

**МІНІСТЕРСТВО ВНУТРІШНІХ СПРАВ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ВНУТРІШНІХ СПРАВ
КРЕМЕНЧУЦЬКИЙ ЛЬОТНИЙ КОЛЕДЖ**

Циклова комісія економіки та управління

ТЕКСТ ЛЕКЦІЇ

**з навчальної дисципліни «Економіка цивільної авіації»
вибіркових компонент
освітньо-професійної програми
першого (бакалаврського) рівня вищої освіти**

Технічне обслуговування та ремонт повітряних суден і авіадвигунів

**за темою № 6 – Доходи, прибуток і рентабельність роботи підприємств
цивільної авіації**

Харків 2021

ЗАТВЕРДЖЕНО

Науково-методичною радою
Харківського національного
університету внутрішніх справ
Протокол від 23.09.21 № 8

СХВАЛЕНО

Методичною радою Кременчуцького
льотного коледжу Харківського
національного університету
внутрішніх справ
Протокол від 22.09.21 № 2

ПОГОДЖЕНО

Секцією науково-методичної ради
ХНУВС з гуманітарних та соціально-
економічних дисциплін
Протокол від 22.09.21 № 8

Розглянуто на засіданні циклової комісії економіки та управління,
протокол від 31.08.2021 № 1

Розробники: викладач циклової комісії економіки та управління, к.п.н.,
спеціаліст вищої категорії, викладач – методист, Носач І.В.

Рецензенти:

1. Доктор економічних наук, професор кафедри бізнес адміністрування, маркетингу і туризму Кременчуцького національного університету ім. М. Остроградського – Дружиніна В.В.
2. Кандидат економічних наук, спеціаліст вищої категорії, викладач-методист, викладач циклової комісії економіки та управління КЛК ХНУВС – Пушкар О.І.

План лекції:

1. Доходи підприємства цивільної авіації та їхня класифікація
2. Прибуток і рентабельність
3. Управління доходом транспортного підприємства

Рекомендована література:

Основна література:

1. Повітряний кодекс України. Закон України від 04.05.93 р. № 3168-ХІІ.
2. Жаворонкова Г.В. Стратегічне управління авіатранспортними підприємствами: Монографія // Жаворонкова Г.В., Садловська І.П., Шкода Т.Н., Жаворонков В.О. / За редакцією д.е.н. Жаворонкової Г.В. – К.: Кондор-Видавництво, 2012. – 676 с.
3. Кудрицька Ж.В., Апарова О.В., Жебка В.В. економічна ефективність сталого розвитку підприємств авіаційної галузі: Монографія – К.: Вид-во «Логос», 2012 – 464 с.
4. Організаційно-економічний механізм управління авіатранспортним підприємством: Монографія [Г.В. Астапова, О.В. Ареф'єва, В.В. Матвєєв та ін.] – К.: Центр учбової літератури, 2016 – 304 с.
5. Апарова О.В. Організаційно-економічний механізм забезпечення сталого розвитку авіакомпанії. Монографія – К.: Логос, 2016 – 248 с.
6. Аль-Тмейзі А.Ю. Функціонування авіаційної інфраструктури України в системі світових інтеграційних процесів. Автореферат – НАН України, Ін-т світ. Економіки і міжнародних відносин – К., 2012 – 20 с.
7. Кравчук Г.В. Фінансово-економічне управління виробничими системами авіакомпанії. Монографія – Чернігів, 2017 – 364с.

Допоміжна література:

8. Луценко Г.П. Результативність функціонування національної транспортної системи: просторово-часовий аспект/ Г.П. Луценко, В.В. Дружиніна, В.О. Дружинін // Проблеми системного підходу в економіці: збірник наукових праць. – Київ: НАУ, 2017. – Випуск 5(61) – С. 43–51.
9. Луценко Г. П. Діагностика розвитку авіатранспортної інфраструктури України в умовах активізації міжнародного туризму / Г.П. Луценко, В.В. Дружиніна, Н. В. Старчик // Інфраструктура ринку. – 2018. – Випуск 20. – Режим доступу: <http://www.market-infr.od.ua/uk/20-2018>
10. Ківа Д. Авіаційна галузь на крилах науки [Електронний ресурс] / Ківа Д.// Віче – Журнал Верховної Ради України Режим доступу до журн.:<http://www.viche.info/journal/3366/>

