

Fairouz Abdel Rahim NAAS ¹ & Mohamed Kais Adel Al GNBRI ²

**IMPLEMENTATION OF AIR FLIGHT TRAVEL COSTS TO
DETERMINE TICKETS FARE: AN EMPIRICAL STUDY FOR AL
BORAQ AIR**

<http://dx.doi.org/10.47832/2717-8293.1-3.22>

Research Article

Received:

27/11/2020

Accepted:

19/12/2020

Published:

01/01/2021

This article has been
scanned by **iThenticat**
No plagiarism detected

Copyright © Published
by Rimak Journal,
www.rimakjournal.com

Rimar Academy, Fatih,
Istanbul, 34093 Turkey
All rights reserved

Abstract:

The study aims to describe how to implement air flight travel costs to determine ticket fare on Al Boraq Air Company. The importance of this study arises from the necessity and novelty of the subject in Libya. By consideration, the increases contribute to the private sector in this industry. Moreover, it will be a contribution that helps the company to make the decisions related to ticket fare in the future. Apply the empirical study when analyzing the data collected from accounting records and questioning the pricing process. The main conclusions are the estimated costs used to determine the ticket fare because the journey does not start yet. Therefore, the contribution profit also estimates. The company uses the percent of the fullness as a basis for distributing the costs and determining the cost average per seat for different types of passengers. The ticket fare depends on the compound costs. Otherwise, the company does not price each implemented trip separately. It determines the price for a specific line trip according to the average cost concerning the same line trip. The ticket fare will be the same for all the implemented line trips during a particular time, without paying any attention to the other factors that affected the ticket fare as the timing of the trip, the timing of the booking, and the weather conditions.

Key words: Pricing, Ticket Pricing, Flight Travel Costs, Accounting, Cost Accounting.

¹ Dr. , College Of Applied Administrative And Financial Sciences, Libya, Fairouznaas@gmail.com,
<https://orcid.org/0000-0001-5613-6378>

² Researcher, Libyan academy, Libya, mrqaismk9@gmail.com, <https://orcid.org/0000-0002-1817-2244>

واقع استخدام تكاليف الرحلات الجوية في تسعير التذاكر "دراسة تطبيقية في شركة البراق للنقل الجوي"

فيروز عبد الرحيم النعاس³
محمد قيس عادل القنبري⁴

الملخص

استهدفت الدراسة وصف واقع استخدام تكاليف الرحلات الجوية في تحديد أسعار التذاكر في شركة البراق للنقل الجوي، واستمدت هذه الدراسة أهميتها من حداثة الموضوع في دولة ليبيا ومدى ضرورته، خاصة في ظل زيادة نشاط النقل الجوي المملوك للقطاع الخاص، بالإضافة لكونها إحدى المساهمات التي قد تساعد بتوصياتها الشركة محل الدراسة في اتخاذ القرارات المتعلقة بتحديد أسعار التذاكر في المستقبل، وقد اتبعت الدراسة المنهج الوصفي كونه أحد المناهج المناسبة لدراسات الحالة، واعتمدت في جمع البيانات على الدفاتر والسجلات والمنظومة الإلكترونية المحاسبية للشركة وطرح بعض التساؤلات على مسئولي عملية التسعير فيها، وتمت الاستفادة من الإجابات والجداول والنسب في تحليل البيانات؛ للوصول إلى استنتاجات تحقق هدف الدراسة، وخلصت الدراسة إلى مجموعة من النتائج أبرزها: أن التكاليف المستخدمة في تسعير التذاكر هي التكاليف المقدرة للرحلة، وليس التكاليف الفعلية باعتبار الرحلة لم تنطلق بعد، وبالتالي فإن هامش الربح يعتبر أيضاً هامش تقديري. تستخدم الشركة نسب الامتلاء كأساس لتوزيع التكاليف والحصول على متوسط تكلفة المقعد الواحد للفئات المختلفة للركاب، ويبنى سعر التذكرة باستخدام ما يُعرف بالتكلفة المركبة، كما أن الشركة لا تقوم بتسعير كل رحلة جوية منفذة على حدى، وإنما تسعر رحلة معينة في قطاع وخط معين بناءً على متوسط تكاليف الرحلات الجوية للقطاع والخط نفسه، ويكون السعر موحد لكل الرحلات المنفذة في هذا الخط خلال فترة زمنية معينة، بغض النظر عن العوامل الأخرى المؤثرة على الأسعار كتوقيت الرحلة وأوقات الحجز والأحوال الجوية.

الكلمات المفتاحية: التسعير، تسعير التذاكر، تكاليف الرحلات الجوية، المحاسبة، محاسبة التكاليف.

المقدمة:

تعتبر القرارات المتعلقة بالتكلفة والسعر من أهم القرارات الإدارية في الشركات بصفة عامة، وشركات النقل الجوي بصفة خاصة، بسبب ارتفاع تكاليف التشغيل لنشاط النقل الجوي، علاوة على مجموعة من الخصائص الفريدة التي ترجع إلى طبيعة المجال، والخدمات التي يقدمها، فهي منتجات غير ملموسة، وعلى الرغم من أهمية هذا الموضوع إلا أنه لم ينال نصيباً كافياً من البحث والدراسة، خاصة باللغة العربية، لذا جاءت هذه الدراسة للتعرف على طبيعة التكاليف وآلية التسعير في شركات النقل الجوي، من خلال ثلاثة أطر، كان الإطار الأول تمهيدياً واستعرض منهجية الدراسة، والإطار الثاني نظرياً حيث بين طبيعة مجال النقل الجوي وخصائص التكاليف في هذا المجال، بالإضافة إلى تناول بعض المفاهيم المتعلقة بتسعير خدمات النقل الجوي، أما الإطار الثالث فقد كان عملياً، حيث وصف واقع الشركة محل الدراسة من خلال عرض تصنيفات وعناصر تكاليف الرحلات الجوية، وعناصر سعر التذكرة، ثم تطرق إلى كيفية تحديد سعر التذكرة باستخدام تكاليف الرحلات الجوية.

³ د.، كلية العلوم الإدارية والمالية التطبيقية، ليبيا، fairouznaas@gmail.com
⁴ الباحث، الأكاديمية الليبية، ليبيا، mrqaismk9@gmail.com

أولاً: الإطار التمهيدي للدراسة مشكلة الدراسة:

إن عملية التسعير في المنتجات الملموسة (السلع) تكون واضحة بالكامل وسهلة الاحتساب، بينما يكتنفها بعض الغموض في المنتجات غير الملموسة (الخدمات)، خاصة في مجال النقل الجوي، وتوجد العديد من التساؤلات الهامة حول كيفية احتساب تكاليف الرحلة الواحدة وتوزيعها على مقاعد الطائرة لتحديد تكلفة التذكرة الواحدة والوصول إلى سعر بيع هذه التذكرة، لذا فإن مشكلة الدراسة تكمن في إيضاح كيفية تحديد أسعار التذاكر لرحلة ركاب منتظمة وفق تكاليف هذه الرحلة.

أهداف الدراسة:

تسعى الدراسة إلى تسليط الضوء على التكاليف في مجال النقل الجوي بشكل عام، وتكاليف الرحلات الجوية بشكل خاص، مع بيان الكيفية التي تتم بها عملية تسعير التذاكر باستخدام تكاليف الرحلات الجوية.

أهمية الدراسة:

تستمد الدراسة أهميتها من حداثة الموضوع في دولة ليبيا ومدى ضرورته، خاصة في ظل زيادة نشاط شركات النقل الجوي المملوكة للقطاع الخاص، بالإضافة لكونها إحدى المساهمات التي قد تساعد بتوصياتها شركة البراق للنقل الجوي في اتخاذ القرارات المتعلقة بتحديد أسعار التذاكر في المستقبل.

نطاق وحدود الدراسة:

تقتصر على دراسة تكاليف رحلة ركاب منتظمة، واستخدامها في تسعير تذاكر هذه الرحلة، في شركة البراق للنقل الجوي، باستخدام بيانات الشركة عن سنة 2016م.

منهجية الدراسة:

تتبع الدراسة المنهج الوصفي لوصف واقع استخدام تكاليف الرحلات الجوية في تسعير التذاكر، بالإضافة إلى كونه أحد المناهج المناسبة لدراسات الحالة، وقد استعانت الدراسة بما ورد في الأدب المحاسبي والتسويقي في بناء الإطار النظري للدراسة؛ ليكون الزاد والعون في عملية تحليل البيانات، أما الإطار العملي فتم تجميع البيانات من واقع الدفاتر والسجلات والمنظومة الإلكترونية المحاسبية الموجودة في قسم التكاليف بالشركة محل الدراسة، مع طرح بعض التساؤلات على مسئولية عملية التسعير بالشركة ذاتها، وتحليلها وعرضها بطريقة تحقق هدف الدراسة.

