

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
УКРАЇНСЬКА ДЕРЖАВНА ЛЬОТНА АКАДЕМІЯ

Факультет авіаційного менеджменту
Кафедра аеронавігації, метеорології та організації повітряного руху

МУШКЕТ ОЛЕГ АНАТОЛІЙОВИЧ

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
**«ВДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА
УПРАВЛІННЯ ЧАРТЕРНИМИ ВАНТАЖНИМИ АВІАЦІЙНИМИ
ПЕРЕВЕЗЕННЯМИ»**
(на базі матеріалів ТОВ «Авіакомпанія «ЗетАвіа»)

Спеціальність 272 «Авіаційний транспорт»
ОПП «Авіаційний транспорт»

Освітній ступінь - магістр

«Допустити до захисту»
Т.в.о. завідувача кафедри:
к.т.н., _____ А.С. Пальоний
«_____» _____ 2025 р.

Науковий керівник:
доктор філософії _____ Є.С. Сагун

Робота захищена:
«_____» _____ 2025 р.
з оцінкою _____

Голова ЕК _____

Кропивницький 2025 р.

АНОТАЦІЯ

Мушкет О.А. Вдосконалення організаційного забезпечення та управління чартерними вантажними авіаційними перевезеннями. – Рукопис.

Дослідження на здобуття освітнього ступеня «магістр» за спеціальністю 272 «Авіаційний транспорт». – Українська Державна Льотна Академія, Кропивницький, 2025.

В роботі розглянуто наукові, теоретичні та методологічні положення організаційного забезпечення та управління чартерними вантажними авіаційними перевезеннями. Проаналізовано основні напрямки діяльності і організаційне забезпечення та управління чартерними вантажними авіаційними перевезеннями ТОВ «Авіакомпанія ЗетАвіа». Розроблено програму вдосконалення організаційного забезпечення та управління чартерними вантажними авіаційними перевезеннями ТОВ «Авіакомпанія ЗетАвіа».

Ключові слова: авіакомпанія, авіаційний чартер, організаційне забезпечення, фрахтування, чартерна програма, вантажні авіаперевезення, економічна ефективність, комерційна експлуатація.

ANNOTATION

Mushket O.A. The organizational support and management of the air cargo charter transportation's improvement. – Manuscript.

The research on obtaining a Master degree in the specialty 272 «Aviation Transport». – Ukrainian State Flight Academy, Kropyvnytskyi, 2025.

In this work are considered the scientific, theoretical and methodological foundations of organizational support and management of the air cargo charter transportation's improvement. The main activities and system of organizational support and management of the air cargo charter transportation's improvement of the air company “LLC ZetAvia” are analyzed. The program of improvement of the organizational support and management of the air cargo charter transportation's improvement of the air company “LLC ZetAvia” ” is developed.

Keywords: air career, airline charter, organizational support, chartering, charter program ticket, cargo air transportations, commercial effectiveness, commercial exploitation.

ЗМІСТ

ВСТУП	6
РОЗДІЛ 1. НАУКОВО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА УПРАВЛІННЯ ЧАРТЕРНИМИ ВАНТАЖНИМИ АВІАЦІЙНИМИ ПЕРЕВЕЗЕННЯМИ.....	10
1.1. Теоретичні основи організаційного забезпечення та управління чартерними вантажними авіаційними перевезеннями	10
1.2. Методологічні аспекти організаційного забезпечення та управління чартерними вантажними авіаційними перевезеннями	19
Висновки до розділу 1	22
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА УПРАВЛІННЯ ЧАРТЕРНИМИ ВАНТАЖНИМИ АВІАЦІЙНИМИ ПЕРЕВЕЗЕННЯМИ ТОВ «АВІАКОМПАНІЇ «ЗЕТ АВІА»	24
2.1. Організаційно-економічна характеристика та аналіз діяльності ТОВ «Авіакомпанія «ЗетАвіа».....	24
2.2. Дослідження організаційного забезпечення та управління чартерними вантажними авіаційними перевезеннями ТОВ «Авіакомпанія «ЗетАвіа».....	33
Висновки до розділу 2	39
РОЗДІЛ 3. ВДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА УПРАВЛІННЯ ЧАРТЕРНИМИ ВАНТАЖНИМИ АВІАЦІЙНИМИ ПЕРЕВЕЗЕННЯМИ ТОВ «АВІАКОМПАНІЇ «ЗЕТ АВІА».....	40
3.1. Програма вдосконалення організаційного забезпечення та управління чартерними вантажними авіаційними перевезеннями ТОВ «Авіакомпанія «ЗетАвіа».....	40

3.2. Ефективність проєкту вдосконалення організаційного забезпечення та управління чартерними вантажними авіаційними перевезеннями ТОВ «Авіакомпанія«ЗетАвіа».....	45
Висновки до 3 розділу	50
ВИСНОВКИ	52
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	56
ДОДАТКИ	62

ВСТУП

Актуальність теми.

Актуальність організаційного забезпечення та управління чартерними вантажними авіаційними перевезеннями зумовлена стрімким розвитком світової логістики та зростанням попиту на швидкі та надійні методи доставки. У сучасних умовах бізнесу ефективне управління авіаційними перевезеннями дозволяє компаніям не лише оптимізувати витрати, але й вчасно задовольняти вимоги клієнтів. Чартерні авіаперевезення, порівняно з регулярними рейсами, надають можливість оперативно реагувати на зміни в попиті та швидко доставляти вантажі в різні точки світу, що робить їх важливим елементом глобальних ланцюгів постачання. Збільшення обсягу міжнародної торгівлі, зростання e-commerce, а також специфіка перевезень цінних, небезпечних чи термінових вантажів створюють значний попит на чартерні авіарейси. Окрім того, сучасні кризові явища, такі як порушення ланцюгів постачання через пандемії чи військові конфлікти, додатково підкреслюють необхідність гнучких і швидких рішень для переміщення товарів. Організація чартерних рейсів потребує високого рівня управлінських компетенцій і здатності ефективно координувати всі процеси: від планування та організації рейсів до забезпечення надійного обслуговування клієнтів. Це вимагає ретельного аналізу ринку, прогнозування попиту, грамотної логістики, а також забезпечення відповідності міжнародним авіаційним та митним нормам. Особливу роль відіграє впровадження сучасних технологій управління перевезеннями, які можуть значно підвищити їх ефективність[12, 15].

Отже, у сучасних умовах економіки організаційне забезпечення та управління чартерними вантажними авіаперевезеннями стає одним із ключових чинників успіху для логістичних компаній та авіаперевізників, оскільки дозволяє забезпечити конкурентні переваги, знизити ризики та підвищити ефективність доставки вантажів.

Мета та задачі роботи. Метою кваліфікаційної роботи є розробка рекомендацій для вдосконалення організаційного забезпечення та управління чартерними вантажними авіаційними перевезеннями ТОВ «Авіакомпанія ЗетАвіа».

Для досягнення мети необхідно розв'язати наступні завдання:

- визначити теоретичні основи організаційного забезпечення та управління чартерними вантажними авіаційними перевезеннями;
- сформулювати методологічні аспекти організаційного забезпечення та управління чартерними вантажними авіаційними перевезеннями;
- надати організаційно-економічну характеристику діяльності ТОВ «Авіакомпанія ЗетАвіа»;
- виявити проблеми та недоліки у організаційному забезпеченні та управлінні чартерними вантажними авіаційними перевезеннями ТОВ «Авіакомпанія ЗетАвіа»;
- розробити програму вдосконалення організаційного забезпечення та управління чартерними вантажними авіаційними перевезеннями ТОВ «Авіакомпанія ЗетАвіа»;
- обґрунтувати ефективність впровадження програми вдосконалення організаційного забезпечення та управління чартерними вантажними авіаційними перевезеннями ТОВ «Авіакомпанія ЗетАвіа».

Об'єктом кваліфікаційної роботи є Товариство з Обмеженою Відповідальністю «Авіакомпанія ЗетАвіа» – провідний вітчизняний вантажний авіаперевізник. Авіакомпанія заснована в 2009 році, та займається діяльністю з виконання чартерних вантажних авіаційних перевезень.

Предметом дослідження є теоретико-практичні аспекти організаційного забезпечення та управління чартерними вантажними авіаційними перевезеннями, а також вивчення особливостей, що виникають у процесі управління чартерними вантажними авіаційними перевезеннями.

Методи дослідження. В роботі було використано методи спостереження, проєктний метод, метод аналізу та синтезу, системний підхід.

Теоретичною та методологічною основою дослідження є наукові напрацювання вітчизняних та закордонних авторів, що аналізували особливості організаційного забезпечення та управління чартерними вантажними авіаційними перевезеннями, міжнародні документи, інформація із законодавчих та нормативно-правових актів ICAO, IATA, EASA та Державної авіаційної служби України [1,2,3,4,7,10,11,35].

Інформаційна база наукового дослідження формується за допомогою даних статистики авіаційної галузі за 2021-2024 рр., внутрішньої звітності авіаційної компанії ТОВ «Авіакомпанія ЗетАвіа» за 2021-2023 рр. та інформації, яка одержана від співробітників авіакомпанії.

Наукова новизна результатів магістерського дослідження полягає в наступному:

- вперше розглянуто систему організаційного забезпечення та управління чартерними вантажними авіаційними перевезеннями на базі саме класичної чартерної авіакомпанії;
- адаптовано методи оцінювання економічної ефективності від продажів авіаперевезень чартерної програми для оцінки стану організаційного забезпечення та управління чартерними вантажними авіаційними перевезеннями;
- уточнено методи аналізу ефективності чартерного рейсу.

Практичне значення полягає у наступному:

- вперше здійснено впровадження нового чартерного рейсу Аль-Мактум-Адана для здійснення сезонних авіаперевезень з червня по вересень тривалістю у 4 місяці;
- доповнено методи визначення економічної ефективності чартерної програми;
- набуло подальшого розвитку вивчення особливостей інвестування авіаперевізників в технічну базу та розвиток чартерних авіаперевезень.

Апробація результатів кваліфікаційної роботи. Основні теоретичні та практичні положення магістерського дослідження оприлюднено та

обговорено на Міжнародній науково-практичній конференції «Проблеми організації перевезень та управління на повітряному транспорті»; за результатами проведених наукових досліджень опубліковано тези доповіді «Організаційні особливості договорів чартерних авіаційних перевезень».

Структура, зміст та обсяг кваліфікаційної роботи. Кваліфікаційна робота складається з вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (51 найменування) та 2 додатків. Загальний обсяг роботи становить 74 сторінки друкованого тексту, в тому числі 62 сторінки основного тексту, 6 сторінок списку використаних джерел та 6 сторінок додатків. Кваліфікаційна робота містить 18 таблиць, 3 рисунки, 2 додатки.

РОЗДІЛ 1

НАУКОВО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА УПРАВЛІННЯ ЧАРТЕРНИМИ ВАНТАЖНИМИ АВІАЦІЙНИМИ ПЕРЕВЕЗЕННЯМИ

1.1 Теоретичні основи організаційного забезпечення та управління чартерними вантажними авіаційними перевезеннями

Чартерні рейси виникли в результаті співпраці авіакомпаній і туристичних агентств. Перші прагнули якось використовувати непрацюючі літаки, другі хотіли отримати більш дешеві квитки, щоб ціна турпакета не була занадто обтяжена оплатою за перевезення.

Фрахтувальником може бути особа, яка володіє або іншим чином юридично володіє повітряним судном. В якості фрахтувальника може виступати фізична або юридична особа, інтереси якого відповідають перевезенню того чи іншого вантажу, пасажирів, пошти, багажу за певним маршрутом. Найчастіше фрахтувальником виступає авіаброкерська компанія, яка на чийсь замовлення (туроператор, бізнесмен, компанія) укладає договір з авіакомпанією на конкретний рейс або польотну програму. На рисунку 1.1 наведена схема взаємодії авіакомпанії, брокера і замовника при організації чартерного рейсу.

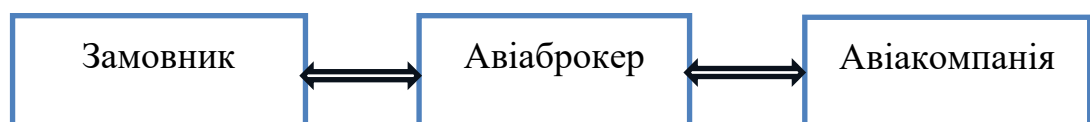


Рисунок 1.1 – Взаємодія замовника, авіаброкера та авіакомпанії при організації чартерного рейсу

Чартерні рейси мають ряд особливостей, які відрізняють їх від регулярних. По-перше, такі рейси відсутні в розкладі регулярних польотів. По-друге, маршрут для чартерів зазвичай визначає не авіакомпанія, а

замовник, який оплачує переліт. Крім того, вартість квитків на чартерні рейси зазвичай нижча, ніж на регулярні. Проте пасажирів чартерів частіше стикаються із затримками у порівнянні з пасажирами регулярних рейсів. Чартерні перевезення можуть здійснюватися як на внутрішніх, так і на міжнародних маршрутах, включаючи напрямки, які не охоплені регулярними рейсами.

Серед видів чартерних рейсів виділяють кілька основних категорій. Закритий чартер передбачає, що організація повністю оплачує транспортування своїх співробітників або членів. Маршрути таких рейсів, як правило, не входять до регулярних авіаліній, і цей вид займає невелику частку від загального обсягу чартерних перевезень. Цільовий чартер призначений для перевезення спеціалізованих груп пасажирів, таких як футбольні фанати, спортсмени, учасники фестивалів або паломники. Замовником таких рейсів виступає відповідна організація, яка може частково фінансувати перевезення своїх членів. Інклюзивний туристичний чартер організовує туристичне агентство, і вартість квитків на такі рейси входить у ціну турпакета. Це один із найпоширеніших видів чартерів, оскільки квитки на них зазвичай дешевші на 30-50% у порівнянні з пільговими тарифами регулярних рейсів.