Інформаційні ресурси в Інтернеті:

11. Міжнародна організація цивільної авіації (ICAO). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.icao.int/>

12. Підсумки діяльності авіаційної галузі України за 2017 рік. [Електронний ресурс] / Державна авіаційна служба -Режим доступу: <http://www.avia.gov.ua/>.
13. General Aviation Statistical Databook& 2016 Industry Outlook [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.gama.aero/files/GAMA_2016_Databook_LRes%20-%20LowRes.pdf

Текст лекції

1. Доходи підприємства цивільної авіації та їхня класифікація

Дохідність підприємства є одним із найголовніших показників, що відображає фінансовий стан підприємства. Такий показник визначає мету підприємницької діяльності. Крім керівництва фірми й колективу, він цікавить вкладників капіталу (інвесторів, кредиторів), а також державні органи, передусім, — податкову службу, фондові біржі, що здійснюють купівлю-продаж цінних паперів.

Основний результат діяльності підприємства визначається за допомогою низки показників, що поділяються на абсолютні та відносні. До абсолютних показників належить прибуток підприємства, що іноді ототожнюють з поняттям "дохід", а до відносних — рентабельність підприємства.

Ототожнення доходу з прибутком підприємства неправильне. Таке поняття, як дохід, широко застосовується як в економічному сенсі, так і на побутовому рівні. Можна говорити про національний дохід держави; дохід громадянина, дохідність підприємства і ін. Але зміст доходу неоднозначний. Досить часто цим поняттям визначають загальну суму грошових надходжень підприємства від реалізованої продукції, виконаних робіт і наданих послуг.

Разом із тим під доходом розуміють фінансовий показник, що визначається як різниця між виручкою, отриманою від підприємницької діяльності, та матеріальними і прирівняними до них витратами. Таке визначення доходу підпадає під загальнодержавне, макроекономічне тлумачення.

Із практичного погляду показник " дохід" визначається тим, що він характеризує загальну суму коштів, що надходить на підприємство за певний період і за вирахуванням податків може використовуватися на споживання та інвестування.

Отже, дохід є виручкою підприємства від реалізації продукції, надання послуг і виконання робіт без врахування податку на додану вартість і акцизний збір.

Дохід класифікується за наступними групами:

- дохід від реалізації;
- інші операційні доходи;
- дохід від участі в капіталі;
- інші фінансові доходи;
- інші доходи;

- надзвичайні доходи.
- Дохід від реалізації продукції, робіт, послуг відбиває загальний дохід (виторг) від реалізації:
- товарної продукції;
 - товарних послуг;
 - нетоварних послуг структурних підрозділів, що не належать до промислової діяльності;
 - продукції комбінату харчування;
 - будівельних матеріалів і надання послуг будівельним комплексом.

Дохід від реалізації продукції відбиває загальний дохід (виторг) від реалізації, тобто без відрахування наданих знижок, повернення проданих товарів і податків із продажу.

До інших операційних доходів належать доходи від реалізації іноземної валюти; доходи від реалізації інших оборотних активів (виробничих запасів, малоцінних предметів та ін.); доходи від операційної оренди активів (майна); доходи від операційної курсової різниці за операціями в іноземній валюті; суми отриманих штрафів, пені, неустойок та інших санкцій за порушення господарських договорів, що визнані чи боржником по який отримані рішення суду, арбітражного суду про їхнє стягнення; доходи від списання кредиторської заборгованості, по якій минув термін задоволення позову; відшкодування раніше списаних активів (надходження боргів, списаних у якості безнадійних); суми отриманих грантів і субсидій; інших доходів від операційної діяльності.

До складу доходу від участі в капіталі включається дохід від інвестицій, здійснених в асоційовані, дочірні чи спільні підприємства, облік яких провадиться за методом участі в капіталі.

До інших фінансових доходів відносяться доходи, що виникають під час фінансової діяльності підприємства, зокрема дивіденди від підприємств, що не є асоційованими, дочірніми і спільними; відсотки по облігаціях і інших цінних паперах; інші доходи від фінансової діяльності.