مصطلحات الدراسة:

فيما يلي تعريف إجرائي لبعض المصطلحات التي تتناولها الدراسة:

- الرحلة: هي المنتج الرئيسي لشركات النقل الجوي، وتعني نقل الركاب من مطار الإقلاع إلى مطار الهبوط محلياً أو دولياً، وقد تكون بصورة منتظمة أو غير منتظمة.
- الرحلات المنتظمة: هي سلسلة الرحلات التي يتم تشغيلها حسب جداول معلنة من قبل الشركة المنفذة لها، ويتم تسييرها بين مطارين أو أكثر نظير أجر معين.
- القطاع: هو عبارة عن رحلة ذهاب وعودة، أي تنفيذ رحلة نقل من مطار الإقلاع إلى مطار الهبوط ومن مطار الهبوط إلى مطار الإقلاع.
- التذكرة: هي مستند يقوم المسافر من خلاله بالتسجيل للسفر من مكان إلى آخر.
- الركاب: هم الأشخاص المسافرين (عملاء الشركة).

ثانياً: الإطار النظري للدراسة

طبيعة مجال النقل الجوي:

يرى الباحثان أنه من الضروري الإشارة إلى طبيعة مجال النقل الجوي والخدمات التي يقدمها، لما لذلك من انعكاسات على أنظمة التكاليف وطرق وآليات التسعير، وبالتالي التأثير على احتساب تكاليف الرحلات الجوية وتحديد أسعار التذاكر، ويمكن بيان طبيعة مجال النقل الجوي على النحو الآتي:

– على مستوى المجال:

ينفرد مجال النقل الجوي بخصائص معينة، كالحاجة إلى استثمارات مالية ضخمة (كثافة رأس المال)، واستخدام أحدث التقنيات من ناحية الميكنة الآلية والتخصص لزيادة معدل النمو في الإنتاجية وخفض تكلفة النقل وسرعة حركة الركاب والبضائع، بالإضافة إلى شدة المنافسة في هذا المجال على المستويين المحلي والدولي، كما أن نشاط النقل الجوي يعتبر نشاطاً لا مركزياً، ومن الأنشطة عالية الاحتكار، حيث يسيطر عليه عدة دول وشركات عملاقة، ويتأثر هذا المجال بمجموعة من العوامل الخارجية، التي تجعله في تغير مستمر، كالعوامل الجوية والجغرافية والاقتصادية والاجتماعية والسياسية والفنية والهندسية، بالإضافة إلى تأثير مجالات ووسائل النقل الأخرى على مجال النقل الجوي (حسين، 2016).

– على مستوى الخدمات:

تتمثل الخدمات في مجال النقل الجوي في الرحلات الجوية المقدمة، سواءً كانت رحلات ركاب أو بضائع، منتظمة أو عارضة، داخلية أو خارجية، ويتسم هذا المجال بمحدودية كمية الخدمات المقدمة؛ لوجود العديد من العوامل والاعتبارات التي تؤدي إلى ارتفاع تكاليف التشغيل مثل: وزن الطائرة ودرجة الحرارة وطول الرحلة وطرز الطائرة وغيرها (حسين، 2016)، بالإضافة إلى عدم قابلية خدمات النقل الجوي للتخزين (تلاشي الخدمة)، فعلى سبيل المثال إقلاع طائرة تحتوي على 350 مقعد وكان عدد المقاعد المشغولة 290 مقعد هذا يعني أن هناك 60 مقعد شاغر لم يتم الطلب عليها، وهذه المقاعد لن تُخزّن، وبمعنى آخر انعدام الفارق بين الإنتاج والاستهلاك (بالأطرش، 2015)، بالإضافة إلى سمة التلازمية (عدم قابلية الخدمة للانفصال) بحيث تتطلب وجود مقدم الخدمة والمستفيد منها في آن واحد (يوسف، 2009)، وهذه السمات الغالبة في مجال الخدمات بشكل عام. كما أن بعض خدمات النقل الجوي لا يمكن امتلاكها، فمثلاً عند حجز مقعد للسفر في إحدى الطائرات؛ لا يعني هذا أن المسافر قد امتلك المقعد. وعلاوة على ذلك يشير (حسين، 2016) أن مجال النقل الجوي يتميز بالخدمات المتصلة، ويظهر ذلك من خلال: ارتباط رحلة الذهاب برحلة العودة، وارتباط خدمة نقل الركاب بخدمة نقل البضائع في بعض وسائل النقل، بالإضافة إلى تنوع درجات أو مستويات النقل داخل وسيلة النقل الواحدة كالدرجات الممتازة الخاصة برجال الأعمال والدرجات الأولى السياحية والاقتصادية.

ويرى البعض أنه يجب التمييز بين خدمات النقل الجوي في حد ذاتها، وتصنيفها وتقسيمها، وعلى هذا الأساس ميّز الطائي والعلاق (2009) بين الخدمة الجوهر والخدمة التكميلية أو الداعمة، فمثلاً السفر جواً من النقطة X إلى النقطة Y تمثل الخدمة الجوهر (الرحلة)، وفي هذه الرحلة توجد مجموعة من العناصر الإضافية المهمة للخدمة، مثل: الطعام والشراب على متن الطائرة وغيرها من العناصر التكميلية، وقد قدا تمييز آخر، وهو الفصل بين العناصر الملموسة وغير ملموسة للخدمة في مجال النقل الجوي، فأشارا إلى أن الرحلة الجوية من نقطة X إلى نقطة Y تُصنّف على أنها خدمة غير ملموسة بالرغم من صعوبة تقديم هذه الخدمة بدون وجود طائرة، وهي شيء ملموس، علاوة على العناصر الملموسة الأخرى التي تشجع على شراء خدمات شركة النقل الجوي كالطعام والشراب، والصحف والمجلات وغيرها. أما بالأطراش (2015) فقد ميّزت في دراستها بين الخدمات الأساسية والخدمات المساعدة، وأشارت إلى المقصود بالخدمات الأساسية، وهي تلك المتعلقة بعملية نقل وترحيل الأفراد والمنقولات من منطقة إلى أخرى باستخدام أداة النقل الجوي المتمثلة في الطائرة، ويدخل ضمن هذه الخدمات خدمة نقل الركاب والأمتعة وخدمات نقل البضائع (الشحن الجوي) وخدمات نقل البريد، وتشمل جميع هذه الخدمات على ضمان سلامة المنقول خلال فترة النقل، أما الخدمات المساعدة فهي تلك العمليات التي تساعد على تقديم الخدمات الأساسية بسهولة وبسر، مثل: الخدمات الفنية كالمراقبة الجوية وهندسة الممرات الجوية واللاسلكية وهندسة المطارات وتنظيم عمليات الهبوط والإقلاع وما إلى ذلك من العمليات الأرضية.

خصائص التكاليف في مجال النقل الجوي:

أن لطبيعة مجال النقل الجوي والخدمات التي يقدمها وخصائصه التي ينفرد بها انعكاس واضح ومباشر على تكاليف المجال، حيث تتصف التكاليف في مجال النقل الجوي بشكل عام بأنها مرتفعة، وأن نسبة التكاليف الثابتة مرتفعة مقارنة بالتكاليف المتغيرة، ويرجع السبب في ذلك إلى كثافة رأس المال، وهذه الهيكلية في التكاليف لها تأثيراتها على هامش الربح الذي يتوقف إلى حد كبير على مستوى أسعار الخدمات المؤداة (أسعار التذاكر)، كما أن الوزن النسبي للتكاليف سواءً كانت المباشرة أو غير المباشرة يتأثر في مجال النقل الجوي بالظروف البيئية والاقتصادية، التي تعمل في ظلها الطائرات ووسائل النقل الجوي (المطارات وممرات الهبوط والإقلاع ... إلخ)، فمثلاً تتأثر تكاليف الرحلة بفترة

انتظار الطائرة بالمطارات، وتوقف هذه الفترة على مدى كفاءة وإنتاجية العمل بالمطارات، الأمر الذي تعاني منه معظم مطارات الدول النامية (حسين، 2016).