Блок-чартер передбачає оренду замовником лише частини місткості літака (зазвичай 20-30 місць) на регулярному рейсі. Оплата здійснюється за весь блок незалежно від заповнюваності місць. Такий вид чартеру часто використовується, якщо туристичній компанії не вистачає клієнтів для оренди цілого літака. Договір може бути «жорстким», коли компанія оплачує всі місця незалежно від їх продажу, або «м'яким», за якого можлива відмова від частини місць до певної дати. Хоча цей вид чартеру може бути фінансово вигідним для турагентств, авіакомпанії зазвичай продають квитки за нижчими цінами, ніж на звичайних рейсах.

Нецільовий чартер використовується для перевезення груп пасажирів незалежно від мети їхньої поїздки. Організатором таких рейсів може бути

будь-яка транспортна компанія, яка виступає посередником між пасажиром і перевізником. Спліт-чартер — це комбінований вид перевезень, коли частина маршруту виконується регулярними рейсами, а інша — чартерними. Такий формат дозволяє об'єднати пасажирів, які прямують у різні кінцеві пункти призначення.

Чартерні рейси також класифікуються за умовами використання літака. Разовий чартер передбачає доставку пасажирів до місця призначення з подальшим поверненням літака назад, що часто є економічно не вигідним через великі витрати на паливо. Тайм-чартер передбачає оренду літака на певний період, протягом якого він залишається в пункті прибуття. Цей вид чартеру вигідний у випадках короткострокового перебування пасажирів у місці призначення, але вимагає додаткових витрат на утримання екіпажу, паркування літака та інші операційні витрати.

Чартерний ланцюг являє собою регулярні чартерні рейси між пунктами призначення на основі маятникового графіка, коли літак доставляє одну групу пасажирів і одразу забирає іншу. Такий формат є вигідним під час туристичних сезонів, оскільки витрати на холостий хід літака розподіляються між усіма рейсами в ланцюжку. Зазвичай чартерні ланцюги організовуються на кілька місяців з частотою польотів 1-2 рази на тиждень.

Організація чартерних рейсів починається з укладення договору між фрахтувальником і перевізником. Цей документ регулює всі аспекти перевезення, включаючи маршрут, дату рейсу, тип повітряного судна та фінансові умови. Замовник повинен подати заявку на виконання чартерного рейсу заздалегідь, зазвичай за 15 днів до планованої дати перельоту.

Основна інформація, яка повинна бути відображена в договорі чартеру.[27]

1. Специфічні умови перевезення. Вони передбачають вказівку мети транспортування; тип повітряного судна, що виділяється для перевезення; місця відправлення та призначення; дати вильоту рейсу; максимальне комерційне завантаження чартеру, кількість пасажирів і багажу. Якщо

виконується разовий чартер, то в договорі обумовлюються конкретні дати вильоту повітряного судна при доставці туристів в пункт призначення і назад. У разі «тайм-чартеру» вказується період часу, на який зафрахтовано повітряне судно, а також маршрут, за яким будуть виконуватися рейси. Якщо виконується чартерна ланцюжок, то в договорі вказується загальна кількість рейсів і дати кожного з них. Розклад польотів має бути представлено в договорі у вигляді додатка до нього [44,45].

2. *Вартість перевезення.* У договорі вказується повна вартість чартерного перевезення, включаючи чисту вартість (чисту вартість, отриману перевізником) і вартість брутто (вона включає в себе комісії, аеропортові та інші збори, оплата яких повинна бути здійснена замовником). Основними факторами, що визначають вартість чартеру в цілому, є: ціна палива, вартість льотної години даного типу повітряних суден, вартість обслуговування та утримання аеропорту, вартість бортового харчування, а також форма організації чартерного рейсу (разовий "в одну сторону", разовий "туди і назад", рейс з пересадкою, чартерний ланцюг, блок-чартер). Якщо планується «тайм-чартер», то в перерахований список будуть входити витрати на стоянку літака в аеропорту призначення і витрати на утримання і розміщення екіпажу. Якщо організовується чартерна мережа, то її ціна багато в чому буде залежати від загальної кількості рейсів. Якщо для перевезення продається тільки частина місць в літаку, то вартість буде розраховуватися виходячи з конкретної кількості місць в блоці так званого «блокового чартерного тарифу». Блокові чартерні тарифи є одними з найнижчих, встановлюються в кожному конкретному випадку конфіденційно для кожної конкретної компанії і часто залежать від кількості пасажирів, що входять в групу, що перевозиться.

Крім того, існує ряд інших факторів, які впливають на ціну чартерного рейсу: обраний замовником маршрут перевезення; терміновість перевезення; сезон; час доби; насичення регулярних авіакомпаній; пасажирський ринок країни; наявність і кількість конкурентів у напрямку; величина нормальних і

пільгових тарифів і т.д. Чималу роль відіграє також плановий прибуток авіакомпанії, який в середньому становить 15-20% (а в цілому може варіюватися від 5 до 50%). Ціна чартеру є комерційною таємницею, відомою тільки орендодавцю і замовнику, які уклали договір на даний вид перевезення. Спочатку ціну чартерного рейсу визначає авіакомпанія, потім вона узгоджує її з замовником, а після досягнення консенсусу ціна включається в договір. Встановлюється валюта платежу і порядок внесення грошей на депозит. Зазвичай при підписанні договору замовник повинен внести завдаток у розмірі певного відсотка від суми бруто платежу. Оплата разових рейсів здійснюється замовником в повному обсязі, як правило, за кілька днів до вильоту (за 5-7 днів). При чартерних ланцюжках останній рейс зазвичай оплачується спочатку як умова для гарантії повернення туристів, а потім, у міру виконання чартерної угоди, консолідатор регулярно перераховує гроші за кожен майбутній рейс. На практиці можуть бути дещо інші схеми взаєморозрахунків.

3. Права та обов'язки перевізника і замовника. Згідно з договором, перевізник зобов'язується виконувати всі формальності, пов'язані з виконанням рейсів. До них відносяться: імміграційні, митні, прикордонні, карантинні формальності; отримання дозволів на проліт над певними територіями; отримання дозволів від авіаційних органів на виконання чартерних перевезень; оформлення чартерних квитків та інших перевізних документів; оперативне інформування замовника про відхилення від розкладу польотів і поточний стан повітряного судна. В інтересах безпеки польотів перевізник має право відстрочити або скасувати виліт; знизити допустиме комерційне навантаження на судно; здійснювати посадки, зупинки, змінювати маршрут або припиняти рейс під час польоту[31,43].

В останньому випадку перевізник зобов'язаний повернути замовнику частину вартості перевезення, що відповідає її невиконаній частини. В обов'язки замовника входить: своєчасне (не пізніше ніж за 2 робочих дні до вильоту) надання списків пасажирів виконавцю; забезпечення своєчасної

доставки пасажирів і багажу в аеропорт відправлення з урахуванням часу, необхідного для виконання адміністративних формальностей; — забезпечення пасажирів необхідними документами для відправлення в країну призначення або транзиту (а в разі перевезення спеціальних груп багажу — наявність відповідних дозвільних документів на його ввезення/вивезення). Замовник несе відповідальність і всі витрати в разі депортації пасажирів. Замовник також повинен своєчасно сплатити збір за чартерне перевезення, передбачений договором.

4. Мінімальне комерційне навантаження. Контракт визначає мінімальне комерційне навантаження на повітряне судно, при якому буде виконуватися політ. При запропонованій низькій комерційній завантаженості повітряного судна, авіакомпанія планує чартерні рейси в інтересах декількох замовників, а також передбачає завантаження повітряного судна на свій розсуд. Таким чином, за наявності вільних місць або місць у повітряному судні, що виконує перевезення, перевізник має право перевозити будь-яких інших пасажирів, багаж, пошту та вантаж з дотриманням правил країни відправлення та країни призначення, встановленої для перевезення, без будь-якої компенсації замовнику.

5. Витрати, не пов'язані з виконанням чартерних перевезень. У договорі зазначається, що всі витрати, не пов'язані з виконанням чартерного перевезення, повинні бути покладені на замовника. Сюди входить наземний транспорт з міста в аеропорт і назад, проживання в готелі і пунктах збору груп.

6. Витрати, пов'язані із затримкою вильоту. За згодою сторін визначаються умови відшкодування витрат, спричинених затримкою рейсу. Зазвичай, якщо виліт затримується з вини замовника більш ніж на 3 години, останній повинен сплатити перевізнику за кожну годину простою 20% від вартості льотної години, що враховується при розрахунку вартості рейсу. У разі затримки вильоту рейсу з вини перевізника більш ніж на 24 години,

останній зобов'язаний сплатити замовнику вартість всіх понесених розумних витрат, пов'язаних з обслуговуванням та проживанням пасажирів.

7. Розірвання Договору. Обидві сторони мають право розірвати договір. Авіакомпанія може скористатися цим правом у таких випадках: неотримання платежів за перевезення від замовника; невиконання замовником своїх зобов'язань щодо мінімального комерційного навантаження на повітряне судно; нестача авіаційного палива або зменшення його ліміту; відволікання літака для виконання урядових завдань. Замовник має право скасувати рейс у таких випадках: затримка рейсу більш ніж на обумовлений термін; зміна типу повітряного судна, якщо в результаті не будуть забезпечені обсяг і якість перевезення, передбачені договором. В інших випадках замовник може відмовитися від договору зі сплатою неустойки, розмір якої обумовлюється в договорі і залежить від терміну анулювання до запланованої дати вильоту. Так, у разі відмови від перевезення або у разі перенесення рейсу замовником більш ніж на 24 години, він повинен виплатити авіакомпанії компенсацію в розмірі 25% від вартості рейсу, якщо він скасований або перенесений за 5 днів до передбачуваної дати вильоту; 50%, якщо скасування або перенесення відбулося в період від 3 до 5 днів до дати вильоту; 75% у разі скасування або перенесення рейсу за 3 дні або менше до дати вильоту. Розірвання договору фіксується відповідним актом[14].

8. Відшкодування збитків. Перевізник звільняється від відповідальності за невиконання або неналежне виконання договору у разі настання форс-мажорних обставин (несприятливі погодні умови, стихійні лиха, початок військових дій тощо). Однак в ситуаціях, пов'язаних з припиненням рейсу або зміною маршруту з цих причин, перевізник зобов'язаний зробити все від нього залежне, щоб відправити пасажирів і їх багаж в пункт призначення за рахунок і за згодою замовника. Якщо з ряду причин (непродаж туристичних пакетів, непередбачена відмова приймаючої сторони і т.д.) замовник відмовиться від одного з рейсів в чартерному ланцюжку, це може привести

до простою повітряного судна або виконання незадіяних рейсів. У такій ситуації туристичне агентство буде зобов'язане компенсувати перевізнику понесені витрати [26,37,39].

Сьогодні чартер іноді протиставляється регулярним перевезенням, тобто рейсам, що виконуються згідно з опублікованим розкладом за договірними авіалініям. Протилежну точку зору мають деякі дослідники в області авіації. існує точка зору, що термін «нерегулярні перевезення» трохи ширше і включає в себе додаткові рейси аналогічні регулярним, але за спеціальним розкладом), спеціальні (рейси зі спеціальним завданням) і, нарешті, власне чартерні.

Таким чином, на чолі стоять авіакомпанії, які знаходяться в безпосередньому зв'язку з аеропортами, у яких вони орендують злітні смуги, літаки, зали очікування, та іншу інфраструктуру. Відповідно авіакомпанії діляться на регулярні і чартерні. У свою чергу, чартерні перевізники взаємодіють з туристськими фірмами, туроператорами та ін. розповсюджувачами. Між собою вони пов'язані з системами бронювання і в кінцевому підсумку з кінцевими споживачами, тобто з туристами.

Загалом чартерні авіаперевезення - одна з найбільш дохідних частин українського авіаційного бізнесу. З кожним роком пасажирообіг збільшується[25,44].

На тлі загального спаду в галузі і помітного зниження пасажиропотоку чартерний ринок активно розвивався і розвивається донині. Ринок зміг вижити завдяки чартерам, адже доходи у великих авіакомпаній від чартерних рейсів іноді становлять 50 %.

Сьогодні чартерні рейси вітчизняних авіакомпаній забезпечують близько 28% всіх перевезень на далекі відстані. В залежності від сезону цей показник може бути ще вище. Проблема «сезонності» чартерів давно обговорюється. існує неформальне розподіл на «високі» і «низькі» сезони. До «високих» прийнято відносити новорічні та різдвяні свята, травневі свята, літні місяці; наприклад, обсяги продажу турпакетів і пасажиропотік з

періодами міжсезоння виростають в кілька раз. «Високі сезони» із завидною постійністю стають причиною головного болю як авіаційних властей, так і працівників туристичного бізнесу. Адже всілякі накладки, затримки рейсів не приносять того прибутку, на яку сподіваються організатори, несуть небажане клеймо на своїй репутації.

Нерегулярні перевезення у всьому світі виконуються як регулярними, так і спеціалізованими чартерними авіакомпаніями. Дуже часто для виконання нерегулярних польотів «звичайний» перевізник створює при собі окрему структуру, спеціалізується виключно на виконання чартерів.

Не секрет, що за статистикою нештатні ситуації, аварії та катастрофи на чартерних рейсах трапляються частіше, ніж на регулярних. Якщо на регулярних лініях загибель людей при виникненні надзвичайної ситуації відбувається в одному випадку з шести, то на чартерних - в одному з двох. Серед причин - низька підготовка технічної бази багатьох чартерних авіакомпаній, недостатня кваліфікація персоналу, відсутність досвіду міжнародних польотів та ін. Пов'язано це з тим, що виконання чартерних рейсів приносить досить відчутну вигоду крупним перевізникам, а для невеликих авіакомпаній є чи не єдиним джерелом доходів.

Існує проект про переведення частини чартерних маршрутів на регулярну основу. Але це поки що видається малоперспективним. По-перше, обсяги виконання регулярних рейсів між країнами жорстко регламентуються відповідними міжуправлінськими угодами. По-друге, навіть якщо авіаційним чиновникам вдасться домовитися між собою, гарантії наповнюваності нововведених регулярних бортів протягом усього періоду навігації не дасть ніхто[13,22,33].

