы оценить, насколько успешно бизнес генерирует прибыль, используются показатели рентабельности. Рентабельность – это показатель экономической эффективности работы компании.

Термин рентабельность означает прибыльность компании. Нерентабельное производство – это производство, не приносящее прибыли. Отрицательная рентабельность – это убыточная деятельность. Уровень рентабельности определяется с помощью относительных показателей – коэффициентов. Показатели рентабельности можно условно разделить на несколько видов. Виды рентабельности представлены на рисунке 1 [2].



Рисунок 1 – Показатели рентабельности

Рассматривая грузовую авиакомпанию, в качестве критерия эффективности деятельности авиакомпании используют также показатель рентабельности. Рентабельность рейсов представляет собой прибыль, которая получена от грузовых перевозок и отнесена к затратам на выполнение рейса. Повышение рентабельности – одна из важнейших задач авиакомпании. Это связано с тем, что рентабельность авиаперевозок позволяет определить пороговый уровень стоимости летного часа, а это важно при формировании тарифной политики.

Универсальность использования показателя рентабельности заключается в том, что, определяя его, авиакомпания получает необходимую информацию не только по основным, но и по удельным финансовым показателям эффективности авиаперевозок. К ним относятся:

- доходы и расходы рейсов;
- финансовые результаты по каждому конкретному рейсу;
- рентабельность рейсов.

Показатель рентабельности позволяет не только оценивать эффективность авиаперевозок, что является прямой задачей, но и решать задачу экономической диагностики. Данная задача заключается в выявлении нежелательных отклонений, что играет важную роль при принятии решений на различных этапах планирования и управления.

В случае с грузовой авиакомпанией интерес представляет именно рентабельность продаж, т.к. стоимость чартерных рейсов не тарифицируется и является договорной, в зависимости от конъюнктуры мирового рынка. Стоимость договоров рассчитывается для каждой перевозки отдельно и формируется исходя из уровня понесенных переменных затрат и объемов выполненных работ [2]. Следовательно, желательно осуществлять рентабельность продаж каждого отдельного рейса, что, в свою очередь, является очень трудоемкой и сложной задачей.

В общих случаях рентабельность продаж можно рассчитывать по чистой прибыли и по прибыли от продаж по формулам 1 и 2:

$$РП = \frac{ЧП}{В} \times 100\%, \quad (1)$$

$$РП = \frac{ПП}{В} \times 100\%, \quad (2)$$

где РП – рентабельность продаж; ЧП – чистая прибыль; ПП – прибыль от продаж; В – выручка.

Рассматривая грузовые авиакомпании с нерегулярными рейсами, нужно руководствоваться именно рентабельностью продаж по прибыли от продаж по формуле (2).

Однако, проведенные исследования позволили определить, что грузовые авиакомпании имеют ряд особенностей.

При работе с заказчиками авиакомпания заключает договор, где заказчик оплачивает полетное время. Предположим, 1 час полёта стоит 2 600 у.е, а маршрут займет 3 часа, значит, полетное время обойдется заказчику в 7800 у.е. Это постоянная величина, на которую не влияет конъюнктура мирового рынка. Однако, в стоимость договора еще включается: стоимость реактивного топлива, аэропортовые расходы, страховка, расходы на связь, банковские расходы, аэронавигация, разрешения на пролет воздушной территории, борТПитание, суточные и гостиница – это переменные расходы, подверженные конъюнктуре мирового рынка. Именно эти переменные расходы оказывают существенное влияние на прибыль от продаж, а следовательно, и на рентабельность продаж.

При заключении договора переменные расходы указываются приблизительно, исходя из информации, которая есть на момент заключения договора. Следует отметить, что цены на данные услуги очень подвижны и зависят от курса доллара и конъюнктуры мирового рынка. Поднять существенно стоимость на них авиакомпании тоже не имеют возможности, поскольку станут неконкурентоспособными на рынке грузовых перевозок.

Единственный способ контролировать прибыль авиакомпаний – тщательно и быстро осуществлять расчет рентабельности продаж каждого договора и вовремя корректировать

переменные расходы. Для этого предлагается рассмотреть формулу 3 по рентабельности продаж для грузовой авиакомпании:

$$РП = \frac{(В - ПВ - РТ - АР - С - РС - БР - АЭ + Р - Б - С - Г)}{В} \times 100\%, \quad (3)$$

где РП – рентабельность продаж; В – выручка; ПВ – полетное время; РТ – реактивное топливо; АР – аэропортовые расходы; С – страховка; РС – расходы на связь; БР – банковские расходы; АЭ – аэронавигация; Р – разрешение на пролет воздушной территории; Б – борТПитание; С – суточные; Г – гостиница.

Регулярный анализ рентабельности продаж по формуле 3 для грузовых авиакомпаний с нерегулярными рейсами позволяет выявить имеющиеся резервы снижения себестоимости авиаперевозок, осуществлять стратегическое планирование развития как действующих, так и вновь создаваемых маршрутов.

Заключение. В ходе работы была рассмотрена рентабельность продаж и ее варианты расчёта, а также предложена новая формула для расчета рентабельности продаж для грузовых авиакомпаний с нерегулярными рейсами. На сегодняшний момент перед грузовыми авиакомпаниями стоит задача не только поиска и осуществления рейсов, но и анализа рентабельности каждого из них. Слежение за рентабельностью авиаперевозок с целью ее повышения считается в настоящее время одной из важнейших стратегических задач управления любой авиакомпанией.

Список литературы

1. Билалова, Л.А., Насретдинова, З.Т. Анализ показателей рентабельности предприятия / Л.А. Билалова, З.Т. Насретдинова //Международный студенческий научный вестник. 2018. – № 5-5. – С. 365
2. Мигалевич, Т.А. Методические подходы к управлению затратами грузовой авиакомпании при выполнении нерегулярных рейсов / Т.А. Мигалевич // Новые информационные технологии в научных исследованиях: материалы XXVII Всероссийской научно-технической конференции студентов, молодых ученых и специалистов; Рязань: ИП Коняхин А.В. (Book Jet), 2022 – С.165.

UDC 005.2

FEATURE OF THE PROFITABILITY OF A CARGO AIRLINE

Migalevich T.A.

Belarusian State University of Informatics and Radioelectronics, Minsk, Republic of Belarus

Tonkovich I.N. – PhD, associate professor, associate professor of the Department of ICSD

Annotation. Falsehood and its types are excluded. Possible options for calculating the cost of sales are analyzed. The features of the work of cargo aviation companies are revealed and a new formula for determining the profitability of sales of cargo aviation companies is proposed.

Keywords: profitability, return on sales, cargo airlines