أن الطبيعة الخاصة للتكاليف في مجال النقل الجوي تخلق مشاكل قياس متعددة، وترتبط هذه المشاكل بصفة أساسية بصعوبة احتساب وتحديد بعض عناصر وبنود التكاليف بدقة نظراً لتداخلها وتشابكها مع عناصر وبنود تكاليف أخرى (حسين، 2016)، كما أن الخدمات في مجال النقل الجوي تستهلك فور تقديمها كما سبقت الإشارة، وبالتالي فإن من المفترض تحميل التكاليف وبالكامل على الطاقة التحميلية المستخدمة وليست الطاقة التحميلية المنتجة. فالخدمة المقدمة في مجال النقل تكون في صورة طاقة تحميلية، أما الخدمة المستخدمة فتظهر في صورة حمولات منقولة، كما إن تأثر النقل بالظروف التي يتم تحتها تقديم الخدمات يجعل التكاليف تختلف وفقاً للظروف التي تحكم تكلفة تشغيل كل رحلة من الرحلات من جهة، ومن جهة أخرى الطاقة التحميلية لوسيلة النقل ودرجة استيعاب الحمل لها، وبالطبع فإن أي تغييرات تحدث في التكلفة ستؤثر على السعر، وتجدر الإشارة أيضاً أن تكلفة النقل تتأثر بسياسات التشغيل التي تتبعها الشركة، مثل: التشغيل تحت الطلب، والذي يحدد فيه السعر وفقاً لكل حالة على حدة، أو التشغيل بانتظام على مدار العام أو لفترات موسمية فقط، ومن الواضح أن التكلفة والسعر عادة ما يكونان أعلى نسبياً إذا ما أريد الحفاظ على انتظام معين للخدمة، إذ أن هذا الانتظام يعني احتمال تسيير بعض وحدات النقل بحمولة منخفضة، وأياً كانت الحمولة المستغلة من الطاقة التحميلية المنتجة وأياً كان وقت التشغيل، فإن تحديد السعر يحكمه في الواقع اعتبار مهم، وهو أن يكون الإيراد المحصل قادر على تغطية التكاليف الإجمالية في مختلف أوقات التشغيل (عشماوي، 2005).

ويختلف مجال النقل الجوي عادة في تكلفة الخدمة المقدمة حسب كل حالة على حدة، ولكي يكون التسعير دقيقاً لا بد أن يرتبط بنظام دقيق للتكاليف يُمكن الشركة من الحصول على تكلفة الخدمة المقدمة في مختلف الظروف والأوضاع، وفي هذا الصدد أشار البعض أنه قبل أن تختار شركة النقل الجوي نظاماً معيناً للتكاليف، يجب أن تنظر إلى أهم العوامل المؤثرة على احتساب التكاليف، مثل: تعدد وتنوع عناصر التكاليف، وتداخل الكثير من عناصر التكاليف، خاصة عند تعدد الطائرات المستخدمة في النقل، كما أن بعض التكاليف يصعب تقديرها بسبب الظروف والمخاطر والمحددات والمعوقات البيئية والطبيعية (حسين، 2016).

تسعير خدمات النقل الجوي:

يعتبر قرار تسعير السلع أو الخدمات التي تقدمها الشركة من أكثر القرارات صعوبة وأهمية بالنسبة للإدارة، كون هذا القرار يتأثر بالعديد من العوامل الخارجية التي لا تملك الإدارة السيطرة عليها غالباً، إضافة إلى عامل التكاليف والذي يعتبر الركن الأساسي التي تبني كل قرارات التسعير على أساسه، لأن سعر البيع في النهاية لا بد أن يكون كافياً لتغطية إجمالي التكاليف وتحقيق نسبة من الربح (الحارس، 2004).

أن الأساس السائد في تحديد السعر في أبسط أشكاله، هو إضافة نسبة هامش ربح إلى تكلفة إنتاج الخدمة، ويعتبر هذا الأساس واسع الاستخدام في الصناعات الخدمية المتنوعة، مثل: الإنشاءات والمحاسبة وخدمات النقل (بالم، 2009)، فمثلاً في مجال النقل، يتم احتساب التكلفة على أساس المسافر الواحد وبعد ذلك تضاف النسبة المطلوبة كهامش ربح لإيجاد سعر البيع، كذلك يمكن تسعير التذكرة عن طريق تحديد نقطة التعادل، فمدير التسويق في شركات النقل الجوي عليه أن يقوم بتقدير عدد المقاعد التي يجب إشغالها حتى يتمكن من تغطية تكاليف الرحلة وتحقيق أرباح مناسبة (الحواري وعواد، 2002)، ويشير يوسف (2009) إلى عدة أسس شائعة الاستخدام في تحديد أسعار التذاكر، منها على سبيل المثال: التسعير على أساس التكاليف الكلية مع هامش الربح؛ التسعير على أساس مُجاراة المنافسين؛ التسعير على أساس شهرة الشركة؛ التسعير على أساس الأهداف التسويقية للتسعير (البقاء في السوق، زيادة الأرباح، قيادة الجودة، زيادة الحصة السوقية، اختراق أسواق جديدة، اختلاف الخدمات)؛ التسعير على أساس العوامل الخارجية (البعد الجغرافي، العوامل الاقتصادية، الاستثمار، الاستقرار السياسي، التطور التكنولوجي، حجم السكان، الإتصالات، الضرائب)؛ التسعير على أساس الطلب والقدرة الشرائية للعميل.

ويرى الباحثان أنه في مجال النقل الجوي تعتبر تكلفة الرحلة الجوية بمثابة الأرضية لسعر التذكرة، ولكنها ليست المتحكم الوحيد في أسعار التذاكر، فمن العوامل الأخرى: مسافة السفر، حيث من البديهي أن تزيد أسعار التذاكر كلما زادت المسافة المقطوعة أثناء الرحلة، وكذلك عدد مرات التوقف، فالرحلات المباشرة تكون في الغالب أعلى سعراً من الرحلات متعددة الوقفات، بالإضافة إلى توقيت الرحلة، فالرحلات الجوية الليلية تكون أرخص من الرحلات في النهار، بسبب انخفاض الإقبال عليها، كما أن الرحلات المحجوزة خلال اللحظات الأخيرة تكون باهظة الثمن؛ لشدة احتياج المسافر لها، وعلاوة على ما سبق يلعب كل من الطلب والعرض ومستوى الخدمة والمنافسة بين الشركات دوراً بارزاً في تغيير أسعار التذاكر، ولكن بشكل عام فإن الهدف من هذا التغيير هو تحقيق أقصى ربح ممكن.

ثالثاً: الإطار العملي للدراسة

سيتم في هذا الجزء من الدراسة التعرف على كيفية تحديد تكلفة الرحلة الجوية واستخدامها في تسعير التذاكر في شركة البراق للنقل الجوي، وتعتبر هذه الشركة أول شركة طيران ليبية مساهمة مملوكة للقطاع الخاص، تقدم خدمات النقل المنتظم والعارض للركاب والبضائع وتأجير طائراتها إلى شركات طيران أخرى، أما من الناحية المحاسبية فهي لديها نظام محاسبي إلكتروني متكامل يربط بين إدارة العمليات والإدارة المالية والإدارة التجارية وغيرها من الإدارات ذات العلاقة، وتتضمن الإدارة المالية بالشركة قسم مختص باحتساب تكاليف الرحلات الجوية، ويُطبق هذا القسم نظام التكاليف على أساس النشاط (ABC)، وجاء تطبيق هذا النظام بناءً على توصيات دراسة الفرجاني (2013)، التي أجريت على الشركة نفسها، واستهدفت دراسة الفروض الأساسية وأهم الصعوبات التي تواجه تطبيق نظام (ABC) في الشركة، وتوصلت إلى أن الشركة لديها الفروض الأساسية لتطبيق نظام التكاليف على أساس النشاط، وإنه توجد إمكانية لتطبيق هذا النظام في الشركة.

ويرى الباحثان أنه من المهم كخطوة أولى في هذا الجانب من الدراسة استعراض بنود تكاليف الرحلات الجوية والتصنيف المتبع داخل الشركة؛ لما لذلك من أهمية في عملية تحليل البيانات من جهة وتحقيق هدف الدراسة من جهة أخرى، وهو وصف واقع استخدام التكاليف في تسعير التذاكر.