Підводячи підсумки, хотілося б виділити основні проблеми, які є тією «стіною», яка заважає розвитку українського чартерного ринку. По-перше, авіакомпанії, авіаброкери, турфірми, регулюючі органи, часто переслідують власні інтереси. В Україні немає чіткої законодавчої бази з питання чартерних перевезень, що викликає різні накладки. Держава не зацікавлена

розв'язанням проблем, вона зацікавлена у прозорості ринку, а саме фінансової сторони. По-друге, якість обслуговування та безпеки досі не вирішено. По-третє, серйозною проблемою залишається монополізація окремих сегментів ринку як з боку авіаперевізників, так і з боку турфірм - кожен намагається урвати більший шматок. По-четверте, і це, мабуть, найголовніше, ринок не увійшов у стадію здорової конкуренції учасників. Тим не менше в цілому в найближчі роки вітчизняний ринок чартерних перевезень продовжить динамічно розвиватися.

1.2. Методологічні аспекти організаційного забезпечення та управління чартерними вантажними авіаційними перевезеннями

Незалежно від виду чартерного рейсу, технології його організації та учасників цього Процес можна представити у вигляді наступної схеми (рис. 1.2). [44]

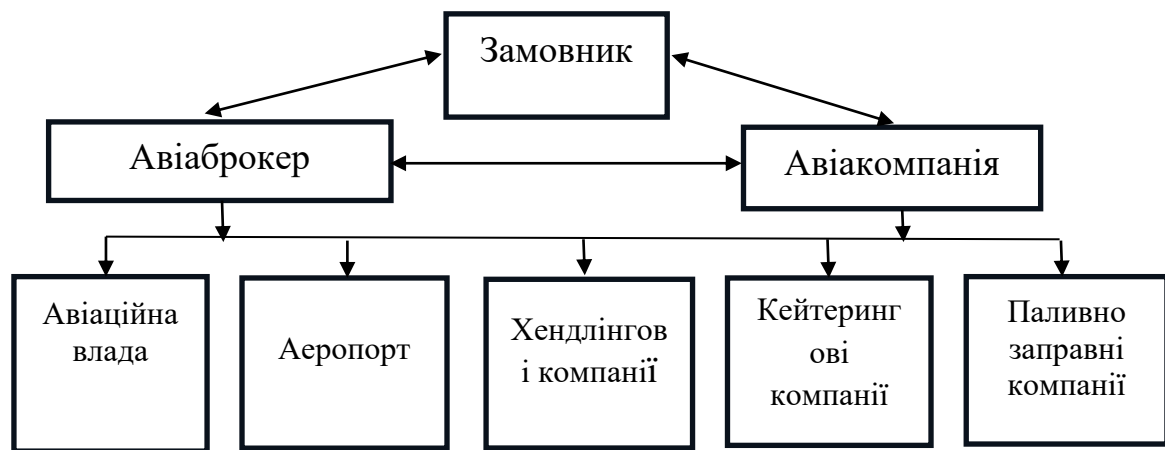


Рисунок 1.2 – Учасники процесу організації та забезпечення чартерного авіарейсу

Як видно з рисунка, основною задачею авіакомпанії чи авіаброкера при організації чартерного рейсу є забезпечення обслуговування літака в аеропортах зупинок та отримання відповідних дозволів від авіаційних

органів на виконання польотів, включаючи посадку і проліт територій. Ці аспекти заслуговують детального розгляду, адже вони безпосередньо впливають на успішність виконання рейсу.

Перш за все, необхідно визначити роль аеропорту в організації рейсу. Іноді трапляються ситуації, коли клієнт вносить зміни до графіка польотів в останній момент, але аеропорт не може забезпечити необхідний слот через його недоступність. Слот — це проміжок часу в розкладі аеропорту, виділений для виконання рейсу. Його надання — складний процес, що враховує велику кількість факторів: час прибуття і відправлення рейсів, забезпечення безпеки в терміналах, а також повітряний трафік. Все це залежить від пропускної спроможності аеропорту та домовленостей із перевізниками. Отже, авіакомпанія повинна грамотно вести переговори, щоб отримати відповідні слоти і забезпечити належну організацію реєстрації пасажирів.

Ще одним важливим аспектом є отримання дозволів на виконання рейсів у межах маршрутів, що перетинають повітряний простір різних країн. Запити на такі дозволи подаються заздалегідь у встановленому порядку, однак затримки з боку замовника у зміні розкладу чи маршруту можуть ускладнити процес їх отримання. Це означає, що організація чартерного рейсу потребує тривалого планування і не може бути здійснена за короткий час.

Процес організації чартерного рейсу складається з кількох етапів. Спочатку авіакомпанія отримує заявку від клієнта, у якій зазначаються маршрут, тип літака і кількість пасажирів. Потім компанія оформлює запити на дозволи для виконання рейсів через диспетчерські чи дипломатичні канали, залежно від домовленостей між країнами. У разі відсутності таких угод або за певних обставин запити направляються дипломатичними шляхами. У кожній країні можуть бути власні вимоги, що включають мінімальні тарифи на рейси, обмеження кількості чартерів або їх повну заборону, а також спеціальні домовленості з національними перевізниками.

Далі відбувається підписання договору на виконання чартеру. Після цього заявка на виконання рейсу подається до авіаційних органів відповідної країни. У ній вказується інформація про перевізника, маршрут, тип літака, дані замовника та інші деталі. У деяких випадках додаткові дозволи потрібні від генеральних агентів або місцевих органів влади.

Після завершення формальностей розпочинається практична організація рейсу, яка включає оплату, підготовку документів, технічне обслуговування літака, забезпечення кейтерингу, реєстрацію пасажирів і т.д. Більшість авіакомпаній встановлюють поетапний порядок оплати, що залежить від терміну до початку рейсу.

На кожному етапі організації можуть виникати труднощі. Наприклад, авіакомпанії часто стикаються з обмеженнями на використання повітряних коридорів або місць для стоянки літаків. Крім того, рейси можуть переноситися, затримуватися або скасовуватися через різні обставини, що негативно впливає на пасажирів і репутацію компаній. Часто причинами таких збоїв стають не лише технічні чи адміністративні проблеми, але й недбалість чи недобросовісність партнерів.

Особливої уваги заслуговують фінансові труднощі, які можуть виникати як у туроператорів, так і у перевізників. Це може включати затримки з оплатою, зміни умов перевезення чи недостатній рівень обслуговування. Для пасажирів проблеми також пов'язані з обмеженими можливостями повернення квитків та нижчим рівнем комфорту у чартерних рейсах порівняно з регулярними.

Таким чином, організація чартерних програм є складним процесом, що потребує ретельного планування, злагодженої роботи всіх учасників та врахування безлічі зовнішніх і внутрішніх факторів.

Висновки до розділу 1

Чартерні рейси виникли через співпрацю авіакомпаній та туристичних агентств, що дозволило використовувати простоючі літаки та забезпечити дешевші квитки для туристів. Чартерні рейси відрізняються від регулярних тим, що вони не входять до звичайного розкладу та мають індивідуальні маршрути, визначені замовником. Вони дешевші, але більш схильні до затримок.

Чартери бувають різних видів, залежно від мети та замовника. Є закриті, цільові, інклюзивні тур-чартери, блок-чартери та спліт-чартери. Чартерні програми також можуть бути одноразовими, тайм-чартерами або чартерними ланцюгами. Вони популярні серед туристичних агентств, бізнес-об'єднань, спортивних і релігійних організацій. Чартерні договори регулюють деталі перевезень, включаючи вартість, права та обов'язки сторін.

Чартери організовують авіаброкерські компанії на замовлення клієнтів (туроператорів, компаній). Договори включають умови перевезення, маршрут, тип літака, вартість і зобов'язання сторін. Вартість залежить від типу чартеру (разовий, тайм-чартер, блок-чартер), ціни палива, обслуговування, часу вильоту і сезонності. Сторони можуть розірвати договір у випадку невиконання умов. Особливу роль грають права та обов'язки перевізника і замовника, які повинні чітко виконувати адміністративні вимоги й забезпечувати безпеку польоту.

Організація чартерних рейсів авіакомпанією є складним процесом, що передбачає дотримання багатьох правил і стандартів. Перший етап включає подачу заяви від фрахтувальника, де зазначається необхідна інформація щодо рейсу: пункт призначення, тип літака та кількість пасажирів. Далі відправляється запит на дозвіл для виконання чартеру, який може здійснюватися через диспетчерські або дипломатичні канали, залежно від міжнародних угод між країнами.

Після отримання дозволу укладається договір на виконання чартеру. Далі необхідно отримати дозвіл від авіаційних органів відповідної країни, а також від генерального агента, якщо це передбачено місцевими правилами. Фінальний етап передбачає безпосередню підготовку до рейсу, включаючи опрацювання маршруту, технічну підготовку літака, забезпечення пасажирів харчуванням та обслуговуванням на борту. Компанії також стикаються з проблемами отримання повітряних коридорів та місць для стоянки літаків, особливо на міжнародних маршрутах.

Окрім технічних аспектів, проблеми можуть виникати й на рівні відносин із туроператорами, які іноді не виконують фінансові зобов'язання або не можуть забезпечити належне заповнення рейсів. Це призводить до скасування або перенесення рейсів, що негативно впливає на імідж компанії. Чартерні перевезення часто піддаються обмеженням з боку місцевих органів влади, що накладають високі вимоги щодо ціни та кількості рейсів, що може зробити чартери економічно не вигідними.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ І ОРГАНІЗАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА УПРАВЛІННЯ ЧАРТЕРНИМИ ВАНТАЖНИМИ АВІАЦІЙНИМИ ПЕРЕВЕЗЕННЯМИ ТОВ «АВІАКОМПАНІЯ «ЗЕТ АВІА»

2.1 Організаційно-економічна характеристика та аналіз діяльності ТОВ «Авіакомпанія «ЗетАвіа»

ТОВ «Авіакомпанія «ЗетАвіа» засноване у 2009 році на підставі Статуту, зареєстроване в Виконавчому Комітеті Херсонської міської Ради 10.04.2009 року. Номер запису в Єдиному державному реєстрі - 14991020000010795, ідентифікаційний код 36420097. Товариство має шість орендованих літаків типу Іл-76.

Характеристика видів діяльності.

Авіакомпанія виконує наступні види діяльності:

- а) виконання авіаційних вантажних перевезень (А2) (у тому числі чартерні та за програмою);
- б) виконання авіаційних робіт (А4);
- в) визначення перспектив розвитку і потреб в авіаційних перевезеннях в регіонах України та за межами України;
- г) забезпечення природоохоронних заходів;
- д) впровадження нових технологій, включаючи заходи по захисту навколишнього середовища;
- е) комерційна діяльність щодо укладання договорів (угод);

Безпека польотів в авіакомпанії знаходиться на належному високому рівні, що говорить про високу якість роботи.

Товариство уклало угоди на авіаційні перевезення, що свідчить про наявність великого потенціалу та грамотного компетентного керівництва, яке здатне забезпечити роботою авіаційний персонал товариства.

У договорах передбачені різні форми діючих розрахунків за надані послуги: (попередня оплата послуг, за виконані роботи, після підписання актів виконаних робіт та інші.)

В подальшому, з метою збільшення обсягів робіт і залучення до авіакомпанії спеціалістів авіаційного профілю, може бути розглянута можливість придбання або оренди додаткових повітряних суден.

Відповідні спеціалісти займаються підготовкою до підписання договорів та угод, вивченням ринку даного виду послуг, пошуком замовників.

Льотні екіпажі ПС товариства мають необхідний наліт годин на відповідних типах ПС. До складу екіпажу входять спеціалісти, які мають великий загальний наліт, з практикою виконання польотів у складних метеоумовах та гірських районах.

Авіакомпанія проводить активну роботу з пошуку замовників та підписанню економічно вигідних контрактів.

Базовим замовником послуг з авіаційних перевезень є компанія «Reem Style Travel & Tourism» з ОАЕ, яка є активним світовим оператором з вантажних авіаційних перевезень на літаках типу Іл-76 з 2006 року.

Також авіакомпанія виконує окремі замовлення оборонного комплексу України.

Основою виробничо-фінансової діяльності є:

- забезпечення безпеки польотів при надійній та ефективній експлуатації ПС та дотримання вимог керівних документів Державіаслужби, ІКАО, Законів України та інших законодавчих та нормативних актів.

- глибоке реагування на зміни ринку авіаційних послуг, досягнення позитивного балансу між доходами від авіаційних перевезень і пов'язаних з ними витрат та одержання прибутку.

Основними функціями комерційної діяльності є:

- інформаційне забезпечення, дослідження ринку, збирання, систематизація і накопичення вихідних даних;

- аналіз кон'юнктури ринку;

- прогнозування обсягів авіап перевезень;
- розробка умов виконання авіап перевезень;
- розробка тарифів;
- реклама;
- підписання договорів на виконання авіаційних робіт;
- розрахунки із замовниками;
- оцінка ефективності авіаційних робіт.

Авіакомпанія, маючи орендовані ПС Іл-76 та виконуючи відповідні обсяги авіаційних перевезень та одного Замовника (оператора) не має в своїй структурі штатну службу маркетингової діяльності. Структура авіакомпанії компактна, а її збільшення є економічно недоцільним.

Таблиця 2.1 – Основні фонди авіакомпанії станом на 31.12.2023 року

№ п/п	Тип ПС	К-ть, шт.	Форма власності	Умови експлуатації
1.	Іл-76	6	орендовані	Внесено до СЕП, частина В-1

Таблиця 2.2 – Склад повітряних суден авіакомпанії (орендоване):

Тип ПС	Рік	надійшло	вибуло	Залишок на кінець року
Іл-76	2017	1	-	6
Іл-76	2018	-	-	6

№ пп	Найменування ПС	Заводський номер	Залишкова вартість (грн.)
1	Іл-76Т *	093420594	орендоване
2	Іл-76ТД	1023412395	орендоване
3	Іл-76ТД	1033416515	орендоване
4	Іл-76ТД	1003499997	орендоване
5	Іл-76ТД	0063471147	орендоване
6	Іл-76Т	0013428831	орендоване

* ПС Іл-76Т, заводський номер 093420594 знаходиться в стані, не придатному для виконання польотів. Відновлення льотної придатності є недоцільним. Розрахунок всіх показників зроблено без урахування цього ПС.