В інші доходи включаються наступні: дохід від реалізації фінансових інвестицій; дохід від реалізації необоротних активів; дохід від реалізації майнових комплексів; дохід від неопераційної курсової різниці; дохід від безоплатно отриманих активів; інші доходи, що виникають у процесі звичайної діяльності, але не пов'язані з операційною діяльністю підприємства.

Надзвичайні доходи – доходи, що виникли внаслідок надзвичайних подій (стихійних лих, пожеж, техногенних аварій і т.п.). До них відносяться: відшкодування утрат від надзвичайних подій, включаючи відшкодування витрат на попередження утрат від стихійних лих і техногенних аварій; доходи від інших чи подій операцій, що відповідають визначенню надзвичайних подій.

2. Прибуток і рентабельність

Прибуток підприємства в загальному розумінні становить частину вартості прибуткового продукту, створеного працею, і є складником доходу підприємства. Всі підприємства здають замовнику готові об'єкти або реалізують продукцію, надають послуги, відшкодовують витрати на виробництво, купують основні виробничі фонди та нормовані обігові засоби, та для нормальної діяльності вони мають отримувати, крім того, ще й певний прибуток.

Таким чином, прибуток — це частина виручки, що залишається після відшкодування всіх витрат на виробничу й комерційну діяльність підприємства.

Прибуток є основним фінансовим джерелом розвитку підприємства, науково-технічного вдосконалення його матеріальної бази і продукції, усіх форм інвестування. Він слугує джерелом сплати податків. Із урахуванням значення прибутку вся діяльність підприємства спрямована на його зростання. Тобто прибуток як економічна категорія відбиває дохід, створений у процесі матеріального виробництва під час підприємницької діяльності.

Функції прибутку:

1) прибуток характеризує економічний ефект, отриманий унаслідок діяльності підприємства, тобто відбиває фінансовий результат діяльності;

2) прибуток виконує стимулюючу функцію, оскільки він становить результат діяльності підприємства й головний елемент фінансових ресурсів підприємства;

3) прибуток є одним з джерел формування бюджету держави. Прибуток надходить у бюджет у вигляді податків для забезпечення виконання державою своїх функцій.

Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) у звітному періоді визначається шляхом зменшення доходу (виторгу) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) на суми:

- податку на додаткову вартість;
- акцизного збору;
- інших податків і зборів, включених до складу доходу (виторгу) від реалізації продукції, нарахованих і сплачених (підлягаючій сплаті) відповідно до чинного законодавства;
- інших відрахувань з доходу, включаючи надані знижки, повернення товарів та інші суми, що підлягають відрахуванню з доходу від реалізації продукції.

$$D_{\text{чист}} = V_{\text{рп}} - \text{ПДВ} - \text{АЗ} - \Pi_i - B_i, \quad (6.1)$$

де $D_{\text{чист}}$ – чистий дохід;

$V_{\text{рп}}$ – виторг від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); ПДВ – податок на додаткову вартість;

АЗ – акцизний збір;

Π_i – інші податки і збори, включені до складу доходу (виторгу) від реалізації продукції;

B_i – інші відрахування з доходу, включаючи надані знижки, повернення

товарів та інші суми, що підлягають відрахуванню з доходу від реалізації продукції.

Валовий прибуток (збиток) розраховується як різниця між чистим доходом від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і собівартістю реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг).

$$\Pi_{\text{вал}} = D_{\text{чист}} - C_{\text{рп}} \quad (6.2)$$

де $D_{\text{чист}}$ – чистий дохід від реалізації продукції, робіт, послуг; $C_{\text{рп}}$ – собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг).

Прибуток (збиток) від операційної діяльності визначається шляхом збільшення валового прибутку на суму інших операційних доходів і зменшення на суму витрат, пов'язаних із операційною діяльністю, але не включених до складу собівартості реалізованої продукції, у тому числі:

- адміністративних витрат;
- витрат на збут;
- інших операційних витрат.

$$\Pi_{\text{опер}} = \Pi_{\text{вал}} - V_{\text{адм}} - V_{\text{зб}} - V_{\text{опер ін.}} \quad (6.3)$$

де $\Pi_{\text{опер}}$ – прибуток (збиток) від операційної діяльності; $\Pi_{\text{вал}}$ – валовий прибуток;

$V_{\text{адм}}$ – адміністративні

витрати; $V_{\text{зб}}$ – витрат на збут;

$V_{\text{опер ін}}$ – інші операційні витрати.

Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування визначається шляхом збільшення фінансових результатів від операційної діяльності на наступні величини:

- доходів від участі в капіталі;
- інших фінансових доходів;
- інших доходів.

І зменшення на суми:

- фінансових витрат;
- утрат від участі в капіталі;
- інших витрат.

Фінансовий результат від звичайної діяльності визначається шляхом зменшення фінансового результату від звичайної діяльності до оподаткування на суму податку на прибуток, визначеного відповідно до діючого законодавства.

Чистий прибуток (збиток) визначається як алгебраїчна сума фінансового результату від звичайної діяльності та фінансового результату від надзвичайних подій, скоректованого на суму податку з надзвичайного доходу.

На прибуток як економічний показник впливає багато факторів, їх можна поділити на зовнішні та внутрішні.

До зовнішніх належать фактори, що не залежать від розвитку підприємства:

- інфляційні процеси;
- законодавство;
- політика;
- науково-технічний і соціальний розвиток регіону;
- політика оподаткування й ін.

До внутрішніх факторів належать ті, що залежать від діяльності окремо взятого підприємства. Вони можуть впливати на формування прибутку як безпосередньо, так і опосередковано. Ступінь впливу безпосередніх факторів обчислюється простим арифметичним способом. До них належать наступні:

- обсяги продукції, що випускається;
- собівартість виробництва;
- ціна продукції, що реалізується;
- найменування (асортимент) продукції, що випускається.

Ступінь впливу опосередкованих факторів обчислюється за допомогою регресійно-кореляційної залежності. До таких факторів належать:

- післяпродажний сервіс;
- збільшення або зниження зносу основних виробничих фондів;
- реклама;
- співвідношення між власним й позиковим капіталом та ін.

Для оцінки результативності й економічної доцільності діяльності підприємства недостатньо лише визначити абсолютні показники. Більш об'єктивну картину можна отримати за допомогою показників рентабельності. Показники рентабельності є відносними характеристиками фінансових результатів і ефективності діяльності підприємства.

Термін рентабельність походить від «рента», що в буквальному перекладі означає «дохід». Таким чином, термін рентабельність у широкому сенсі означає прибутковість, дохідність.

Показники рентабельності використовують для порівняльної оцінки ефективності роботи окремих підприємств і галузей, що випускають різні обсяги та види продукції. Ці показники характеризують отриманий прибуток відносно до витраченим виробничих ресурсів. Найбільш часто використовуються такі показники, як рентабельність продукції і рентабельність виробництва.

Рентабельність є однією з базових економічних категорій економіки. Пояснення терміна "рентабельність" не має різних визначень, оскільки під ним розуміється відношення, у чисельнику якого завжди фігурує прибуток. Рентабельність прибутку визначається як відношення прибутку до капіталу (активів), рентабельність витрат — як відношення прибутку до собівартості (витрат), рентабельність продажів — відношення прибутку до ціни (виручки від реалізації).

При розрахунках показників рентабельності також виходять із різних величин, що складають прибуток, — (валовий прибуток, прибуток від реалізації, чистий прибуток).

Показники рентабельності становлять відносні характеристики фінансових результатів та ефективності діяльності підприємства. Вони вимірюють

дохідність підприємства з різних точок зору та групуються з огляду на інтереси учасників економічного процесу, ринкового обміну.

Показники рентабельності є важливими характеристиками факторного середовища формування прибутку (та доходу) підприємства. Із цієї причини вони є обов'язковими елементами порівняного аналізу й оцінки фінансового стану підприємства.

При аналізі виробництва показники рентабельності можна об'єднати в наступні групи:

- 1) показники рентабельності продукції;
- 2) показники рентабельності капіталів (активів);
- 3) показники, розраховані на підставі потоків власних грошових коштів.

Перша група показників формується на підставі розрахунків рівнів рентабельності (доходності) за показниками прибутку (доходу), відбитого в звітності підприємства (Рис. 6.1).

Друга група показників рентабельності формується на підставі розрахунків рівнів рентабельності залежно від зміни розміру та характеру авансованих коштів: всі активи підприємства; інвестиційний капітал (власні кошти + довгострокові зобов'язання); акціонерний (власний) капітал (Рис. 6.2).