وبالإطلاع على حسابات وتقارير التكاليف والمنظومة المحاسبية الإلكترونية بقسم التكاليف بالشركة محل الدراسة، تبين أن عناصر أو بنود تكلفة رحلة الركاب المنتظمة تصنف في شركة البراق للنقل الجوي إلى: تكاليف مباشرة وتكاليف غير مباشرة، والتكاليف المباشرة تصنف إلى: تكاليف مباشرة متغيرة وتكاليف مباشرة ثابتة، وبمعنى آخر فإن شركة البراق تصنف تكاليف الرحلات الجوية حسب العلاقة بوحدة المنتج (الخدمة)، ثم تقوم بتصنيف التكاليف المباشرة حسب العلاقة بمستوى النشاط، وفيما يلي وصفاً لكل عناصر تكاليف الرحلات الجوية بشركة البراق:

أولاً: التكاليف المباشرة:

1. التكاليف المباشرة الثابتة:

هي المبالغ التي ترتبط مباشرة بالرحلة المنفذة؛ والتي تبقى ثابتة في مجموعها ولا تتغير بتغير عدد الرحلات، ولكن نصيب الرحلة الواحدة من هذه التكاليف يتغير مع تغير عدد الرحلات، بمعنى زيادة هذه التكلفة للرحلة الواحدة في حال انخفاض عدد الرحلات والعكس صحيح، ويختلف تصنيف هذه البنود كون الطائرة المنفذة للرحلة مملوكة للشركة أو مستأجرة من شركات أخرى، كما هو موضح في الجدول رقم (1).

الجدول رقم (1): التكاليف المباشرة الثابتة لرحلة الركاب المنتظمة

الشرح	البند
إذا كنت الطائرة مملوكة للشركة فيمثل بند الاستهلاك البند الأول في تكاليف الرحلة، وتستهلك شركة البراق طائراتها وفقاً لطريقة القسط الثابت، بحيث يتم احتساب قسط الاستهلاك السنوي لكل طائرة مملوكة للشركة ثم يتم تخصيص القيمة على عدد الرحلات التي قامت بها كل طائرة وفقاً لزمّن طيرانها.	استهلاك الطائرة
إذا كانت الطائرة مؤجرة فيحل بند إيجار الطائرة محل بند الاستهلاك، وتوجد عدة أنواع من عقود إيجار الطائرات منها: النوع الأول: وهو الأكثر شيوعاً واستخداماً ويسمى ACMI وهذا الاسم يعتبر اختصاراً لشروط العقد وهي: (A) اختصار لكلمة Aircraft وتعني الطائرة؛ (C) اختصار لكلمة Crew وتعني الطاقم الجوي للرحلة؛ (M) اختصار لكلمة Maintenance وتعني صيانة الطائرة؛ (I) اختصار لكلمة Insurance وتعني تأمين الطائرة. أي أن قيمة الإيجار التي ستدفعها شركة البراق تشمل إيجار الطائرة بالإضافة والطاقم والصيانة والتأمين، كما ينص هذا العقد على ما يسمى بالحد الأدنى للساعات، ومن المتعارف عليه أن يكون حوالي 200 ساعة، وتحمل شركة البراق هذه القيمة سواءً تم تشغيل الطائرة لهذا العدد من الساعات أم أقل منه. النوع الثاني: وهو أقل انتشاراً واستخداماً ويسمى بعقد الإيجار الجاف (Dry Lease) وعادة ما يستخدم هذا النوع عندما تكون مدة إيجار الطائرة طويلة تمتد لعدة سنوات، ومن شروط هذا العقد إنه يتضمن قيمة إيجار الطائرة فقط بدون الطاقم الجوي والصيانة والتأمين.	إيجار الطائرة
هي القيمة التي تدفعها الشركة نظير صيانة طائراتها عند تعطلها أو وجود خلل بها، بالإضافة للمصاريف الأخرى التي تدفعها الشركة بصفة دورية سواءً تم تشغيل الطائرة أم لا، ولا يشمل هذا البند تكلفة صيانة التي تزيد من العمر الإنتاجي للطائرة.	صيانة الطائرة
تعتبر قيمة ثابتة تدفعها الشركة مقابل التأمين على الطائرة والركاب والطرف الثالث لشركات التأمين التي تتعامل معها، ويتم تخصيص هذه التكلفة على الرحلات وفقاً لزمّن طيران كل طائرة، وفي حال كانت الطائرة المنفذة للرحلة مستأجرة فتوجد بعض التأمينات الإضافية التي تدفعها شركة البراق في السنوات الأخيرة	تأمين الطائرة

مثل: التأمين ضد الحروب والتأمين ضد الإرهاب، وهي تكلفة ثابتة تحسب حسب مدة أو فترة العقد لكل طائرة.	
هي قيمة متفق عليها مع الطاقم الجوي عند التعاقد، وتحملها الشركة إذا نفذ الطاقم عدد ساعات طيران في حدود الساعات المتفق عليها مسبقاً.	مرتبات الطاقم الجوي

2. التكاليف المباشرة المتغيرة:

هي التكاليف التي يمكن تتبعها وربطها وتخصيصها مباشرة على الرحلات، وتتغير في مجموعها بتغير عدد الرحلات التي تقوم الشركة بها ولكنها ثابتة بالنسبة للرحلة الواحدة، وتحملها الشركة سواءً كانت الطائرة المنفذة للرحلة مملوكة للشركة أو مستأجرة من شركات أخرى، والجدول رقم (2) يوضح هذه التكاليف.

الجدول رقم (2): التكاليف المباشرة المتغيرة لرحلة الركاب المنتظمة

الشرح	البند
تمثل نسبة معينة من السعر الأساسي للتذكرة يأخذها وكيل الشركة نظير بيع تذكرة الرحلة.	عمولة الوكيل
تشمل قيمة التموين الجاف مثل: المناديل وأكياس القمامة والمياه والعصائر والشاي والثلج المكعب والصابون والمستلزمات الأخرى التي يحتاجها المسافرين، بالإضافة إلى قيمة الوجبات الغذائية المقدمة على متن الطائرة أثناء الرحلة للركاب المسافرين أو للطواقم الجوي.	التموين
يقصد بتكلفة الهبوط تلك القيمة التي تدفعها الشركة عند هبوط طائراتها في المطارات المحلية أو الخارجية، ويتم تحميلها كتكاليف مباشرة متغيرة على كل رحلة، أما تكلفة الترحيل فهي قيمة الرسوم التي تدفعها الشركة لمصلحة الطيران المدني وفقاً للقوانين المنظمة للمطارات المختلفة نظير الخدمات المقدمة من قبل أبراج المراقبة بالمطار، وبالنسبة لتكلفة الملاحة الجوية فهي الرسوم التي تدفعها الشركة للمطار مقابل الخدمات الملاحية.	الهبوط والترحيل والملاحة الجوية
قيمة تتحملها الشركة نتيجة مرور طائراتها خلال الرحلات الخارجية على أجواء بعض الدول سواءً بهبوط أو دون هبوط الطائرة، وتحسب بعدد الأميال التي تقطعها الطائرة فوق الأجواء، وتدفع إلى منظمات طيران عالمية مثل: الاتحاد الدولي للنقل الجوي (IATA) International Air Transport Association، ومنظمة Eurocontrol وغيرها، كما تقوم بعض الدول بالإضافة للرسوم السابقة بفرض رسوم عبور للطائرات داخل أجواء المطار مثل: مطارات جمهورية مصر العربية.	رسوم العبور
قيمة تدفعها الشركة نظير حصولها على الخدمات الأرضية وخدمات المناولة المقدمة من قبل الغير، وتشمل الخدمات الأرضية استقبال المسافرين وتوجيههم واستقبال الطائرات وتنظيم حركتها (الإرشاد الأرضي) وتزويد الطائرة بالمعدات والقوة المحركة اللازمة وتنظيف الطائرة وسلم الركاب وتزويد دورات المياه في الطائرة بالماء، أما خدمات المناولة فيقصد بها استلام ونقل أمتعة أو حقائب الركاب من صالات المطار إلى الطائرة والعكس.	الخدمات الأرضية والمناولة
هي القيمة المدفوعة على كل رحلة للشركات التي تتعاقد معها شركة البراق في بعض المطارات الخارجية مقابل ما تقدمه من خدمات كالإشراف على الرحلة وتوفير بعض الخدمات للرحلة.	عمولة تقديم خدمات للرحلة
يقصد به كمية الوقود المستهلكة (بالتر) خلال الرحلة من لحظة الإقلاع حتى لحظة الهبوط، وكلما زادت المسافة والوزن زاد استهلاك الوقود والعكس صحيح. وتجدر الإشارة هنا أن تكلفة الوقود تزداد إذا تم تزويد الطائرة بالوقود في دولة أخرى، لذا تسعى شركة البراق دائماً لتزويد طائراتها بالكمية اللازمة من الوقود في ليبيا في الحدود القانونية التي يسمح بها كابتن الطائرة؛ لأن كمية الوقود تؤثر على وزن الطائرة، وبالتالي في حال كان الوزن أكثر مما يجب ستعرض الطائرة للخطر.	الوقود
تدفعها الشركة في بعض الأحيان للطواقم الجوي كتحفيز لهم لتنفيذ بعض الرحلات العارضة أو نتيجة تأخير إحدى الرحلات حتى منتصف الليل، وقد تدفع أحياناً نتيجة لخطورة الرحلة المقدمة مثل نقل مبعدين أو لأن الرحلة متجهة لدول معينة تنتشر الأمراض والأوبئة فيها.	علاوة طاقم الرحلة
تعتبر هذه التكلفة من التكاليف المتدرجة التي تبقى ثابتة عند مستوى معين ثم تزداد بتغير حجم النشاط، فهذه التكلفة ثابتة في حدود ساعات الطيران المتفق عليها عند تعيين بعض أعضاء الطاقم الجوي؛ والتي تدفع لهم كمرتب أساسي، أما عند تنفيذ أعضاء الطاقم لعدد ساعات طيران أكثر من عدد الساعات المتفق عليها في عقد التعيين فتعتبر قيمة هذه الساعات من التكاليف المتغيرة التي تزداد بزيادة عدد الرحلات، وتحسب هذه التكلفة وفقاً لكل ساعة طيران إضافية وتحمل على الرحلات المعنية.	عمل إضافي للطواقم الجوي