Таблиця 2.3 – Структура парку повітряних суден за термінами експлуатації станом на 31.12.2023 року

Тип ПС	Кіл-ть ПС	Термін експлуатації, років			
		До 3-х	Від 3 до 5	Від 5 до 10	Більше 10
Іл-76	6	-	-	-	6

Таблиця 2.4 – Загальна характеристики ПС типу Іл-76, які експлуатуює авіакомпанія:

Розмах крила, м.	50,50
Довжина літака, м.	46,59
Висота літака, м.	14,76
Маса, спорядженого літака, кг	89000
Максимальна злітна маса, кг	190000
корисного навантаження	50000
Максимальна кількість палива, л.	109480
Тип двигуна	4ТРДД Д-30КП
Тяга, кгс	4x12000
Максимальна швидкість, км/год.	810
Крейсерська швидкість, км/год.	730-750
Дальність польоту, з вантажем 20 т.	6400
Дальність польоту, з вантажем 50 т.	3000
екіпаж, чол.	6/7

Характеристика ринку транспортних послуг.

З моменту прийняття рішення про створення авіакомпанії і до цього часу основні зусилля були спрямовані на проведення маркетингових досліджень щодо перевезення вантажів авіаційним транспортом, збільшення кількості кваліфікованих спеціалістів та пошуку потенційних клієнтів.

Організаційна структура авіакомпанії подана у вигляді таблиці та відображає необхідну структуру авіакомпанії та її чисельність.

Таблиця 2.5 – Організаційна структура авіакомпанії та штатний розклад на 2023 рік

№ з/п	Посада	Кількість працівників
1	Генеральний директор	1
2	Заступник Генерального директора з якості	1
3	Заступник Генерального директора з АБ	1
4	Керівник з безпеки польотів	1
5	Інспектор з кадрів та режиму	1
6	Інженер з охорони праці	1
7	Інженер з пожежної безпеки	1
8	Нач. служби диспетчерського управління польотами	1
9	Нач. служби перевезень та забезпечення польотами	1
10	Начальник ПАРЗП	1
11	Головний бухгалтер	1
12	Інспектор-координатор SAFA	1
13	Лікар	1
14	Заст. генерального директора з комерції, економіки та фінансів	1
15	Керівник з наземної експлуатації та забезпечення	1
16	Начальник відділу страхування	1
17	Інспектор з безпеки польотів	1
18	Диспетчер по плануванню та забезпеченню польотів	1
19	Адміністратор сайту	1
20	Кур'єр	1
21	Прибиральниця	1

	Льотна служба	
22	Начальник штабу	1
23	Директор льотної служби	1
24	Заступник директора льотної служби	1
25	Старший штурман	1
26	Старший бортінженер	1
27	Старший бортрадист	1
28	Старший бортоператор	1
29	Тренінг-менеджер	1
30	Менеджер аналізу польотних завдань	1
	- екіпажі	
31	Командир повітряного судна	6
32	2-й пілот	6
33	Штурман	6
34	Бортінженер	6
35	Бортрадист	6
36	Бортоператор	6
	Інженерно-авіаційна служба	
37	Технічний директор	1
28	Начальник лінійної бази м. Шарджа	1
39	Начальник лінійної бази м. Акаба	1
	- відділ підтримання льотної придатності	
40	Начальник відділу з підтримання льотної придатності	1
41	Старший інженер Пс – інженер-метролог	1
42	Інженер з аналізу льотних даних	1
43	Технік з обліку ресурсів ПС	1
	- відділ з управління технічним обслуговуванням	
44	Начальник відділу управління ТО	1
45	Старший інженер з ТО Лід ПС	1

46	Старший інженер з ТО АіРЕО ПС	1
47	Інженер з ТО ЛіД ПС	3
48	Інженер з ТО АіРЕО ПС	3
49	Технік ПС з ЛіД	7
50	Технік ПС АіРЕО ПС	7
	- відділ технічного контролю	
51	Начальник відділу технічного контролю	1
52	Старший інженер ВТК з АіРЕО	1
53	Старший інженер ВТК з ЛіД	1
	Разом	95

Існуюча схема управління авіакомпанії цілком відповідає вимогам виробництва при реалізації поставлених завдань. Штат авіакомпанії у 2023 році повністю укомплектований. Згідно штатного розкладу кількість працівників авіакомпанії у 2023 році складає 95 чол. Оплата праці льотного складу здійснюється згідно фактично відпрацьованому часу.

Організація оплати праці.

Організація оплати праці працівників авіакомпанії заснована на основних принципах, що склалися в цивільній авіації України.

Керівному, командно-льотному, інженерно-технічному складу та службовцям встановлені посадові оклади з урахуванням рівня професійної підготовки. При виконанні та перевиконанні обсягів послуг додатково до окладів нараховується премія, згідно діючого Положення.

Зважаючи на особливості місць базування та виконання польотів, особовий склад отримує добові від Замовника, що також фактично значно збільшує розмір доходів працівників авіакомпанії.

5. Характеристика конкурентного середовища

Одним з основних моментів бізнес-плану, на якому базується його фінансова стабільність, є передумови розвитку вантажних авіаційних перевезень у світі.

Сучасний етап розвитку цивільної авіації як у цілому в світі, так і в Україні, характеризується жорсткою конкуренцією на ринку авіаційних авіаперевезень. В умовах ринкових відносин для ефективної діяльності авіакомпанії необхідне проведення маркетингових досліджень, у тому числі дослідження конкурентоспроможності.

Питання маркетингових досліджень покладені на комерційну службу авіакомпанії.

Стан конкурентного середовища характеризується широким спектром факторів і показників, що відображають діяльність авіакомпаній конкурентів з кількісної та якісної сторони на ринку транспортних послуг [16].

Таблиця 2.6 – Основні характеристики конкурентного середовища

Перелік авіакомпаній, що виконують перевезення у даному сегменті ринку	Серед українських вантажних авіаперевізників на літаках типу Іл-76 основними конкурентами є: АК «Южмашавіа»; ЗАТ «Максимус Єйрлайнс».
Перелік напрямків (маршрутів) із зазначенням обсягів робіт та економічних результатів	Основними напрямками, за якими працюють компанії-конкуренти, є Європа, країни СНД, Близький Схід, Африка та Азіатський регіон.
Гарантії на виконання перевезень та обслуговування	Такі гарантії забезпечуються наявністю договорів із замовниками авіаперевезень. Перевізник має в наявності Сертифікат на виконання видів технічного обслуговування літаків типу Іл-76 (сертифікована як організація з ТО згідно вимог Part-145).

Рівень регулярності та забезпечення безпеки перевезень	Регулярність та безпечність перевезень в авіакомпанії забезпечуються за такими основними напрямками: - підвищення кваліфікації персоналу; - виконання директив з безпеки польотів; - підтримання авіаційної техніки в справному стані шляхом виконання необхідних форм з технічного обслуговування та контролю за якістю робіт. В той же час, регулярність перевезень дуже сильно залежить від світової економічної та політичної стабільності.
Характеристика персоналу	Льотний та технічний персонал авіакомпанії укомплектований висококваліфікованими авіаційними спеціалістами, що мають досвід практичної роботи.
Інформаційне забезпечення та рекламна діяльність	Реклама послуг авіакомпаній здійснюється шляхом публікації в міжнародних авіаційних довідниках, у Інтернет просторі, на сайті авіакомпанії і т.д.
Рівень тарифів, ціни чартерних рейсів	Авіакомпанія, через специфіку перевезень на даному типі ПС не використовує тарифи на кілограм вантажу, а складає загальну ціну чартерного рейсу. Ціни рейсів залежать від регіону перевезень, ціни на пальне та інше.

2.2. Дослідження організаційного забезпечення та управління чартерними вантажними авіаційними перевезеннями ТОВ «Авіакомпанія «ЗетАвіа»

Аналіз і оцінка діяльності авіакомпанії.

Авіакомпанія на етапі свого існування продовжує строк дії Сертифіката експлуатанта, має всі необхідні ліцензії, дозволи та сформувала постійний штат співробітників.

Таблиця 2.7 – Показники діяльності у 2021, 2022, 2023 роках та за 2024 року (*Показники перевезень*)

<i>Показники</i>	<i>2021 р.</i>	<i>I кв. 2022 р.</i>	<i>2022 р.</i>	<i>I кв. 2023 р.</i>	<i>2023 р.</i>	<i>2024 р.</i>
Перевезено вантажів, т	10 159,3	2 284,5	10 685,9	3280,4	14622.6	17621,9
Виконано тис.*т*км	16 581,4	4 156	14 938,6	2919,9	16610.2	15643,3
Виконано комерційних рейсів	454	113	480	124	622	752
Наліт годин на комерційні рейси	1 749	482	1 691	313	1745	1624

Показники перевезень в цілому відповідають минулорічним і навіть дещо збільшились. Намітилась тенденція збільшення авіаперевезень за рахунок збільшення фінансування гуманітарних програм світового співтовариства. За попередніми прогнозами, слід очікувати збільшення об'ємів авіаперевезень.

Таблиця 2.8 – Показники діяльності у 2021, 2022, 2023 роках та за 2024 року (Фінансові показники, тис. грн.)

Показники	2021 рік	2022 рік	2023 рік	9 міс. 2024 р.
Доходи від основної діяльності,	7 438,3	4 174,7	4 899,5	5 777,2
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	5 390,9	2 466,2	3934,9	5 852,1
В т.ч.:				
- Оплата праці	1 571,1	1 464,3	3029,4	3 933,2
- Відрахування на соц. заходи	340,4	320,0	705,5	855,3
Інші операційні витрати	1 643,7	1 674,3	887,6	305,5
Всього витрат	7 034,6	4 140,5	4 822,5	6157,6
Податок на прибуток	167,6	6,2	13,9	-
Прибуток + , збиток -	+403,7	+28,0	+63,1	-380,4

Незважаючи на зростання об'ємів перевезень, фінансові показники дещо зменшились. Така тенденція прогнозована у зв'язку із зростанням конкуренції та збільшенням собівартості послуг по причині збільшення витрат на оплату праці, збільшенням витрат на паливо, яка є основною складовою загальної вартості авіаперевезень.

Крім того, початок будь-якого року не є характерним для всього року.

Загалом зберігається позитивний баланс прибутку, який за прогнозами повинен зрости.

Витрати зросли за рахунок збільшення оплати праці та витрат на ТО, але більша кількість рейсів дозволили зрости доходам від основної діяльності та закінчити рік з прибутком.

Паралельно були проведені маркетингові дослідження по вивченню ринку вантажних авіап перевезень.

Як показала статистика, ціни на пальне у кінці минулого та на початку поточного року значно зменшились. Ціни на пальне, матеріали, запасні частини, рівень тарифів на вантажні перевезення не буде перевищувати середній по регіону виконання робіт. Частота надання послуг іншим замовникам буде залежати від обсягів їх замовлень та платоспроможності. У відповідності з планом перевезень розробляється план руху і перевезень повітряними лініями, визначаються зміни у складі парку ПС (списання, поповнення), розраховується наліт годин:

Таблиця 2.9 – Витрати на парк повітряних суден

Тип ПС	2022 рік				2023 рік	2024 рік
	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.		
Іл-76Т UR-CPS	78	136	37	44	295	270
Іл-76ТД UR-CIB	19	34	117	87	257	460
Іл-76ТД UR-CIF	91	128	73	91	383	293
Іл-76ТД UR-CIG	98	146	148	138	530	262
Іл-76ТД UR-CIV	25	72	32	151	280	337
Усього	311	516	407	511	1745	1622

План маркетингової діяльності є методом управління комерційної діяльності авіакомпанії, методом дослідження ринку авіаційних перевезень з чіткою орієнтацією на вимоги користувачів транспортних послуг.

Фактори, які впливають на створення кон'юнктури авіакомпанії, поділяються за наступними ознаками:

- по-перше, вигідне природно-географічне розташування, географічні особливості комунікації інших видів транспорту, віддаленість аеропортів від центрів міст та інших населених пунктів, що формують вантажопотік;

- по-друге, техніко-технологічні фактори складу парку ПС авіакомпанії, літаків Іл-76, які відповідають сучасним вимогам і стандартам.

Зважаючи на вищезазначене, застосування/базування літаків Іл-76 в Україні маловірогідне.

Враховуючи географічне розташування країн, наявність автомобільних і залізничних шляхів сполучення, базування ПС авіакомпанії знаходиться в ОАЕ (Шарджа).

Вибір базування обумовлений наявністю в ОАЕ Free Zone в морських портах та аеропортах цієї країни. Звідси ж виконуються рейси з вантажами до таких країн, як Лівія, Сирія, Ірак, Афганістан, Судан, Кувейт та ін.

План виробничої діяльності.

Ведення бухгалтерського обліку та складання фінансових звітів здійснюється з дотриманням єдиного грошового вимірника, застосовуючи грошову одиницю України.

Основними засобами є матеріальні активи, які використовуються в процесі реалізації товарів, послуг, строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року. Основні засоби кваліфікуються за групами, амортизація нараховується за ставками, встановленими згідно п. 3 ст.138 «Податкового кодексу» України.

Бухгалтерський облік нематеріальних активів ведеться відповідно до П (С) БО 8, амортизація нараховується за прямолінійним методом.

Облік товарно-матеріальних запасів ведеться згідно вимог П (С) БО 9 «Запаси». Одиницею запасів визначають кожне найменування цінностей, облік товарних запасів ведеться за цінами продажу, запаси на дату балансу відображені по первісній вартості.