Неспівпадання рівнів рентабельності за цими показниками характеризує ступінь використання підприємством фінансових рухів для підвищення дохідності, довгострокових кредитів та інших зайнятих коштів.

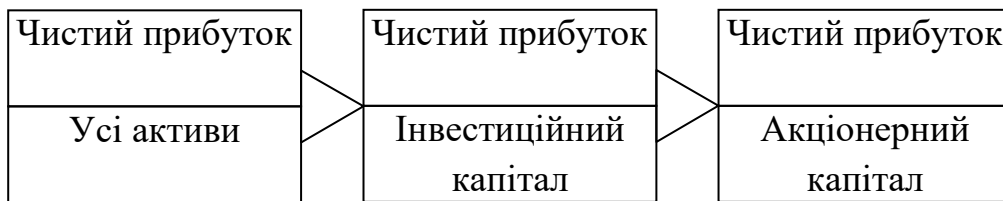


Рис. 6.1 – Показники рентабельності за рівнями прибутку

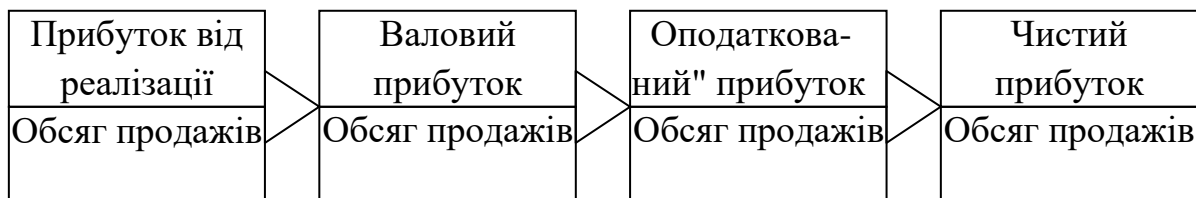


Рис. 6.2 – Показники рентабельності за рівнями капіталу

Ці показники – практичні. Вони відповідають вимогам власників. Наприклад, адміністрацію підприємства цікавить віддача (дохідність) всіх активів (всього капіталу); потенційних інвесторів і кредиторів – віддача на капітал, що інвестується; власників і засновників – дохідність акцій.

Кожен із перерахованих показників легко моделюється за факторними залежностями.

Чистий прибуток	Чистий _ прибуток	Обсяг _ продажів
Усі активи	Обсяг _ продажів	Усі активи

Рис. 6.3 – Факторна залежність показників рентабельності

Ця формула розкриває зв'язок між рентабельністю всіх активів (або виробничих активів), рентабельністю реалізацій і фондovіддачею (показниками обороту виробничих фондів).

Економічний зв'язок полягає в тому, що формула прямо вказує шляхи підвищення рентабельності: за низької дохідності продажів необхідно прискорювати обіг виробничих активів.

Третя група показників рентабельності формується на базі розрахунку рівня рентабельності так само, як і показники першої та другої груп, однак замість прибутку в розрахунку приймається грошовий потік.

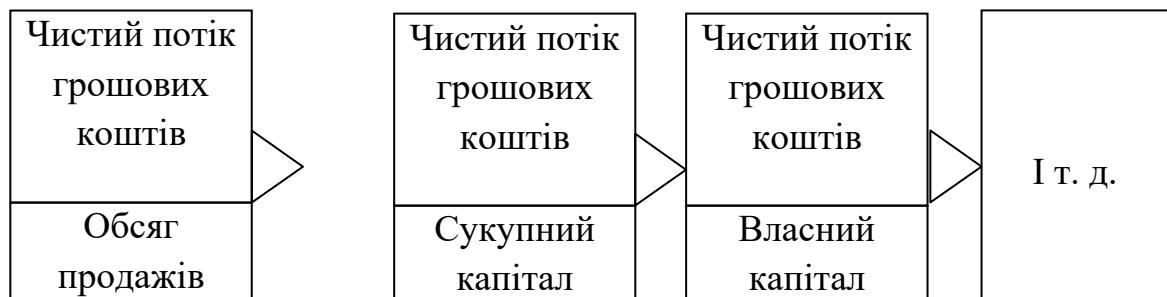


Рис. 6.4 – Показники рентабельності за рівнями грошових потоків

Ці показники дають змогу уявити ступінь важливості для підприємства забезпечити кредиторів, позичальників і акціонерів власними грошовими коштами у зв'язку з використанням виробничого потенціалу.