تشمل تكلفة الانتظار والوقوف والإيواء للطائرة، ففي حال وقوف الطائرة لعدة ساعات تتخطى فترة السماح المحددة من قبل قوانين المطارات، تقوم الشركة بدفع رسوم ووقوف حسب قوانين الطيران المدني أو قوانين الجهات المنظمة، وتحسب بعدد ساعات الوقوف، وعند تجاوز عدد ساعات الوقوف لحد معين يتم احتساب ما يسمى بتكلفة إيواء الطائرة (مبيت الطائرة).	رسوم الوقوف
في حال تشغيل الطائرة لعدد ساعات طيران أكثر من العدد المتفق عليه في عقد الإيجار ACMI يتم احتساب تكلفة كل ساعة إضافية على كل رحلة وذلك وفقاً للعقد، وتعتبر هذه التكلفة من التكاليف المباشرة المتغيرة لسهولة تحميلها على كل رحلة.	ساعات الطيران الإضافية من استئجار الطائرة

ثانياً: التكاليف غير المباشرة (الإضافية):

يقصد بها جميع التكاليف التي لا يمكن ربطها أو تتبعها أو تخصيصها بسهولة على الرحلات الجوية المنفذة إلا باستخدام وسائل وطرق ربط حكمية، وتقوم شركة البراق للنقل الجوي بتخصيص هذه التكاليف وفقاً لنظام التكاليف على أساس الأنشطة، حيث تقوم الشركة بتحديد الأنشطة الرئيسية لخدمة نقل الركاب ومن ثم تجميع هذه الأنشطة في مجموعات تكلفة ثم تقوم بتحديد تكلفة كل نشاط للوصول إلى تحديد مقدار استفادة الرحلات من هذه التكاليف، وبالتالي تخصيص التكاليف غير المباشرة (الإضافية) على الرحلات الجوية.

وتقوم الشركة محل الدراسة بحوالي 37 نشاط رئيسي لخدمة الركاب، منها على سبيل المثال: نشاط الاستفسار والحجز، نشاط إصدار وبيع التذاكر، نشاط تعاقد ومتابعة مبيعات وحجوزات الوكالات السياحية، نشاط إعداد جداول الرحلات، نشاط إعداد التذاكر للطاير الجوي، نشاط إعداد خطة الطيران الآلية لكل رحلة، نشاط متابعة الحالة الجوية للمطارات، نشاط التقرير عن مواعيد إقلاع الرحلات وهبوطها وأسباب تأخرها، نشاط أمن وسلامة الطائرات، نشاط خدمات شبك تسليم بطاقات الصعود للركاب، نشاط انتظار الركاب في صالة الانتظار، نشاط التعرف على حقائب الركاب، نشاط ووقوف وإيواء الطائرة بمطارات التشغيل، نشاط الصيانة العارضة (الفرجاني، 2013).

ويتم تجميع الأنشطة المتشابهة والمرتبطة ببعضها في مجموعات تكلفة (عدد 9 مجموعات تكلفة) نظراً لعددتها الكبير؛ لتسهيل التعامل معها، ولا يتم استخدام مسبب تكلفة لكل نشاط، ثم يبدأ تخصيص قيمة الموارد والتكاليف على مجموعات التكلفة المختلفة بشكل مباشرة، وبعد ذلك يتم تحديد مقدار استفادة رحلات الركاب من مجموعات التكلفة، باستخدام مسببات التكلفة (عدد الرحلات مثلاً)، ووفقاً لحاجة رحلات الركاب للموارد المستنفذة في تنفيذ الأنشطة.

وتشمل التكاليف غير المباشرة قيمة إيجار مخازن قطع الغيار ومرتببات مدرء المحطات والفنيين والمهندسين وتكلفة التسويق وتكلفة بعض الخدمات المقدمة لأعضاء الطاقم الجوي قبل أو بعد تنفيذ الرحلة وتكلفة أعضاء أمن وسلامة للطائرات وتكلفة المتابعة والتخطيط لعملية الصيانة الخاصة بالطائرات من التكاليف الإضافية اللازمة، التي تتحملها الشركة في سبيل تنفيذ رحلاتها المختلفة.

وبعد التعرف على عناصر تكاليف الرحلات الجوية وتصنيفاتها المختلفة بالشركة، يرى الباحثان أنه من الضروري تسليط الضوء على سعر تذكرة الشركة محل الدراسة، ويُقصد بها تلك القيمة التي سيدفعها المسافر للشركة مقابل حصوله على مقعد في الطائرة، أما أهم عناصرها فيوضحها الجدول رقم (3).

الجدول رقم (3): عناصر سعر التذكرة

العنصر	الشرح
السعر الأساسي	يقصد بالسعر الأساسي متوسط تكلفة المقعد، وتنص قوانين الطيران أن يكون أساسي التذكرة للطفل 75% وللرضيع 10% من السعر الأساسي للبالغ.
رسوم المغادرة*	قيمة تدفع على مغادرة كل راكب سواء في الرحلات الداخلية أو الخارجية، حيث تدفع لمصلحة المطارات في الرحلات الداخلية، أما في الرحلات الخارجية فتدفع لمصلحة المطارات عند الذهاب وللمطارات الخارجية عند العودة، وتكون قيمة ثابتة محددة من قبل مصلحة الطيران المدني.
ضريبة التأمين	تقوم شركة البراق بدفع قسط تأمين سنوي لشركات التأمين مقابل تأمينها على الركاب ومن ثم تقوم الشركة بتحديد نصيب كل راكب من هذا القسط وإضافة القيمة لسعر التذكرة الأساسي.
رسوم الدمغة	هي قيمة ثابتة (1000 درهم) تفرضها الدولة على كل تذكرة سفر، وتدفع هذه القيمة لمصلحة الضرائب.
هامش الربح	هو النسبة التي تقوم الشركة بإضافتها لمتوسط تكلفة المقعد والتي تمثل ربحاً للشركة، ومن خلال هذا الهامش تقوم الشركة بتغطية التكاليف غير المباشرة (الإضافية) للرحلات المنفذة.

* تعتبر القوانين والتشريعات التي تصدرها الجهات المعنية في الدولة من ضمن العوامل التي تؤثر بشكل كبير في عملية تسعير التذاكر، فمثلاً في الفترة الأخيرة قامت مصلحة الطيران المدني بزيادة رسوم المغادرة على كل راكب مما يؤثر بشكل مباشر على زيادة أسعار التذاكر باعتبار أن رسوم المغادرة من العناصر الداخلة في احتساب سعر التذكرة. يستنتج من الجدول السابق، أن تكلفة الرحلة تعتبر من أهم العوامل التي يجب على الشركة أخذها في الحسبان أثناء عملية تسعير التذاكر، حيث أن سعر التذكرة لا بد أن يغطي تكلفة الرحلة بالإضافة للضرائب والتأمينات المختلفة مع وجود هامش ربح معين.