Матеріальні активи з терміном корисного використання понад один рік вартістю до 6 000,00 грн. вважаються малоцінними необоротними активами (МНМА), амортизація нараховується в розмірі 100% у першому місяці використання.

Нарахування зносу МШП проводиться в розмірі 100% при передачі зі складу в експлуатацію.

Станом на 31.12.2019 року на балансі авіакомпанії обліковуються власні основні засоби вартістю:

- залишкова вартість 26,2 тис. грн.;
- первісна вартість 37,5 тис. грн.;
- знос 11,3 тис. грн.

Для відображення інформації про основні засоби у фінансовій звітності авіакомпанії застосовуються норми Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затвердженого наказом МФУ від 27.04.2000 року № 92. облік надходжень основних засобів проводиться у відповідності з вимогами положення (стандарту) «Бухгалтерського обліку» 7 «Основні засоби» (п.8)[17].

Станом на 31.12.2019 року на балансі авіакомпанії обліковуються нематеріальні активи:

- залишкова вартість 0,0 тис. грн.;
- первісна вартість 0,0 тис. грн.;
- знос 0,0 тис. грн.

План перевезень: авіакомпанія ставить собі за мету збільшити фактичний наліт на 5% у порівнянні з попереднім періодом.

В той же час ми розуміємо, що запланувати заздалегідь виконання рейсів неможливо, тому-що жоден Замовник не надає планів своїх перевезень, а відповідно і не підписує будь-яких (навіть протокольних) зобов'язань.

Авіакомпанія розраховує, граничні можливості на 1 ПС Іл-76, яке знаходиться в Сертифікаті експлуатанта, а саме:

- наліт годин на 1 літак в календарний рік – 600 год;
- кількість комерційних рейсів на 1 літак в календарний рік – 80 рейсів;
- кількість льотного та технічного персоналу на 1 літак в календарний рік – 19 спеціалістів;

- мінімальний дохід на 1 літак в календарний рік (без врахування витрат на експлуатацію) – еквівалент 14 тис. доларів США.

Таблиця 2.10 –Собівартість льотної години ПС ІЛ-76 ТД за основними статтями, тис. грн.

<i>Статті</i>	<i>2019 рік</i>	<i>2020 рік</i>	<i>2021 рік</i>
Оренда ПС	3,1	3,1	3,1
Страхування	1,3	1,7	1,9
Технічне обслуговування ПС	0,4	0,41	0,6
Підготовка кадрів	0,5	0,7	0,9
Витрати на відрядження	1,5	1,7	1,9
Держзбори згідно постанови КМУ № 889	0,02	0,02	0,02
Збори митниці	0,1	1,0	1,2
Заробітна плата членів екіпажу	0,6	0,9	1,1
Нормативна документація	0,6	0,8	1,0
Інші витрати	0,3	0,5	0,7
Загальногосподарські витрати	2,1	3,89	5,0
<i>Всього</i>	<i>10,52</i>	<i>14,72</i>	<i>17,42</i>

Витрати на аеронавігаційні збори, аеропортові збори, вартість палива, на харчування та проживання екіпажу не входять до собівартості льотної години, та сплачуються безпосередньо замовником рейсу.

Організаційний план.

Основою для розробки цього плану є виробничий план, нормативи чисельності, положення про оплату праці, трудове законодавство, заходи щодо підвищення технічного рівня та ефективність виробництва, дотримання раціонального співвідношення у чисельності і середній заробітній платі.

Висновки до розділу 2

ТОВ «Авіакомпанія «ЗетАвіа», засноване в 2009 році, спеціалізується на авіаційних вантажних перевезеннях і авіаційних роботах. В компанії шість орендованих літаків Іл-76, з якими вона здійснює чартерні рейси та співпрацює з такими партнерами, як «Reem Style Travel & Tourism» з ОАЕ. Крім того, компанія виконує замовлення для оборонного комплексу України. Основні напрями діяльності компанії включають забезпечення безпеки польотів, впровадження нових технологій, а також дотримання міжнародних авіаційних стандартів. Компанія активно працює над збільшенням клієнтської бази та підписанням вигідних контрактів.

У 2023 році штат компанії налічує 95 осіб. Попри зростаючу конкуренцію та збільшення витрат на паливе, авіакомпанія залишається прибутковою. Завдяки проведеним маркетинговим дослідженням, «ЗетАвіа» продовжує розвиватися на ринку авіаперевезень.

Маркетинговий план авіакомпанії є ключовим інструментом управління комерційною діяльністю, орієнтованим на потреби користувачів авіатранспортних послуг. Основними факторами, що впливають на ринкову позицію, є вигідне географічне розташування та технічні характеристики парку літаків Іл-76, які базуються в ОАЕ через наявність там сприятливих умов для ведення бізнесу, таких як Free Zone.

Авіакомпанія планує збільшити наліт літаків на 5% порівняно з попереднім періодом, хоча детальні плани польотів залежать від замовників, які зазвичай не надають довгострокових прогнозів. Технічна та фінансова звітність авіакомпанії ведеться відповідно до українських стандартів, а облік активів і амортизація здійснюються за прийнятими методами.

Компанія розраховує на мінімальний дохід від одного літака в розмірі 14 тисяч доларів США на рік, виконуючи до 80 рейсів.

РОЗДІЛ 3

ВДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА УПРАВЛІННЯ ЧАРТЕРНИМИ ВАНТАЖНИМИ АВІАЦІЙНИМИ ПЕРЕВЕЗЕННЯМИ ТОВ «АВІАКОМПАНІЯ «ЗЕТ АВІА»

3.1 Програма вдосконалення організаційного забезпечення та управління чартерними вантажними авіаційними перевезеннями ТОВ «Авіакомпанія «ЗетАвіа»

Програма вдосконалення діяльності.

Регулювання діяльності авіаційної галузі визначають:

- показники економічного та соціального розвитку підприємств цивільної галузі;
- національні та регіональні програми розвитку;

Інвестиційна діяльність підприємством здійснюється, в основному, за рахунок власних коштів. Залучення кредитних коштів не передбачається. В місцевих бюджетах кошти на інвестиційну діяльність також не передбачаються.

Головним питанням інвестиційної політики є визначення пріоритетних сфер та об'єктів інвестування, які мають відповідати, як довготривалим інтересам авіакомпанії[18].

Як видно із фінансового плану, отримані доходи перевищують витрати авіакомпанії. Бюджетних коштів авіакомпанія не планує залучати. У 2018-2020 роках авіакомпанія планує продовжувати вкладати інвестиції в розвиток технічної бази обслуговування у м. Акаба (Йорданія). У цьому випадку можливі короткострокові кредити банків, або, за необхідності, інвестиції від інших юридичних осіб, в тому числі засновників[51]. Залучені в оборот кредитні ресурси будуть використані для поповнення власних обігових коштів. Поповнення оборотних коштів у першу чергу буде здійснюватись за рахунок власних ресурсів — прибутку від результатів діяльності. Погашення

кредиту буде проводитись за рахунок надходжень на поточний рахунок грошових коштів від виконання перевезень та технічного обслуговування ПС інших авіакомпаній.

Авіакомпанія здійснює оперативний та бухгалтерський облік своєї виробничої і фінансової діяльності, веде статистичну звітність, згідно із затвердженими формами звітності та своєчасно передає її податковим, статистичним та іншим органам.

Авіакомпанія є платником податку на додану вартість, сплачує інші податки та збори, передбачені діючим законодавством України, за місцем діяльності.

Результати роботи значною мірою залежать від наявності стабільного ринку та довгострокових контрактів про виконання заявлених видів робіт та надійності партнерів.

Ефективність інвестиційного проекту - це категорія, яка відображає відповідність проекту цілям та інтересам всіх його учасників. Ефективність інвестиційного проекту оцінюється протягом облікового періоду, який охоплює часовий проміжок від початку реалізації проекту до його закінчення, тобто від початку його фінансування, до отримання самого прибутку. Показники економічної ефективності інвестиційного проекту враховують витрати і результати, пов'язані з його реалізацією і виходять за рамки безпосередніх фінансових інтересів учасників інвестиційного проекту. До основних завдань інвестиційного проекту з організації чартерних авіаперевезень можна віднести:

- отримання високого прибутку в процесі реалізації інвестиційного проекту;
- вихід на нові ринки збуту;
- розширення сфери діяльності ТОВ «Авіакомпанія «ЗетАвіа».

Для реалізації проекту необхідно розробити чартерну програму в напрямку Аль-Мактум (Дубаї) – Адана (Туреччина), Адана (Туреччина)- Аль-Мактум (Дубаї), з часом в дорозі 3 години 35 хвилин. Витрати на

обслуговування за статтями АСМІ Страхування та Технічне обслуговування становитимуть – 357,12 тис. грн. у перерахунку. Статті Crew Aircraft авіакомпанія включає у загальну вартість. З урахуванням сезонності послуги, оскільки таку кількість вантажу перевозять лише сезонно, термін реалізації проекту становить 4 місяці (червень-вересень). Виходячи з аналізу поточної ситуації на ринку авіаційних послуг, зокрема, орієнтуючись на споживчий попит, було прийнято рішення організовувати чартерні рейси двічі на тиждень - по понеділках і четвергах. Рейс буде виконуватися в один день, тому загальна кількість рейсів складе 68 рейсів за сезон:

- 18 рейсів в червні, - 18 рейсів в липні - 16 рейсів у серпні, - 16 рейсів у вересні. Всі витрати буде нести авіакомпанія самостійно.

У таблиці 3.1 наведені витрати ТОВ «Авіакомпанія «ЗетАвіа» на реалізацію даного проекту. На цьому етапі проводиться аналіз діяльності авіакомпанії, і підбираються партнери для організації програми чартеру.

Таблиця 3.1– Початкові витрати на реалізацію проекту

Статті витрат	Сума тис. грн
Виплата страхової премії	25,0
Оплата оренди, амортизації+ТО ПС ІЛ 76-ТД	3214,08
Витрати з просування нового напрямлення	100
Оплата праці тимчасового персоналу	20
Відрахування з фонду заробітної плати	6,04
Всього	3380,12

Вартість оплати чартерних рейсів, що входить в суму початкових вкладень, становить 3 214,08 тис. грн. і включає в себе вартість 50% перельоту в обидві сторони за маршрутом Аль-Мактум-Адана за червень

місяць. Всього буде організовано 68 рейсів, вартість кожного з яких становить 357,12 тис. грн. Оплата польотів буде відбуватися за 2 тижні до їх відбутися, тому графік виплат за чартер буде наступним: - травень 3 214,08 тис. грн., - червень 6428,16 тис.грн - липень 6 071,04 тис.грн., - Серпень 5 713,92 тис. грн., - Вересень 1 754,11 тис.грн.

Максимальні виплати припадають на червень і липень у зв'язку з великою кількістю рейсів в ці місяці (18 рейсів в червні і липні). Виходячи з показників таблиці, можна зробити висновок, що основні початкові витрати припадають на організацію чартеру, сплату страхового внеску, а також витрати на просування нового напрямку. Для реалізації запропонованого інвестиційного проекту з організації чартерних авіап перевезень необхідні початкові інвестиції в розмірі 3 380,12 тис. грн.

В якості заходів по просуванню продукту планується:

- укласти договори з агентами консолідаторами вантажів максимальною кількістю: організаційні витрати 2000 грн;
- організація власного сайту туроператора, підтримання його якісної роботи: вартість створення сайту становить 10000 грн.; обслуговування сайту в місяць 6500 грн., разові платежі за домен і хостинг в рік - 4500 грн.;
- зовнішня реклама – 26200 грн.;
- реклама на транспорті: розміщення наклейок – 30800 грн.;
- ведення рекламної кампанії: друк рекламної продукції в процесі реалізації проекту: 31000 грн., таким чином, початкові витрати на просування складають 100,0 грн., фіксовані витрати на рекламу – 20,0 грн. Постійні витрати на реалізацію інвестиційного проекту з організації чартерних авіап перевезень представлені в таблиці 3.2.

Таблиця 3.2 – Постійні витрати на реалізацію інвестиційного проекту з організації чартерних вантажних авіап перевезень, період червень-вересень, тис. грн.

Статті витрат	Місяць				
	Травень	Червень	Липень	Серпень	Вересень
Рекламні заходи	100	20	20	20	-
Оплата амортизації+ТО ПС ІЛ 76-ТД	3214,08	6428,16	6071,04	5713,92	2856,96
Страховання	25,0				
Всього	3339,08	6428,16	6071,04	5713,92	2856,96

Таким чином, до основних постійних витрат можна віднести витрати на оплату амортизації +ТО ПС ІЛ 76-ТД. Загальна сума постійних витрат буде змінюватися по місяцях і складе 3 339,08 тис. грн. в травні і 6 448,16 тис грн. в червні.

Таблиця 3.3 – Змінні витрати на реалізацію проекту, період червень-вересень, тис.грн.

Статті витрат	Місяць				
	Травень	Червень	Липень	Серпень	Вересень
Витрати на оплату праці	20	10	10	10	10
Вирахування з фонду оплати	6,04	3,02	3,02	3,02	3,02
Управлінські витрати	15,0				
Всього	41,04	13,02	13,02	13,02	13,02

До змінних витрат за проектом відносяться витрати на персонал, відрахування з фонду оплати праці, а також витрати на управління. В результаті організації чартерного напрямку у авіакомпанії з'явиться можливість підвищити свої фінансові показники, а також збільшити можливості для бізнесу і розширити свою діяльність. Для ефективності проекту і отримання економічного прибутку від діяльності необхідно спрогнозувати мінімальне навантаження рейсу, завантаженість одного рейсу і т.д.