Різноманітність показників рентабельності визначає альтернативність пошуку шляхів її підвищення. При аналізі шляхів підвищення рентабельності важливо розрізняти вплив зовнішніх і внутрішніх факторів. Такі показники, як ціна продукту й ресурсу, обсяг ресурсів, що використовуються, обсяг виробництва продукції, прибутку від реалізації та рентабельності (дохідності) продажів, перебувають у тісному функціональному взаємозв'язку.

Підприємство, на сам перед, звертає увагу на проблеми контролю за змінами промислової виробничості й намагаються знизити роль зовнішнього фактору, або фінансової виробничості. Одну з вимог процвітання підприємства становить розширення ринку збуту продукції за рахунок зниження ціни за пропонувані товари. Оскільки цей процес не супроводжується зниженням цін на

ресурси що використовуються, то роль дефлятора ціни у формуванні дохідності підприємства знижується. Це "природним" шляхом зміщує акценти вимог керівництва на контроль за зміною промислової виробничості, тобто за внутрішніми факторами: зниження матеріалоємності та трудоємності продукції, підвищення віддачі основних фондів, машин та обладнання.

Рентабельність – це відносний показник, тобто рівень прибутковості, що вимірюється у відсотках.

Різні варіанти рішень, що приймаються для визначення прибутку, поточних витрат, авансованої вартості, для розрахунку рентабельності, зумовлюють наявність значної кількості показників рентабельності.

Для розрахунку рівня рентабельності підприємств можуть використовуватися наступні показники: валовий прибуток; прибуток від реалізації продукції (робіт, послуг), тобто від основної діяльності; прибуток від інших видів діяльності (фінансової, інвестиційної). При цьому прибуток зіставляється з авансованою вартістю, яку можна визначати в різних варіантах (весь капітал підприємства, власний капітал, позиковий капітал, основний капітал, оборотний капітал).

Для розрахунку рентабельності галузей економіки приймається загальна сума прибутку, отримана підприємствами, об'єднаннями, іншими госпрозрахунковими формуваннями, що входять у відповідну галузь економіки.

На рівень рентабельності галузі впливатиме наявність у ній низькорентабельних і збиткових підприємств.

Основні показники рентабельності:

- рентабельність продукції;
- рентабельність продажів;
- рентабельність активів;
- рентабельність текучих активів;
- рентабельність власного акціонерного капіталу.

1. Рентабельність продукції (витрати) ($R_{пр}$) визначається відношенням прибутку від реалізації продукту від реалізації продукції (Pr) до повної собівартості реалізації продукції (C):

$$R_{пр} = \frac{Pr}{C} \cdot 100\% . (6.4)$$

Цей показник характеризує вихід прибутку в процесі реалізації продукції на одиницю витрат в основній діяльності підприємства.

2. Рентабельність продажів (ROS) визначається як відношення прибутку від реалізації (Pr) до виручки від реалізації без податків, що включаються в ціну продукції (B):

$$ROS = \frac{Pr}{B} \cdot 100\% . (6.5)$$

Рентабельність продажів характеризує доходність основної діяльності підприємства. Менеджер використовує цей показник для контролю над взаємозв'язком між цінами, кількості товару, що реалізується, витрат виробництва й реалізації продукції.

3. Рентабельність активів (ROA) визначається як відношення

прибутку (балансової чи чистої) (Пб або Пч) до середньої величини активів за певний період (Аср):

$$ROA = \frac{Пб(абоПч)}{Аср} \cdot 100 \%. \quad (6.6)$$

Цей показник служить для визначення ефективності використання капіталу, оскільки дає загальну оцінку дохідності вкладеного у виробництво капіталу як власного, так і заємного.

Рентабельність активів також можна подати як ефективність використання матеріальних і фінансових ресурсів (рентабельності продажів і обертання активів (Оа)):

$$ROA = ROS \cdot Oa. \quad (6.7)$$

Чим менша частка прибутку в ціні, тим більшою має бути швидкість обертання, щоб рентабельність укладень у підприємство була достатньою. І навпаки, чим нижча швидкість обігу, тим більшою має бути частка прибутку в ціні товару.