وبطرح مجموعة من التساؤلات على المسؤولين في الإدارة المالية والتجارية بالشركة محل الدراسة، فأشاروا إلى أن تكلفة الرحلة الجوية قد تختلف بين يوم وآخر وبين وقت وآخر في نفس اليوم ولنفس الشركة، وبالتالي فهي تعتبر أحد أسباب اختلاف أسعار التذاكر، ومع ذلك، لا تقوم شركة البراق للنقل الجوي بتسعير كل رحلة على حدى وإنما تقوم بتسعير رحلة معينة في قطاع معين بناءً على متوسطات محددة لكل عنصر من عناصر التكلفة خلال فترة زمنية معينة، ولا تضع الشركة سعراً واحداً ثابتاً لجميع تذاكرها؛ لتعدد فئات الركاب وأنواع التذاكر، وتجدر الإشارة هنا أن شركة البراق تعتمد على التذاكر الأسبوعية أو الشهرية أو الربع والنصف سنوية أو السنوية وغيرها، وبالطبع كلما زادت صلاحية التذكرة كلما زاد سعرها والعكس. كما أن الشركة لا تقسم التذاكر حسب درجات السفر على متن الطائرة، فكل مقاعد الطائرة تعتبر من الدرجة الاقتصادية. كما يُقسم كل نوع حسب أعمار الركاب فسعر التذكرة للشخص البالغ يختلف عن الطفل (من سنتين إلى 12 سنة) والرضيع (من شهر إلى سنتين)؛ لأن نصيب كل منهم من تكلفة الرحلة يختلف عن الآخر، فالطفل يتحمل أقل من البالغ بينما الرضيع فهو لا يأخذ مقعداً في الطائرة ولا تتكبد الشركة تكاليف تُذكر لتقديم خدمات إضافية له. ويعتبر قسم الدراسات والتكلفة والإحصاء التابع للإدارة التجارية بشركة البراق للنقل الجوي هو القسم المسؤول عن توزيع التكلفة المقدرة للرحلة الجوية، حيث يتم تقدير تكلفة الرحلة لقطاع وخط معين بناءً على متوسط تكاليف الرحلات لفترة زمنية سابقة لنفس القطاع أو الخط، ويستخدم في توزيع التكاليف نسب امتلاء معينة متعلقة بأعداد الركاب وفئاتهم، وبناءً عليها يقوم بوضع السعر المناسب لكل فئة من فئات الركاب، ويقصد بنسبة امتلاء الطائرة عدد الركاب مقارنة بعدد المقاعد المعروضة للبيع، وتعتبر من العوامل المهمة التي تساهم في عملية تسعير التذاكر، وتُحسب هذه النسبة بالمعادلة الآتية:

$$\text{نسبة امتلاء الطائرة} = \text{متوسط عدد الركاب} \div \text{عدد مقاعد الطائرة المعروضة للبيع}$$

وبمعنى أن الشركة محل الدراسة لا تقوم بعرض كل مقاعد الطائرة للبيع فهناك عدد معين من المقاعد لا يتم عرضه للبيع؛ لتخصيصه للمهندس أو المرحل الجوي في حالة مرافقته للرحلة أو تخصيصه لأفراد الأمن المرافقين للرحلة، فمثلاً الطائرة نوع B737-800 عدد مقاعدها 168 مقعد ولكن يعرض للبيع حوالي 165 أو 166 مقعد فقط، وبالتالي فإن نسبة الامتلاء تحسب على العدد المعروض للبيع من مقاعد الطائرة.

وفي سبيل توضيح ووصف واقع عملية التسعير باستخدام التكاليف في الشركة محل الدراسة، وتحقيقاً لأهداف هذه الدراسة، تم استخدام بيانات رحلة ركاب خارجية منتظمة لقطاع معين والمنفذة بطائرة مملوكة للشركة نوع B737-800، وفيما يلي الخطوات المستخدمة في تسعير التذاكر في شركة البراق للنقل الجوي (ملاحظة مهمة: أن الأرقام الواردة في المثال لا تعبر عن أرقام فعلية وإنما أرقاماً افتراضية توضح كيفية توزيع تكاليف الرحلة على فئات الركاب المختلفة للوصول إلى تحديد السعر النهائي للتذكرة، وقد تم استخدام أرقاماً افتراضية نظراً لخصوصية البيانات التي تتضمنها تقارير التكاليف، بالإضافة لكون تقارير التكاليف من التقارير الداخلية التي تفيد إدارة الشركة، وليست للنشر الخارجي).

1. تقوم الشركة بتحديد متوسط التكلفة المباشرة للرحلة، كما موضح في الجدول رقم (4).

الجدول رقم (4): متوسط تكاليف الرحلة في قطاع معين

متوسط التكلفة			
القيمة	التكاليف المباشرة الثابتة	القيمة	التكاليف المباشرة المتغيرة
2,780.300	تكلفة استهلاك الطائرة	2,420.000	تموين الرحلة
524.700	تأمين الطائرة	697.700	الهبوط والترحيل والملاحة الجوية
1,420.500	مرتبات الطاقم الجوي	222.800	رسوم العبور
2,850.800	صيانة الطائرة	2,233.000	خدمات أرضية ومناولة مقدمة من قبل الغير
		206.350	عمولة تقديم خدمات الرحلة

وقود الرحلة	3,303.750
رسوم الوقوف	190.600

2. تحديد نسبة امتلاء الطائرة في الرحلة المستهدفة، وبافتراض كان متوسط عدد الركاب 120 راكب، فتكون نسبة الامتلاء = $100 \times \frac{120}{166}$: النسبة = 72.289% تقريباً.
3. يتم تقدير نسبة الركاب البالغين والأطفال والرضع من متوسط عدد الركاب المذكور أعلاه، وعادة يُقدر القسم المسؤول نسبة كل فئة على النحو التالي: نسبة البالغين 85%، نسبة الأطفال 10%، نسبة الرضع 5% من متوسط عدد الركاب، والجدول رقم (5) يوضح متوسط عدد الركاب لكل فئة.
- الجدول رقم (5): متوسط الركاب للفئات المختلفة

البيان	متوسط عدد الركاب	×	نسبة الفئات	=	عدد الركاب من كل فئة
متوسط عدد الركاب البالغين	120	×	85%	=	102 بالغ
متوسط عدد الركاب الأطفال	120	×	10%	=	12 طفل
متوسط عدد الركاب الرضع	120	×	5%	=	6 رضع

4. بناءً على المتوسطات السابقة، يُحتسب متوسط تكلفة المقعد لكل رحلة عن طريق جمع التكاليف المباشرة المتغيرة والثابتة، وقسمتها على متوسط عدد الركاب كما هو موضح في الجدول رقم (6).
- الجدول رقم (6): إجمالي متوسط التكاليف المباشرة

البيان	القيمة
مجموع متوسط التكاليف المباشرة المتغيرة	9,274.200 دينار
مجموع متوسط التكاليف المباشرة الثابتة	7,576.300 دينار
إجمالي متوسط التكاليف المباشرة	16,850.500 دينار
متوسط تكلفة المقعد = $\frac{16,850.500}{120 \text{ راكب}} =$ متوسط عدد الركاب	140.421 دينار تقريباً

5. ثم تقوم الشركة بعد احتساب قيمة متوسط تكلفة المقعد باحتساب متوسط تكلفة المقعد للراكب حسب فئته (البالغ والطفل والرضع) كلاً منهم على حدى، وبناءً على نسب معينة تؤخذ من متوسط تكلفة المقعد المحسوب أعلاه، حيث يُحدد متوسط تكلفة المقعد للراكب البالغ بنسبة 100% وللطفل بنسبة 75% وللرضع بنسبة 10% من متوسط تكلفة المقعد المحسوب أعلاه، وعليه يكون نصيب الركاب الأطفال والرضع من إجمالي متوسط التكاليف المباشرة على النحو الموضح في الجدول (7).

الجدول رقم (7): نصيب الركاب الأطفال والرضع من إجمالي متوسط التكاليف المباشرة

البيان	متوسط تكلفة المقعد	النسبة	المتوسط	العدد	الإجمالي
متوسط تكلفة المقعد للطفل	140.421	75%	105.316	12 طفل	1,263.789
متوسط تكلفة المقعد للرضع	140.421	10%	14.042	6 رضع	84.253
الإجمالي					1,348.042

- يتضح من خلال الجدول السابق أن نصيب الركاب الأطفال من إجمالي متوسط التكاليف المباشرة بلغ 1,263.789 دينار تقريباً، في حين بلغ نصيب الركاب الرضع من إجمالي متوسط التكاليف المباشرة 84.253 دينار تقريباً، أي أن إجمالي ما يتحمله الركاب الأطفال والرضع معاً من متوسط التكلفة المباشرة للرحلة يساوي 1,348.042 دينار تقريباً، أما نصيب الركاب البالغين من إجمالي متوسط تكلفة الرحلة فيتم احتسابه عن طريق خصم إجمالي نصيب الركاب الأطفال والرضع معاً من إجمالي متوسط التكاليف المباشرة، ثم تتم قسمة القيمة المتبقية على متوسط عدد الركاب البالغين، كما هو موضح في الجدول رقم (8).