3.2 Ефективність проекту вдосконалення організаційного забезпечення та управління чартерними вантажними авіаційними перевезеннями ТОВ «Авіакомпанія «ЗетАвіа»

За допомогою таблиці прогнозуємо обсяг продажів на чартерні рейси авіакомпанії ЗетАвіа:

Таблиця 3.4 – Прогноз обсягу продажів, червень-вересень

Місяць	Кількість рейсів	Завантаження 1 рейсу туди-назад	Кількість вантажу, т	Виручка, тис. грн.
Червень	18	45% - 55%	22,5-27,5	4201,6
Липень	18	60% - 100%	30-50	10614,4
Серпень	16	90% - 100%	45-50	12062,4
Вересень	16	45% - 80%	22,5-40	5049,6
Всього	68			31928

У таблиці 3.4 наведено прогноз продажів. Незважаючи на велику кількість організованих в червні рейсів - 18, загальна виручка буде невеликою, що обумовлено низькою завантаженістю рейсів на початку сезону в цьому напрямку і низькою вартістю - від 2600 грн до 3 200 грн.

Виходячи з таблиці 3.4, можна зробити висновок, що за підсумками періоду продажів «ЗетАвіа» отримає виручку в розмірі 31 928,0 тис. грн. Згідно з прогнозом, середнє завантаження рейсів на період реалізації проекту чартерного рейсу в напрямку Аль-Мактум – Адана складе 78%, середня вартість одного вантажу становить 3600 грн. Вартість проїзду не підлягатиме поверненню, що сприятиме збільшенню рентабельності продажів, а також дозволить утримувати низьку вартість авіаперельоту за маршрутом Аль-Мактум – Адана Термін дії чартерних рейсів був обраний з урахуванням кліматичних особливостей і аналізу попиту на вантажні перевезення в даному напрямку. Отримавши дані по інвестиційному проекту, в тому числі чисті грошові потоки за кожен місяць реалізації, можна проаналізувати ефективність капітальних вкладень компанії за допомогою показника чистої приведеної вартості[19,50].

Таблиця 3.5 – Показники ефективності чартерного вантажного рейсу

Показник	Значення
Вартість 1 рейсу, тис. грн.	357,12
Кількість рейсів	68
Вартість чартерної програми	24 284,16
Плановане середнє завантаження рейсу	78%
Середня кількість проданих вантажомісць на рейсі	126
Запланована виручка	31 928,0
Валовий прибуток	7 643,84

Чиста приведена вартість NPV- це різниця між усіма операційними та інвестиційними грошовими потоками з урахуванням додатково вартості використовуваного капіталу. Цей показник проекту буде позитивним, а це означає, що сам проект буде ефективним, якщо проект покриває витрати, а

також приносить власникам капіталу дохід не нижче, ніж вони вимагали, тобто не нижче ставки дисконтування. Аналіз ефективності капітальних вкладень, заснований на показнику NPV, представлений в таблиці 3.6. Таким чином, на підставі таблиці можна зробити висновок, що окупність інвестиційного проекту настане вже на третій місяць його реалізації компанією. Чиста поточна вартість проекту (NPV) складе 4 180,255 тис. > 0.

Таблиця 3.6 – Аналіз ефективності капітальних вкладень за допомогою показника NPV

Періоди	Початкові інвестиції та чисті грошові потоки, грн.	Дисконтований множник при ставці r , що дорівнює 30%	Поточна вартість, тис. грн.	Поточна вартість зростаюча
0	-3380,12	1	-3380,12	
1	-2259,58	0,97561	-2204,47	-3380,12
2	3634,688	0,951814	3459,548	-5584,59
3	5078,784	0,928599	4716,156	-2125,04
4	1754,112	0,905951	1589,139	2591,116
NPV				4180,255

Індекс рентабельності (PI) становить 1,34. Цей показник характеризує рівень доходу від реалізації проекту на одиницю витрат. У таблиці 3.7 представлені дані для розрахунку оцінки ефективності за критерієм терміну окупності.

Таблиця 3.7 – Розрахунок ефективності впровадження за критеріями РР та DPP

Рік	Грошові потоки, тис. грн.	Дисконтований множник при ставці r , що дорівнює 30%	Дисконтований грошовий потік (PV), тис. грн.	Кумулятивне заміщення інвестицій для потоку, тис. грн.	
				Вихідного (РР)	Дисконтованого (DPP)
0	-3380,12	1	-3380,12	-3380,12	-3380,12
1	-2259,58	0,97561	-2204,47	-5639,7	-5584,59
2	3634,688	0,951814	3459,548	-2005,01	-2125,04
3	5078,784	0,928599	4716,156	3073,772	2591,116
4	1754,112	0,905951	1589,139	4827,884	4180,255

Термін окупності проекту чартерної програми – 2 місяці 25 днів, дисконтований термін окупності – 3 місяці (рис. 3.1).

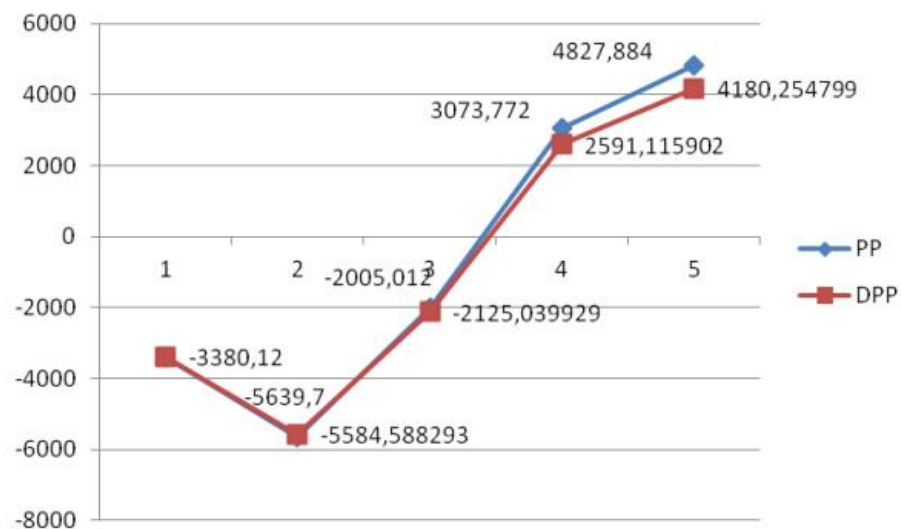


Рисунок 3.1 – Термін окупності проекту

Таким чином, на підставі проведених розрахунків можна зробити висновок, що інвестиційний проект окупає свої початкові витрати і є економічно вигідним. IRR (Internal Rate of Return, IRR) визначає

Даний проект передбачає організацію чартерних рейсів за маршрутом Аль-Мактум - Адана на період червень - вересень, проект дає наступні фінансові результати:

IRR - внутрішня норма рентабельності - 162,47%;

NPV – чиста приведена вартість за 5 років – 4 180,25 тис. грн.

DR – облікова ставка – 30%; DPP – дисконтований термін окупності – 3 місяці; PI – індекс рентабельності – 1,34. Таким чином, термін окупності запропонованого проекту з організації чартерних рейсів з урахуванням дисконтного коефіцієнта становить 3 місяці. Можна зробити висновок, що інвестиційний проект з організації чартерних вантажних авіап перевезень окупає свої початкові витрати і є економічно вигідним.

Висновки до розділу 3

У даному підрозділі розраховано та проаналізовано ефективність впровадження нової чартерної програми для авіакомпанії та розглянуто усі особливості впливу та результати впровадження. Визначено показники планового доходу, які авіакомпанія може отримати завдяки організації нового маршруту.

З урахуванням сезонності послуги, що надається і тривалості сезону приймаючої країни, термін реалізації проекту становить 4 місяці (червень-вересень). Виходячи з аналізу поточної ситуації на ринку туристичних послуг, зокрема, орієнтуючись на споживчий попит, було прийнято рішення організовувати чартерні рейси двічі на тиждень - по понеділках і четвергах. Це дозволить формувати програми різної тривалості. Попит в цьому напрямку перевищує пропозицію і запропонований чартерний рейс буде користуватися популярністю. Для реалізації інвестиційного проекту з організації чартерних авіап перевезень необхідно чартерне повітряне судно ІЛ 76 ТД в напрямку Аль-Мактум (Дубаї) – Адана (Туреччина), Адана (Туреччина) - Аль-Мактум (Дубаї), з часом у дорозі 3 години 35 хвилин.

Вартість оренди – 357,12 тис. грн. Сума початкових інвестицій становить 3 380,12 тис. грн. Вартість початкових вкладень, становить 3 214,08 тис. грн. і включає в себе вартість 50% перельоту в обидві сторони за маршрутом Аль-Мактум - Адана за червень місяць. Початкові витрати на просування товару - 100,0 тисяч гривень, фіксовані витрати на рекламу - 20,0 тисяч гривень. Згідно з прогнозом, середнє завантаження рейсів під час реалізації проекту чартерних рейсів за маршрутом Аль-Мактум – Адана складе 78%, середня вартість одного вантажомісця – 3600 гривень. Тариф безповоротний, що сприятиме збільшенню рентабельності продажів, а також дозволить утримувати низьку вартість авіаперельоту за маршрутом.

Даний проект передбачає організацію чартерних рейсів за маршрутом на період червень - вересень, проект дає наступні фінансові результати:

IRR - внутрішня норма рентабельності - 162,47%;

NPV – чиста приведена вартість за 5 років – 4 180,25 тис. грн.

DR – облікова ставка – 30%;

DPP – дисконтований термін окупності – 3 місяці;

PI – індекс рентабельності – 1,34.

Таким чином, термін окупності запропонованого проекту з організації чартерних рейсів з урахуванням дисконтного коефіцієнта становить 3 місяці. Можна зробити висновок, що інвестиційний проект з організації чартерних вантажних авіаперевезень окупає свої початкові витрати і є економічно вигідним.

ЗАГАЛЬНІ ВИСНОВКИ

1. Чартерні рейси виникли через співпрацю авіакомпаній та туристичних агентств, що дозволило використовувати простоючі літаки та забезпечити дешевші квитки для туристів. Чартерні рейси відрізняються від регулярних тим, що вони не входять до звичайного розкладу та мають індивідуальні маршрути, визначені замовником. Вони дешевші, але більш схильні до затримок. Чартери бувають різних видів, залежно від мети та замовника. Є закриті, цільові, інклюзивні тур-чартери, блок-чартери та спліт-чартери. Чартерні програми також можуть бути одноразовими, тайм-чартерами або чартерними ланцюгами. Вони популярні серед туристичних агентств, бізнес-об'єднань, спортивних і релігійних організацій. Чартерні договори регулюють деталі перевезень, включаючи вартість, права та обов'язки сторін.

2. Організація чартерних рейсів авіакомпанією є складним процесом, що передбачає дотримання багатьох правил і стандартів. Перший етап включає подачу заяви від фрахтувальника, де зазначається необхідна інформація щодо рейсу: пункт призначення, тип літака та кількість пасажирів. Далі відправляється запит на дозвіл для виконання чартеру, який може здійснюватися через диспетчерські або дипломатичні канали, залежно від міжнародних угод між країнами. Після отримання дозволу укладається договір на виконання чартеру. Далі необхідно отримати дозвіл від авіаційних органів відповідної країни, а також від генерального агента, якщо це передбачено місцевими правилами. Фінальний етап передбачає безпосередню підготовку до рейсу, включаючи опрацювання маршруту, технічну підготовку літака, забезпечення пасажирів харчуванням та обслуговуванням на борту. Компанії також стикаються з проблемами отримання повітряних коридорів та місць для стоянки літаків, особливо на міжнародних маршрутах. Чартерні перевезення часто піддаються обмеженням з боку місцевих органів влади, що накладають високі вимоги

щодо ціни та кількості рейсів, що може зробити чартери економічно не вигідними.

3. ТОВ «Авіакомпанія «ЗетАвіа», засноване в 2009 році, спеціалізується на авіаційних вантажних перевезеннях і авіаційних роботах. В компанії шість орендованих літаків Іл-76, з якими вона здійснює чартерні рейси та співпрацює з такими партнерами, як «Reem Style Travel & Tourism» з ОАЕ. Крім того, компанія виконує замовлення для оборонного комплексу України. Основні напрями діяльності компанії включають забезпечення безпеки польотів, впровадження нових технологій, а також дотримання міжнародних авіаційних стандартів. Компанія активно працює над збільшенням клієнтської бази та підписанням вигідних контрактів. У 2023 році штат компанії налічує 95 осіб. Попри зростаючу конкуренцію та збільшення витрат на паливе, авіакомпанія залишається прибутковою. Завдяки проведеним маркетинговим дослідженням, «ЗетАвіа» продовжує розвиватися на ринку авіаперевезень.

4. Маркетинговий план авіакомпанії є ключовим інструментом управління комерційною діяльністю, орієнтованим на потреби користувачів авіатранспортних послуг. Основними факторами, що впливають на ринкову позицію, є вигідне географічне розташування та технічні характеристики парку літаків Іл-76, які базуються в ОАЕ через наявність там сприятливих умов для ведення бізнесу, таких як Free Zone. Авіакомпанія планує збільшити наліт літаків на 5% порівняно з попереднім періодом, хоча детальні плани польотів залежать від замовників, які зазвичай не надають довгострокових прогнозів. Технічна та фінансова звітність авіакомпанії ведеться відповідно до українських стандартів, а облік активів і амортизація здійснюються за прийнятими методами. Компанія розраховує на мінімальний дохід від одного літака в розмірі 14 тисяч доларів США на рік, виконуючи до 80 рейсів.

5. Програма вдосконалення діяльності авіакомпанії «ЗетАвіа» передбачає інвестиції в технічну базу та розвиток чартерних авіаперевезень. Основним джерелом фінансування є власні кошти, а залучення кредитних

ресурсів планується лише за необхідності. Компанія планує реалізацію чартерних рейсів за маршрутом Аль-Мактум (Дубаї) – Адана (Туреччина) з сезонністю перевезень у червні-вересні. Протягом цього періоду заплановано виконати 68 рейсів, двічі на тиждень, з загальною вартістю рейсів близько 357,12 тис. грн. за кожен. Авіакомпанія не залучатиме бюджетних коштів, основні витрати включають обслуговування літаків, страхування, організаційні витрати та просування нового напрямку. Для просування продукту компанія планує рекламні кампанії на транспорті та зовнішню рекламу, а також створення власного сайту туроператора. Інвестиції на початковому етапі оцінюються в 3 380,12 тис. грн., включаючи витрати на організацію чартеру, рекламу, страхування та розвиток нового напрямку. Проект має на меті підвищення прибутковості компанії та розширення ринків збуту, що сприятиме збільшенню її фінансових показників. Основна мета інвестиційного проекту полягає в отриманні високого прибутку та завоюванні нових ринків. Ефективність проекту буде оцінюватись за показниками завантаженості рейсів і попиту на чартерні послуги.