4. Рентабельність поточних активів (Рта) становить відношення чистого прибутку підприємства (Пч) до середньої величини поточних активів (оборотних коштів) підприємства (Ат.ср):

$$Pта = \frac{Пч}{Ат.ср} \cdot 100 \%. \quad (6.8)$$

Цей показник характеризує величину прибутку, отриману з кожної гривні, що вкладеної в поточні активи.

5. Рентабельність власного акціонерного капіталу (ROE) визначається як відношення чистого прибутку (Пч) до середньої величини власного капіталу підприємства (Кс) за певний період:

$$ROE = \frac{Пч}{Кс} \cdot 100 \%. \quad (6.9)$$

Цей показник посідає особливе місце серед показників рентабельності й характеризує ефективність використання власних коштів акціонерів, величину прибутку, отриману на кожну гривню вкладень акціонерів в підприємство, залишену в розпорядженні підприємства. Значення цього показника відбиває ступінь привабливості об'єкта для вкладень коштів акціонерів. Чим вище цей показник, тим більше прибутку припадає на одну акцію, тим вищі потенційні дивіденди.

Отже, рентабельність безпосередньо пов'язана з отриманням прибутку. Однак її не можна ототожнювати з абсолютною сумою отриманого прибутку.

Аналіз рентабельності підприємства дозволяє визначити ефективність вкладення коштів у нього та раціональність їхнього використання. Підприємство є рентабельним, якщо суми виручки від реалізації продукції вистачає не тільки для покриття витрат на виробництво та реалізацію, а й на утворення прибутку.

3. Управління доходом транспортного підприємства

В умовах обмеженості ресурсів необхідно розробляти ефективні схеми управління доходом, які б допомагали раціонально використовувати наявні власні кошти як для внутрішніх потреб, так і для впровадження нових інноваційних технологій на транспортні підприємства. Ефективність використання доходу залежить не тільки від впливу факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, а й від ефективної політики управління отриманого доходу (рис. 6.5).

Основним завданням із управління доходом транспортного підприємства є пошук можливих резервів для збільшення дохідності. Серед можливих резервів можна виділити наступні: організаційно-технічні; фінансові; адміністративно-правові.

Організаційно-технічні резерви спрямовані на оптимізацію маршрутів; раціоналізацію графіку руху та дотримання безпеки руху; технічне та технологічне оновлення матеріально-технічної бази; уживання організаційно-технічних заходів для збільшення обсягів перевезень та ефективного використання рухомого складу. Організаційно-технічні резерви також пов'язані із впровадженням нових видів послуг (доставка квитка за межі міста; надання платної довідкової інформації стосовно роботи міського транспорту; відкриття на станції комп'ютерних залів із виходом у мережу Інтернет, залу очікування підвищеної комфортності з відповідною сплатою за надані послуги,

запровадження електронної доставки документів з іншої станції під час руху вантажного потягу, а також електронної доставки документів до митниці для оформлення й ін.).

Усі ці заходи дозволять транспортному підприємству оптимізувати процес перевезень, а саме прискорити подачу вагонів, зменшити простой, спростити митні процедури та збільшити рівень отриманого доходу, підвищити рентабельність як підприємства, так і галузі, зменшити експлуатаційні витрати.

Фінансові резерви пов'язані з реалізацією наступних заходів: обґрунтування тарифів на перевезення вантажів і пасажирів; упорядкування категорій громадян, яким надаються пільги; створення умов для поступового зменшення обсягу перехресного субсидіювання пасажирських перевезень за рахунок вантажних; залучення додаткових коштів на основі впровадження ефективного механізму для оновлення та модернізації виробничо-технічної бази залізниць; підвищення тарифів за простій вагонів із вини клієнта та надмірне використання рухомого складу під час розвантажування вагонів та ін. Резерви фінансового характеру спрямовані на удосконалення тарифної політики, збільшення обсягів перевезень і запровадження нових більш якісних умов обслуговування, що дозволить підвищити рівень конкурентоспроможності транспортного підприємства та перейти на інноваційний тип розвитку.