الجدول رقم (8): متوسط تكلفة المقعد للراكب البالغ

البيان	القيمة
متوسط تكلفة المقعد للراكب البالغ:	
إجمالي متوسط التكاليف المباشرة	16,850.500
نصيب الركاب الأطفال والرُّضع	(1,348.042)
نصيب الركاب البالغين من إجمالي متوسط التكاليف	15,502.458
متوسط تكلفة المقعد للراكب البالغ = $\frac{\text{نصيب الركاب البالغين من إجمالي متوسط التكاليف}}{\text{عدد الركاب البالغين}} = \frac{15,502.458}{102 \text{ راكب}}$	151.985

6. بعد ذلك تقوم الشركة بمجموعة من الخطوات لبناء سعر التذكرة كإضافة الضرائب والتأمينات لمتوسط تكلفة كل مقعد، وتختلف هذه الضرائب والتأمينات حسب فئات الركاب، فبالنسبة للبالغين والأطفال لا يوجد اختلاف بينهم، أما بالنسبة للرُّضع فيتم إضافة قيمة التأمين فقط. ولنفترض في الحالة السابقة أن قيمة الرسوم والضرائب والتأمين على الركاب كانت كما موضح بالجدول رقم (10).

الجدول رقم (9): الضرائب والتأمينات

رسوم المغادرة (ليبيا)	التأمين	رسوم مغادرة الدولة الأخرى	رسوم الدمغة
6.000 دينار/ تذكرة	8.000 دينار/ تذكرة	30.000 دينار/ تذكرة	1.000 دينار/ تذكرة

وبذلك تكون إجمالي قيمة الرسوم والضرائب والتأمين لكل فئة من فئات الركاب والتي ستضاف لمتوسط تكلفة المقعد كما هي موضحة بالجدول رقم (11).

الجدول رقم (11): إجمالي الضرائب والتأمينات لفئات المختلفة

البيان	البالغين	الأطفال	الرُّضع
رسوم المغادرة (ليبيا)	6.000	6.000	-
التأمين	8.000	8.000	8.000
رسوم مغادرة الدولة الأخرى	30.000	30.000	-
رسوم الدمغة	1.000	1.000	-
المجموع	45.000	45.000	8.000

وبهذا يكون سعر التذكرة بدون هامش الربح لكل فئة من فئات الركاب كما هو موضح في الجدول رقم (12).

الجدول رقم (12): سعر التذكرة بدون هامش الربح لفئات الركاب المختلفة

البيان	البالغين	الأطفال	الرُّضع
متوسط تكلفة المقعد	151.985	105.316	14.042
رسوم المغادرة (ليبيا)	6.000	6.000	-
التأمين	8.000	8.000	8.000
رسوم مغادرة الدولة الأخرى	30.000	30.000	-
رسوم الدمغة	1.000	1.000	-
الإجمالي	196.985	150.316	22.042

7. بعد إضافة الرسوم والضرائب والتأمينات على متوسط تكلفة المقعد لكل فئة من فئات الركاب، يتم مقارنة هذه الأسعار مع أسعار شركات الطيران الليبية الأخرى حتى تتمكن الشركة من معرفة مقدار النسبة الممكنة إضافتها للسعر المحسوب، بحيث تغطي التكاليف غير المباشرة (الإضافة) وتحقق هامش ربح، وفي الحالة السابقة نفترض أن أسعار شركات الطيران الليبية الأخرى لفئات الركاب المختلفة كانت على النحو الموضح في الجدول رقم (13).

الجدول رقم (13): أسعار شركات الطيران الليبية الأخرى

الفئة	من	إلى
البالغ	250.000 دينار	285.000 دينار

الطفل	180.000 دينار	205.000 دينار
الرضيع	20.000 دينار	30.000 دينار

وبمقارنة أسعار شركة البراق مع أسعار الشركات الأخرى الموضحة بالجدول السابق نجد أن الشركة يمكنها إضافة هامش ربح لكل فئة من فئات الركاب، حيث تستطيع الشركة بيع تذاكرها بسعر 245 دينار وتحقيق هامش ربح في هذه الحالة قدره 48 دينار تقريباً، أي بمعدل 19.59% تقريباً من سعر البيع على كل تذكرة مبيعة من فئة البالغين، أو ببيعها بسعر 285 دينار ويكون الربح في هذه الحالة 88 دينار تقريباً، أي بمعدل 30.87% تقريباً من سعر البيع على كل تذكرة مبيعة من نفس الفئة، ففي الحالة الأولى ستمكن الشركة من جذب الزبائن باعتبارها الأقل سعراً في السوق، أما في الحالة الثانية فلن تستطيع الشركة جذب عدد كبير من الزبائن باعتبارها الأعلى سعراً، وهكذا بالنسبة للفئات الأخرى.

أما في حال كان السعر الموضح في الجدول (بدون هامش الربح) أعلى بكثير من أسعار شركات الطيران الليبية الأخرى فلن تتمكن الشركة من بيع تذاكرها بهذا السعر لعدة أسباب أهمها: إدراك الزبون وطريقة تفكيره، فبعض العملاء ينظرون للخدمة على إنها منتج أقل منفعة من السلعة نظراً لعدم امتلاكهم للخدمة بالإضافة إلى صعوبة تقييم جودتها بصورة موضوعية كما هو الوضع في المنتجات الملموسة، لذا فإن شركة البراق لا يمكنها وضع سعر أعلى بكثير من أسعار الشركات المنافسة الموجودة في السوق المحلي. كما يجب أن ننظر الشركة إلى الموسم وحجم الطلب، حيث قد يرتفع الطلب على رحلات الشركة خاصة في فصل الصيف أو أثناء العطلات أو في نهاية العام أو في بعض المناسبات والأعياد وهو ما يسمى (High Season)، في حين ينخفض الطلب على رحلات الشركة في مواسم أخرى خاصة في فصل الشتاء أو بداية العام الدراسي وهو ما يسمى (Low Season).

وتتجه شركة البراق في بعض الحالات إلى تقليل تكلفة الرحلة أو للأموال الدعائية لزيادة نسبة امتلاء الطائرة كالدعاية والترويج لخدمات الشركة أو منح بعض الزبائن تخفيضات بسيطة على أسعار التذاكر، مثل: منح الشركة لأسعار مميزة لموظفي شركة معينة أو لطلاب الجامعات أو لفئة معينة وذلك لجذب العملاء، وبالتالي زيادة نسبة الامتلاء، فكلما زادت نسبة امتلاء الطائرة يقل متوسط تكلفة المقعد الواحد والعكس، وتتأثر عملية التسعير كنتيجة لهذا الإجراء، وفي حال لم تتمكن الشركة من زيادة نسبة امتلاء الطائرة بكل الوسائل السابقة ستلجأ إلى إيقاف الخط بشكل مؤقت أو إغلاقه باعتباره خط خاسر.

وتجدر الإشارة إلى إن شركة البراق تأخذ في اعتبارها عند إضافة هامش الربح للفئات المختلفة أن يكون السعر الأساسي لتذكرة الطفل يساوي 75% من أساسي تذكرة البالغ، وأن السعر الأساسي لتذكرة الرضيع يجب أن يساوي 10% من أساسي تذكرة البالغ.

وعلى هذا الأساس وبفرض أن الشركة في الحالة السابقة قررت إضافة هامش ربح قدره 58 دينار، أي بمعدل 22.74% تقريباً من سعر البيع على كل تذكرة لفئة البالغين، وهامش ربح قدره 45 دينار، أي بمعدل 23.03% تقريباً من سعر البيع على كل تذكرة لفئة الأطفال، وإضافة هامش ربح قدره 4 دينار، أي بمعدل 15.35% من سعر البيع على كل تذكرة لفئة الرضيع، وبهذه الخطوة تحصل الشركة على السعر النهائي للتذكرة والذي سيُباع به كل مقعد في هذه الرحلة، والجدول رقم (14) يوضح السعر النهائي لكل تذكرة لفئات الركاب المختلفة.