6. З урахуванням сезонності послуги, що надається і тривалості сезону приймаючої країни, термін реалізації проекту нової чартерної програми становить 4 місяці (червень-вересень). Для реалізації інвестиційного проекту з організації чартерних авіап перевезень необхідно чартерне повітряне судно ІЛ 76 ТД в напрямку Аль-Мактум (Дубаї) – Адана (Туреччина), Адана (Туреччина) - Аль-Мактум (Дубаї), з часом у дорозі 3 години 35 хвилин. Вартість оренди – 357,12 тис. грн. Сума початкових інвестицій становить 3 380,12 тис. грн. Вартість початкових вкладень, становить 3 214,08 тис. грн. і включає в себе вартість 50% перельоту в обидві сторони за маршрутом Аль-Мактум - Адана за червень місяць. Початкові витрати на просування товару - 100,0 тисяч гривень, фіксовані витрати на рекламу - 20,0 тисяч гривень. Згідно з прогнозом, середнє завантаження рейсів під час реалізації проекту чартерних рейсів за маршрутом Аль-Мактум – Адана складе 78%, середня вартість одного вантажомісця – 3600 гривень.

Даний проект передбачає організацію чартерних рейсів за маршрутом на період червень - вересень, проект дає наступні фінансові результати:

IRR - внутрішня норма рентабельності - 162,47%; NPV – чиста приведена вартість за 5 років – 4 180,25 тис. грн. DR – облікова ставка – 30%; DPP – дисконтований термін окупності – 3 місяці; PI – індекс рентабельності – 1,34. Таким чином, термін окупності запропонованого проекту з організації чартерних рейсів з урахуванням дисконтного коефіцієнта становить 3 місяці.

7. Інвестиційний проект з організації чартерних вантажних авіап перевезень окупас свої початкові витрати і є економічно вигідним. В 2025 році планується розпочати проект із впровадження у авіакомпанію «ЗетАвіа» нового рішення з чартерної програми вантажних авіап перевезень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Повітряний кодекс України : введ. в дію Постановою ВР від 19.05.2011 р. № 3393-Vi. *Відомості Верховної Ради України*. 2011. № 48–49. Ст. 536.
2. Ліцензійні умови провадження господарської діяльності з перевезення пасажирів, небезпечних вантажів та небезпечних відходів повітряним транспортом : затв. постановою КМУ від 10.03.2017 р. № 134. *Офіційний вісник України*. 2017. № 24. С. 52.
3. Положення про сертифікацію суб'єктів, які здійснюють підготовку персоналу з продажу авіаційних перевезень : затв. наказом Державіаслужби України від 12.01.2005 р. № 10. *Офіційний вісник України*. 2005. № 4. С. 322.
4. Правила повітряних перевезень та обслуговування пасажирів і багажу : Авіаційні правила України : затв. наказом ДАСУ від 26.11.2018 р. № 1239. *Офіційний вісник України*. 2019. № 18. С. 65.
5. Про затвердження Правил перевезень вантажів транспортом в Україні від 27.01.2016: Наказ міністерства транспорту України р. № 363/ Міністерство транспорту України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0128-98/ed20160318> (дата звернення: 09.08.2024)
6. Про правила сертифікації експлуатантів, що здійснюють експлуатацію цивільних повітряних суден (літаків) з метою виконання комерційних транспортних перевезень від 26.09.2013: Наказ міністерства інфраструктури України р. № 728/ Міністерство інфраструктури України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1763-13> (дата звернення: 09.08.2024)
7. Міністерство інфраструктури України. URL : <http://www.mtu.gov.ua> (дата звернення: 09.08.2024).
8. Державна авіаційна служба України (Державіаслужба). URL : <http://www.avia.gov.ua> (дата звернення: 09.08.2024).

9. Абрикосов Д.С. Захист прав пасажирів за договором повітряного перевезення пасажирів: проблеми конкуренції цивільного та законодавства про захист прав споживачів. Актуальні проблеми договірної права : Тези доповідей круглого столу, м. Запоріжжя, 30 вересня 2016 року / За заг. ред. М.О. Ткалича. Запоріжжя: ЗНУ, 2016. С. 39–41.

10. Петрик В. Л. Аналіз стану світового ринку цивільної авіації та прогноз його розвитку в умовах нестабільного попиту на авіаперевезення. Бізнес Інформ, 2022, 3, 112–119.

11. Aliyu Mustapha. An Appraisal of Air Passenger Protection Laws for Delay of Flight in Nigeria. *International Journal of Social Science and Humanity*, Vol. 7, No. 1, January 2017. P. 1–5.

12. Chanarpas M. Customer Loyalty in Airline Industry: A Literature Review. *International Journal of Current Science Research and Review*, 2022.

13. Evans N., Campbell D., Stonehouse G. *Strategic Management for Travel and Tourism*. Butterworth-Heinemann, 2013. 440 p.

14. Gupta H. Evaluating service quality of airline industry using hybrid best worst method and VIKOR. *Journal of Air Transport Management*, 2017, 68, 35–47.

15. Martin S. Market Structure and Market Performance. *Review of Industrial Organization*, 2012, 40(2), 87–108.

16. Pérez-Campuzano E., Morcillo Ortega P., Rubio Andrada L., López-Lázaro A. Artificial Intelligence potential within airlines: a review on how AI can enhance strategic decision-making in times of COVID-19. *Journal of Airline and Airport Management*, 2021.

17. Rushmeier R A, Kontogiorgis S A. Advances in the optimization of airline fleet assignment. *Transportation Science*, 1997, 31(2): 159–169.

18. Ruther S, Boland N, Engineer F G, Evans I. Integrated aircraft routing, crew pairing, and tail assignment: Branch-and-price with many pricing problems. *Transportation Science*, 2017, 51(1): 177–195.

19. Saddoune M, Desaulniers G, Elhallaoui I, Soumis F. Integrated airline crew pairing and crew assignment by dynamic constraint aggregation. *Transportation Science*, 2012, 46(1): 39–55.
20. Smith B C, Johnson E L. Robust airline fleet assignment: Imposing station purity using station decomposition. *Transportation Science*, 2006, 40(4): 497–516.
21. Souai N, Teghem J. Genetic algorithm based approach for the integrated airline crew-pairing and rostering problem. *European Journal of Operational Research*, 2009, 199(3): 674–683.
22. Weide O, Ryan D, Ehrgott M. An iterative approach to robust and integrated aircraft routing and crew scheduling. *Computers & Operations Research*, 2010, 37(5): 833–844.
23. Yan C, Kung J. Robust aircraft routing. *Transportation Science*, 2018, 52(1): 118–133.
24. Yan S, Tseng C H. A passenger demand model for airline flight scheduling and fleet routing. *Computers & Operations Research*, 2002, 29(11): 1559–1581.
25. IATA прогнозує, що авіагалузь наступного року повернеться до прибутковості. Укрінформ, 2022. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-world/3629221-iata-prognozue-so-aviagaluz-nastupnogo-roku-povernetsa-do-pributkovosti.html> (дата звернення: 09.08.2024).
26. Новіков К. Авіап перевезення після Перемоги. Як запустити авіатрафік та що для цього потрібно? Thepage, 2023. URL: <https://thepage.ua/ua/experts/yak-vidnoviti-aviaperevezennya-v-ukrayini-pislya-vijni-visnovki-eksperta> (дата звернення: 09.08.2024).
27. Салоїд С. В., Редько К. Ю. Аналіз розвитку підприємств авіаційної галузі і визначення економічних проблем. *Агросвіт*, 2021, 3, 50–54. URL: http://www.agrosvit.info/pdf/3_2021/9.pdf (дата звернення: 09.08.2024).
28. Соколова З., Набок І., Прокоп'єва А., Сидоренко К., Бойчук Д., Родіонов П. Аналіз ефектів утілення угоди про спільний авіаційний простір із ЄС для галузі пасажирських авіап перевезень України в довоєнний період.

Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice, 2022, 6(47), 400–423. URL: <https://doi.org/10.55643/fcaptp.6.47.2022.3937> (дата звернення: 09.08.2024).

29. Antczak D., Huderek-Glapska S. Ocena działań marketingowych linii lotniczych w mediach społecznościowych na przykładzie PLL LOT. Marketing i rynek, 2020, 6, 13–26. URL: http://cejsh.icm.edu.pl/cejsh/element/bwmeta1.element.ojs-doi-10_33226_1231-7853_2020_6_2 (дата звернення: 09.09.2024).

30. Довгань, В. Перспективи розвитку авіаційної галузі України. ЦТС, 2020. URL: https://cfts.org.ua/blogs/perspektivi_rozvitku_aviatsiyno_galuzi_ukrani_553 (дата звернення: 09.09.2024).

31. Звіт про діяльність Державної авіаційної служби України за 2021 рік. КМУ, 2021. URL: <https://www.kmu.gov.ua/storage/app/sites/1/17-civik-2018/zvit2021/zvit-derjavia-2021.pdf> (дата звернення: 09.09.2024).

32. Зубко, Г. Коли в Україні запрацюють цивільні аеропорти. Від чого залежить швидкість відновлення авіасполучення в Україні і чи це можливо під час війни? Економічна правда, 2022. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2022/11/4/693439/> (дата звернення: 09.09.2024).

33. Корба, Г. Як українські авіакомпанії заробляють і занепадають під час війни. BBC, 2022. URL: <https://www.bbc.com/ukrainian/features-63403865> (дата звернення: 09.09.2024)

34. Кулик Н. Квитки можуть здешевшати на чверть: що дасть українцям відкрите небо з Європою. Факти, 2021. URL: <https://fakty.com.ua/ua/ukraine/suspilstvo/20211013-kvytky-mozhut-zdeshevshaty-na-chvert-shho-dast-ukrayintsyam-vidkryte-nebo-z-yeвропоу/> (дата звернення: 09.09.2024).

35. Негода, Т. Відновлення аероруху, або коли Україна знову злетить. Укрінформ, 2023. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-vidbudova/3650935->

vidnovlenna-aeroruhu-abo-koli-ukraina-znovu-zletit.html (дата звернення: 09.09.2024).

36. Офіційний сайт авіакомпанії МАУ. URL: <https://www.flyuia.com/ua/ua/home> (дата звернення: 19.09.2024)

37. Офіційний сайт авіакомпанії SkyUp. URL: <https://skyup.aero/en/> (дата звернення: 20.09.2024).

38. Офіційний сайт авіакомпанії WindRose. URL: <https://windrose.aero> (дата звернення: 12.09.2024).

39. Періодична інформація ДАСУ. Показники 2023 рік. Державна авіаційна служба України, 2021. URL: <https://avia.gov.ua/pro-nas/statistika/periodychna-informatsiya/> (дата звернення: 09.09.2024)

40. Працюємо і підтримуємо одне одного: як пройшов рік для SkyUp в умовах війни. SkyUp Airlines, 2023. URL: https://skyup.aero/uk/news/pracyuemo-i-pidtrimuemo-odne-odnogo-yak-proyshov-rik-dlya-skyup-v-umovah-viyni_453 (дата звернення: 09.10.2024).

41. Статистика авіаперевезень пасажирів в Україні. Міністерство інфраструктури України, 2023. URL: <https://mtu.gov.ua/timeline/Aviatransport.html> (дата звернення: 09.09.2024).

42. Степанець П. Коронавірусне піке: як глибоко впала авіаційна галузь і що може зробити держава для її порятунку. УНІАН, 2021. URL: <https://www.unian.ua/economics/transport/koronavirus-yak-pandemiya-vplinula-na-aviaciynu-galuz-v-ukrajini-novini-ukrajina-11322848.html> (дата звернення: 09.09.2024).

43. Чижик Є. Україна отримала двосторонні Угоди про повітряне сполучення майже з усіма країнами ЄС+. ZN.UA, 2020. URL: <https://zn.ua/ukr/UKRAINE/ukrajina-otrimala-dvostoronni-uhodi-pro-povitrjane-spoluchennja-majzhe-z-usima-krajunami-jes.html> (дата звернення: 09.09.2024).

44. Aviation: EU and Ukraine sign milestone aviation agreement. European Commission, 2021. URL: <https://transport.ec.europa.eu/news/aviation-eu-and->

ukraine-sign-milestone-aviation-agreement-2021-10-12_en (дата звернення: 09.09.2024).

45. Air Passenger Protection Regulations (SOR/2019-150). URL: <https://laws.justice.gc.ca/eng/regulations/SOR-2019-150/page-1.html> (дата звернення: 09.09.2024).

46. Allgemeine Beförderungsbedingungen (ABB) - Eurowings Stand: 21.07.2017. URL: <https://www.eurowings.com/de/rechtliches/allgemeine-befoerederungsbedingungen.pdf> (дата звернення: 09.09.2024).

47. CAA. Consumer protection law. URL: <https://www.caa.co.uk/Passengers/Resolving-travel-problems/How-the-CAA-can-help/Consumer-protection-law/> (дата звернення: 09.09.2024).

48. Certified Airline Rating. Skytrax, 2022. URL: <https://skytraxresearch.com/service/airline-ratings/> (дата звернення: 09.09.2024).

49. Conflict Zone & Risk Database. SafeAirspace, 2023. URL: <https://safeairspace.net/> (дата звернення: 09.09.2024).

50. Lee J., Kim B. Airline booking limit competition game under differentiated fare structure. *Journal of Applied Business Research*, 2017, 33(3), 615–622. URL: <https://doi.org/10.19030/jabr.v33i3.9950> (дата звернення: 09.09.2024).