Адміністративно-правові резерви – це створення пільгових умов з боку держави для технологічного розвитку транспортних підприємств (надання кредитів на пільгових умовах, грантів, дотацій), створення спеціального режиму інвестиційної діяльності для підвищення інвестиційного потенціалу та привабливості регіону. Створення правової основи дозволить підвищити рівень конкуренції у сфері перевезень і забезпечить умови правового регулювання діяльності операторських компаній-перевізників і їхньої взаємодії з об'єктами інфраструктури.

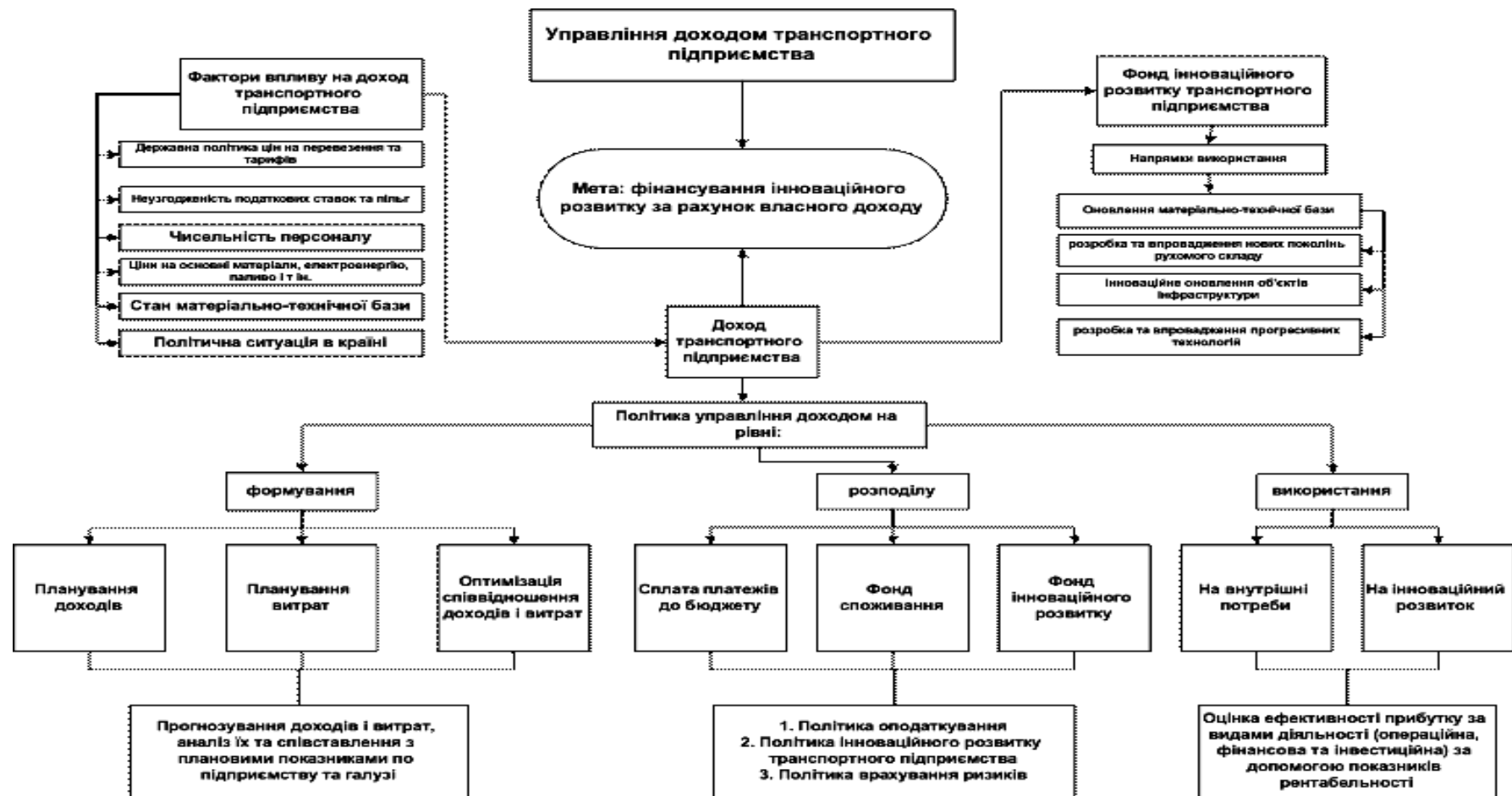


Рис. 6.5 – Схема управління доходом транспортного підприємств