الجدول رقم (14): سعر التذكرة النهائي لكل فئة من فئات الركاب

البيان	البالغين	الأطفال	الرضيع
السعر الأساسي (متوسط تكلفة المقعد + هامش الربح)	209.985	150.316	18.042
الضرائب والتأمينات	45.000	45.000	8.000
سعر التذكرة	254.985	195.316	26.042

وبالتالي فإن الأسعار النهائية للتذاكر والتي ستقوم الشركة بعرضها في السوق هي 255 دينار للبالغ، 195 دينار للطفل، 26 دينار للرضيع، وعند هذه الأسعار ستمكن الشركة من تغطية تكاليف الرحلة بالإضافة لتحقيق هامش ربح معين.

الخلاصة والنتائج:

يستخلص أن شركة البراق للنقل الجوي تصنف تكاليف الرحلات حسب العلاقة بوحدة النشاط إلى تكاليف مباشرة وتكاليف غير مباشرة، وتصنف التكاليف المباشرة حسب العلاقة بمستوى النشاط إلى تكاليف مباشرة ثابتة وتكاليف مباشرة متغيرة، أما التكاليف الإضافية غير المباشرة فتستخدم الشركة نظام التكاليف على أساس النشاط للتعامل معها وتحميلها على الرحلات، أما عملية التسعير في الشركة فتتم عن طريق تحديد متوسط التكاليف المقدرة المباشرة للرحلة

وتوزيعها باستخدام نسب امتلاء الطائرة؛ لتحديد متوسط تكلفة المقعد لكل فئة من فئات الركاب، وبعد ذلك يتم إضافة كافة الضرائب والتأمينات للحصول على أسعار التذاكر ويتم مقارنتها مع أسعار شركات النقل الجوي المحلية، وإذا كانت أسعار الشركة أقل من أسعار السوق تقوم بإضافة نسبة تسمح لها بتغطية التكاليف الإضافية غير المباشرة وتحقيق هامش ربح، أما إذا كانت أسعار الشركة أعلى من أسعار السوق ستلجأ إلى تعديل نسب الامتلاء واتخاذ تدابير معينة لتسويق الرحلة، وبناءً على ما سبق وما استعرضته الدراسة من وصفاً لواقع استخدام تكاليف الرحلات الجوية في تسعير التذاكر، تتوصل إلى الاستنتاجات الآتية:

1. أن التكاليف المستخدمة في تسعير التذاكر هي التكاليف المقدرة للرحلة، وليس التكاليف الفعلية باعتبار الرحلة لم تنطلق بعد، وبالتالي فإن هامش الربح يعتبر أيضاً هامش تقديري.
2. لا يتم توزيع التكلفة المباشرة المقدرة للرحلة الجوية على جميع مقاعد الطائرة، بل يتم استخدام نسبة امتلاء معينة كأساس في توزيع التكاليف للحصول على متوسط التكلفة المباشرة للمقعد الواحد للفئات المختلفة للركاب.
3. يتم بناء سعر التذكرة لكل فئة ركاب من خلال ما يسمى التكلفة المركبة، بحيث يتم إضافة الضرائب والتأمينات والرسوم إلى متوسط التكلفة المباشرة للمقعد الواحد، تمهيداً لمقارنتها بأسعار شركات النقل الجوي المحلية وتقدير النسبة الممكنة إضافتها؛ والتي تسعى الشركة من خلالها لتغطية التكاليف الإضافية غير المباشرة للرحلة وتحقيق هامش ربح.
4. تأخذ الشركة في الاعتبار عند تحديد سعر التذكرة ما يمكن للعميل والسوق تحمله، ولهذا تلجأ للتحكم في نسبة امتلاء الطائرة عندما يكون نصيب المقعد الواحد من متوسط التكاليف المباشرة للرحلة مرتفع.
5. لا يتم تسعير كل رحلة جوية منفذة على حدى، وإنما يتم تسعير رحلة معينة في قطاع وخط معين بناءً على متوسط تكاليف الرحلات الجوية للقطاع والخط نفسه، ويكون السعر موحد لكل الرحلات المنفذة في هذا الخط، بغض النظر عن العوامل الأخرى المؤثرة على الأسعار كتوقيت الرحلة والأحوال الجوية وأوقات الحجز ومستوى الطلب.
6. أن الشركة لا تقوم بتسعير التذاكر على أساس تكاليف الرحلات الجوية فحسب، بل تستخدم أسس أخرى إلى جانب ذلك، أهمها: التسعير على أساس القدرة الشرائية للعميل، التسعير على أساس أسعار شركات النقل الجوي المحلية الأخرى، والتسعير على أساس التشريعات النافذة.

التوصيات: بناءً على ما توصلت إليه الدراسة من استنتاجات، تقدم التوصيات الآتية:

1. إيجاد وإتباع طرق تسعير أكثر حداثة وفاعلية، تسمح بزيادة هامش الربح، وتُمكن من المنافسة بشكل أفضل، ويمكن الاستعانة في ذلك بدراسات السوق، عن طريق توزيع الاستبيانات على العملاء لقياس مدى رضاهم على الخدمات المقدمة، ومعرفة تفضيلات الأسعار، أو بالاستعانة بالدراسات العلمية المتخصصة في مجال التسويق والنقل الجوي.
2. أن يتم احتساب متوسط التكلفة المباشرة وغير المباشرة للمقعد الواحد، ولا يتم الاكتفاء بالتكاليف المباشرة فقط.
3. إعداد دليل داخلي يشرح آلية تسعير التذاكر والعوامل المؤثرة في التسعير، والاسترشاد في ذلك بما يصدر من المنظمات الدولية ذات العلاقة بتنظيم والإشراف على نشاط النقل الجوي، كالاتحاد الدولي للنقل الجوي (IATA).
4. الاهتمام بالعوامل التي تتسبب في اختلاف سعر التذكرة من رحلة إلى أخرى في خط معين، كتوقيت الرحلة وأوقات الحجز والأحوال الجوية وغيرها، وأخذها بعين الاعتبار عند التسعير، بالشكل الذي يحقق أقصى ربح للشركة، ويخلق نوع من المنافسة بين شركات النقل الجوي المحلية.
5. مواكبة التطورات في مجال أنظمة التكاليف وانعكاساتها على تسعير التذاكر، والعمل بشكل متوازي على زيادة تأهيل وتدريب وتنمية الكوادر البشرية العاملة بقسم التكاليف بالشركة.
6. إجراء المزيد من البحوث والدراسات ذات الصلة بالتكاليف في مجال النقل الجوي، وكيفية استخدامها في تسعير التذاكر.

قائمة المراجع:

- الحارس، أسامة. (2004)، المحاسبة الإدارية، دار الحامد للنشر، الطبعة الأولى، الأردن.
- الحواري، نضال عباس وعواد، إبراهيم خالد، (2002)، مبادئ تسويق شركات الطيران، دار صفاء للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، الأردن.
- الطائي، حميد عبد النبي والعلاق، بشير عباس، (2009)، تسويق الخدمات: مدخل استراتيجي وظيفي تطبيقي، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، الأردن.

- العشماوي، محمد، (2011)، محاسبة التكاليف: المنظورين التقليدي والحديث، دار البازوري العلمية للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، الأردن.
- الفرجاني، أيمن عبد الله، (2013)، مدى إمكانية تطبيق نظام التكاليف على أساس النشاط: دراسة تطبيقية على شركة البراق للنقل الجوي، رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة بنغازي، ليبيا.
- بالأطرش، دلال، (2015)، دور جودة خدمة النقل الجوي في كسب رضا الزبون: دراسة حالة الخطوط الجوية الجزائرية، رسالة ماجستير منشورة، جامعة قاصدي مرياح، الجزائر.
- بالمر، أدريان، (2009)، مبادئ تسويق الخدمات، مجموعة النيل العربية للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، مصر.
- حدادي، إيمان، (2015)، مساهمة نظام محاسبة التكاليف على أساس الأنشطة (ABC) في توجيه قرارات التسعير: دراسة ميدانية لمؤسسة المطاحن الكبرى للجنوب GMSud بأوماش، رسالة ماجستير منشورة، جامعة محمد خيضر، الجزائر.
- نمر، محمد الخطيب وسويبي، هوارى، (2013)، محاولة تطبيق نظام التكاليف المبني على الأنشطة ABC في قطاع الخدمات الجامعية - دراسة حالة الإقامة الجامعية 2000 سرير بورقلة، مجلة أداء المؤسسات الجزائرية، العدد (4): 67-84، www.asjp.cerist.dz.
- يوسف، ردينة عثمان، (2009)، إدارة خدمات النقل الجوي، دار المناهج للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، الأردن.