51. Tourism Statistic Database. 145 Key Tourism Statistics. Economic contribution and SDG. UNWTO. URL: <https://www.unwto.org/tourism-statistics/economic-contribution-SDG> (дата звернення: 09.09.2024).

ДОДАТКИ

Додаток А

UDC 629.735.018.7.015.3.025.1

*О.А. Мушкет, студент 383М-АТ
(Льотна академія Національного авіаційного університету, Україна)*

Організаційні особливості договорів чартерних авіаційних перевезень

Чартерні рейси виникли в результаті співпраці авіакомпаній і туристичних агентств. Перші прагнули якимось використовувати непрацюючі літаки, другі хотіли отримати більш дешеві квитки, щоб ціна турпакета не була занадто обтяжена оплатою за перевезення.

Чартерний рейс має ряд відмінностей від звичайного: його немає в розкладі регулярних рейсів; його маршрут часто визначає не авіакомпанія (яка розробляє регулярні маршрути), а замовник, який збирається оплатити цей переліт; Вони дешевші в порівнянні зі звичайними. Однак слід враховувати, що пасажир, який придбав квиток на чартерний рейс, має більше шансів прибути в пункт призначення із запізненням в порівнянні з пасажиром, який придбав квиток на регулярний рейс. Чартерні рейси можуть бути організовані на внутрішніх і міжнародних лініях як за вже розробленими регулярними, так і за новими маршрутами[1].

1. Специфічні умови перевезення. Вони передбачають вказівку мети транспортування; тип повітряного судна, що виділяється для перевезення; місця відправлення та призначення; дати вильоту рейсу; максимальне комерційне завантаження чартеру, кількість пасажирів і багажу. Якщо виконується разовий чартер, то в договорі обумовлюються конкретні дати вильоту повітряного судна при доставці туристів в пункт призначення і назад. У разі «тайм-чартеру» вказується період часу, на який зафрахтовано повітряне судно, а також маршрут, за яким будуть виконуватися рейси. Якщо виконується чартерна ланцюжок, то в договорі вказується загальна кількість рейсів і дати кожного з них. Розклад польотів має бути представлено в договорі у вигляді додатка до нього.

2. Вартість перевезення. У договорі вказується повна вартість чартерного перевезення, включаючи чисту вартість (чисту вартість, отриману перевізником) і вартість брутто (вона включає в себе комісії, аеропортові та інші збори, оплата яких повинна бути здійснена замовником). Основними факторами, що визначають вартість чартеру в цілому, є: ціна палива, вартість льотної години даного типу повітряних суден, вартість обслуговування та утримання аеропорту, вартість бортового харчування, а також форма організації чартерного рейсу (разовий "в одну сторону", разовий "туди і назад", рейс з пересадкою, чартерний ланцюг, блок-чартер). Якщо планується «тайм-чартер», то в перерахований список будуть входити витрати на стоянку літака в аеропорту призначення і витрати на утримання і розміщення екіпажу. Якщо організовується чартерна мережа, то її ціна багато в чому буде залежати від загальної кількості рейсів. Якщо для перевезення продається тільки частина місць в літаку, то вартість буде розраховуватися виходячи з конкретної кількості місць в блоці так званого «блокового чартерного тарифу». Блокові чартерні тарифи є одними з найнижчих, встановлюються в кожному конкретному випадку конфіденційно для кожної конкретної компанії і часто залежать від кількості пасажирів, що входять в групу, що перевозиться[2].

Крім того, існує ряд інших факторів, які впливають на ціну чартерного рейсу: обраний замовником маршрут перевезення; терміновість перевезення; сезон; час доби; насичення регулярних авіакомпаній; пасажирський ринок країни; наявність і кількість конкурентів у напрямку; величина нормальних і пільгових тарифів і т.д. Чималу роль відіграє також плановий прибуток авіакомпанії, який в середньому становить 15-20% (а в цілому може варіюватися від 5 до 50%). Ціна чартеру є комерційною таємницею, відомою тільки орендодавцю і замовнику, які уклали договір на даний вид перевезення. Спочатку ціну чартерного рейсу визначає авіакомпанія, потім вона узгоджує її з замовником, а після досягнення консенсусу ціна включається в договір. Встановлюється валюта платежу і порядок внесення грошей на депозит. Зазвичай при підписанні договору замовник повинен внести завдаток у розмірі певного відсотка від суми брутто платежу. Оплата разових рейсів здійснюється замовником в повному обсязі, як правило, за кілька днів до вильоту (за 5-7 днів). При чартерних ланцюжках останній рейс зазвичай оплачується спочатку як умова для гарантії повернення туристів, а потім, у міру виконання чартерної угоди, консолідатор регулярно перераховує гроші за кожен майбутній рейс. На практиці можуть бути дещо інші схеми взаєморозрахунків.

3. *Права та обов'язки перевізника і замовника.* Згідно з договором, перевізник зобов'язується виконувати всі формальності, пов'язані з виконанням рейсів. До них відносяться: імміграційні, митні, прикордонні, карантинні формальності; отримання дозволів на проліт над певними територіями; отримання дозволів від авіаційних органів на виконання чартерних перевезень; оформлення чартерних квитків та інших перевізних документів; оперативне інформування замовника про відхилення від розкладу польотів і поточний стан повітряного судна. В інтересах безпеки польотів перевізник має право відстрочити або скасувати виліт; знизити допустиме комерційне навантаження на судно; здійснювати посадки, зупинки, змінювати маршрут або припиняти рейс під час польоту. В останньому випадку перевізник зобов'язаний повернути замовнику частину вартості перевезення, що відповідає її невиконаній частині. В обов'язки замовника входить: своєчасне (не пізніше ніж за 2 робочих дні до вильоту) надання списків пасажирів виконавцю; забезпечення своєчасної доставки пасажирів і багажу в аеропорт відправлення з урахуванням часу, необхідного для виконання адміністративних формальностей; — забезпечення пасажирів необхідними документами для відправлення в країну призначення або транзиту (а в разі перевезення спеціальних груп багажу — наявність відповідних дозвільних документів на його ввезення/вивезення). Замовник несе відповідальність і всі витрати в разі депортації пасажирів. Замовник також повинен своєчасно сплатити збір за чартерне перевезення, передбачений договором.

4. *Мінімальне комерційне навантаження.* Контракт визначає мінімальне комерційне навантаження на повітряне судно, при якому буде виконуватися політ. При запропонованій низькій комерційній завантаженості повітряного судна, авіакомпанія планує чартерні рейси в інтересах декількох замовників, а також передбачає завантаження повітряного судна на свій розсуд. Таким чином, за наявності вільних місць або місць у повітряному судні, що виконує перевезення, перевізник має право перевозити будь-яких інших пасажирів, багаж, пошту та вантаж з дотриманням правил країни відправлення та країни призначення, встановленої для перевезення, без будь-якої компенсації замовнику.

5. *Витрати, не пов'язані з виконанням чартерних перевезень.* У договорі зазначається, що всі витрати, не пов'язані з виконанням чартерного перевезення, повинні бути покладені на замовника. Сюди входить наземний транспорт з міста в аеропорт і назад, проживання в готелі і пунктах збору груп.

6. *Витрати, пов'язані із затримкою вильоту.* За згодою сторін визначаються умови відшкодування витрат, спричинених затримкою рейсу. Зазвичай, якщо виліт затримується з вини замовника більш ніж на 3 години, останній повинен сплатити перевізнику за кожен годину простою 20% від вартості льотної години, що враховується при розрахунку вартості рейсу. У разі затримки вильоту рейсу з вини перевізника більш ніж на 24 години, останній зобов'язаний сплатити замовнику вартість всіх понесених розумних витрат, пов'язаних з обслуговуванням та проживанням пасажирів.

7. *Розірвання Договору.* Обидві сторони мають право розірвати договір. Авіакомпанія може скористатися цим правом у таких випадках: неотримання платежів за перевезення від замовника; невиконання замовником своїх зобов'язань щодо мінімального комерційного навантаження на повітряне судно; нестача авіаційного палива або зменшення його ліміту; відволікання літака для виконання урядових завдань. Замовник має право скасувати рейс у таких випадках: затримка рейсу більш ніж на обумовлений термін; зміна типу повітряного судна, якщо в результаті не будуть забезпечені обсяг і якість перевезення, передбачені договором. В інших випадках замовник може відмовитися від договору зі сплатою неустойки, розмір якої обумовлюється в договорі і залежить від терміну анулювання до запланованої дати вильоту.

8. *Відшкодування збитків.* Перевізник звільняється від відповідальності за невиконання або неналежне виконання договору у разі настання форс-мажорних обставин (несприятливі погодні умови, стихійні лиха, початок військових дій тощо). Однак в ситуаціях, пов'язаних з припиненням рейсу або зміною маршруту з цих причин, перевізник зобов'язаний зробити все від нього залежне, щоб відправити пасажирів і їх багаж в пункт призначення за рахунок і за згодою замовника.

Сьогодні чартер іноді протиставляється регулярним перевезенням, тобто рейсам, що виконуються згідно з опублікованим розкладом за договірними авіалініями. Протилежну точку зору мають деякі дослідники в області авіації. Існує точка зору, що термін «нерегулярні перевезення» трохи ширше і включає в себе додаткові рейси аналогічні регулярним, але за спеціальним розкладом), спеціальні (рейси зі спеціальним завданням) і, нарешті, власне чартерні.

Таким чином, на чолі стоять авіакомпанії, які знаходяться в безпосередньому зв'язку з аеропортами, у яких вони орендують злітні смуги, літаки, зали очікування, та іншу інфраструктуру. Відповідно авіакомпанії діляться на регулярні і чартерні. У свою чергу, чартерні перевізники взаємодіють з туристськими фірмами, туроператорами та ін. розповсюджувачами. Між собою вони пов'язані з системами бронювання і в кінцевому підсумку з кінцевими споживачами, тобто з туристами[1,3].

Список літератури

1. Lobbenberg A, Thomas J. *European Airlines. Long haul, Low Cost: Plausible. Equities Airlines, Europe*. HSBC Global Research, June 2016.
2. Williams G. The future of charter operations. In: Graham A, Papatheodorou A, Forsyth P (eds), *Aviation and Tourism: Implications for Leisure Travel*. 2018. Aldershot: Ashgate Publishing, pp. 85–102.

Додаток Б

Фінансова звітність ТОВ «Авіакомпанія ЗетАвіа»

Додаток 1
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 25 "Спрощена фінансова
звітність"
(пункт 5 розділу I)

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

Фінансова звітність малого підприємства

Підприємство

Товариство з обмеженою відповідальністю "Авіакомпанія "ЗетАвіа"

Дата(рік,місяць,число)

за ЄДРПОУ

за КОАТУУ

за КОПФГ

за КВЕД

Коди		
2020	01	01
36420097		
8036600000		
240		
51.21		

Територія М.КИЇВ

Організаційно-правова форма господарювання Товариство з обмеженою відповідальністю

Вид економічної діяльності Вантажний авіаційний транспорт

Середня кількість працівників, осіб 56

Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком

Адреса, телефон проспект Визволителів, буд. 5, ДНІПРОВСЬКИЙ р-н, м. КИЇВ, М.КИЇВ обл., 02660

5280270

Актив		Форма № 1-м	Код за ДКУД	1801006
1	2	3	4	
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи	1000	-	-	
первісна вартість	1001	-	-	
накопичена амортизація	1002	(-)	(-)	
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-	
Основні засоби :	1010	26,0	26,0	
первісна вартість	1011	37,5	37,5	
знос	1012	(11,5)	(11,5)	
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-	
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-	
Інші необоротні активи	1090	-	-	
Усього за розділом I	1095	26,0	26,0	
II. Оборотні активи				
Запаси :	1100	3,9	3,9	
у тому числі готова продукція	1103	-	-	
Поточні біологічні активи	1110	-	-	
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	1 359,9	1 460,3	
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	-	-	
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-	
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	199,9	192,2	
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-	
Гроші та їх еквіваленти	1165	1 421,8	948,2	
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-	
Інші оборотні активи	1190	6,4	6,4	
Усього за розділом II	1195	2 991,9	2 611,0	
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-	
Баланс	1300	3 017,9	2 637,0	

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал			
Додатковий капітал	1400	66,9	66,9
Резервний капітал	1410	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1415	-	-
Неоплачений капітал	1420	2 119,2	2 073,2
Усього за розділом I	1425	(-)	(-)
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1495	2 186,1	2 140,1
III. Поточні зобов'язання	1595	-	-
Короткострокові кредити банків			
Поточна кредиторська заборгованість за:	1600	-	-
довгостроковими зобов'язаннями			
товари, роботи, послуги	1610	-	-
розрахунками з бюджетом	1615	156,3	131,2
у тому числі з податку на прибуток	1620	90,7	108,3
розрахунками зі страхування	1621	13,8	3,5
розрахунками з оплати праці	1625	15,4	53,3
Доходи майбутніх періодів	1630	64,3	204,1
Інші поточні зобов'язання	1665	-	-
Усього за розділом III	1690	505,1	-
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	3 017,9	2 637,0

2. Звіт про фінансові результати
за _____ Рік 2019 _____ р.

Стаття	Код рядка	Форма № 2-м За звітний період	Код за ДКУД За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	6 086,2	4 775,4
Інші операційні доходи	2120	82,9	124,1
Інші доходи	2240	-	-
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	6 169,1	4 899,5
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(3 737,0)	(2 977,5)
Інші операційні витрати	2180	(2 474,5)	(1 845,0)
Інші витрати	2270	(-)	(-)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(6 211,5)	(4 822,5)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	(42,4)	77,0
Податок на прибуток	2300	(3,5)	(13,9)
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	(45,9)	63,1

Керівник

Головний бухгалтер

(підпис)

(підпис)

Стебловський
Вячеслав
Володимирович
Стебловський Вячеслав Володимирович
(ініціали, прізвище)
Перенос Наталія Костянтинівна
(ініціали, прізвище)