УДК 338. 656.61:338.1(477)

Войченко Т.О.

ОСОБЛИВОСТІ ТАРИФОУТВОРЕННЯ НА ПЕРЕВЕЗЕННЯ ВНУТРІШНІМ ВОДНИМ ТРАНСПОРТОМ

У статті розглянуто підходи і специфіка тарифоутворення на перевезення вантажів підприємствами внутрішнього водного транспорту. Особливу увагу приділено витратному методу формування тарифів, який дозволяє проводити ефективну політику ціноутворення. Представлений порядок встановлення тарифів, запропоновано впровадження узгодженої та гнучкої системи формування конкурентної тарифно-цінової політики перевізників, що сприятиме залученню споживачів транспортних послуг, здешевленню ціни перевезення та покращенню фінансових результатів діяльності транспортних підприємств.

Ключові слова: *перевезення внутрішнім водним транспортом, вантажоперевезення, тариф, витрати на перевезення, тарифна політика.*

Аналіз сучасного стану проблеми. Роль тарифної політики на транспорті з переходом на ринкові відносини різко підвищилася. Рішення проблеми ефективного тарифного регулювання вимагає в якості одного з необхідних умов розробку чіткої і несуперечливої тарифної політики, яка визначає на досить тривалий період пріоритети тих чи інших сфер перевізної діяльності. При цьому ринок послуг підприємств внутрішнього водного транспорту (ВВТ) повинен розглядатися як важлива складова частина загального транспортного ринку. Іншою неодмінною умовою є формування достатньої нормативно-методичної та інформаційної бази, що визначає умови тарифікації, особливо в сфері застосування вільних тарифів, і представляє собою сукупність: методик розрахунку тарифів; системи обліку, що дає змогу перевірити правильність розрахунків; форм галузевої фінансової звітності; правил реєстрації тарифів і порядку розрахунків зі споживачами.

Постановка проблеми. В нових умовах тарифи на перевезення вантажів ВВТ стали формуватися перевізниками самостійно на основі витрат, попиту і пропозиції. Проте багато судновласників використовують тарифні ставки затвердженого в 1989 році Прейскуранта № 14-01 з урахуванням розрахованих підприємством коефіцієнтів подорожчання. Однак база, на якій заснований Прейскурант, застаріла, не відображає реальні витрати перевізників і не враховує сучасну ситуацію на ринку послуг ВВТ. У підсумку, в галузі існує необхідність розробки нової системи тарифоутворення, яка буде враховувати нові ринкові відносини, зміну структури виробництва товарно-матеріальних цінностей в країні, конкуренцію між підприємствами транспорту, взаємозв'язок суміжних видів транспорту, удосконалить і впорядкує процес встановлення тарифів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Встановлення рівня транспортних тарифів - актуальна економічна проблема, що має в умовах переходу до ринку не тільки галузеве, а й державне значення. Вирішенню цієї проблеми на транспорті завжди приділялася велика увага, про що свідчать фундаментальні дослідження і численні праці вчених-економістів О.П.Чупрова, С.Г.Струмилина, Т.С.Хачатурова, А.П.Абрамова, А.В.Крейнина, М.С.Вульфсона, Ю.Б.Маковського та ін. В працях зарубіжних фахівців Д.Бауерсокса, Д.Бенсона, Р.Бернштейна, Дж.Гатторна, М. Портера, Дж.Уайтхеда та ін. найбільший інтерес представляють спільні концептуальні підходи до управління конкурентоспроможністю галузевих комплексів економіки і підприємств, логістичної організації їх роботи в ланцюгах постачань і транспортування. Завдяки роботам цих вчених і практиків закладений фундамент

наукових знань в області тарифікації перевезень вантажів і пасажирів, що враховує не тільки дію ринкових регуляторів (наприклад, через прояв закону вартості), а й специфічний характер функціонування видів транспорту, важливу роль державного регулювання як засобу забезпечення цілісності економічного і соціального простору країни.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). З огляду на особливості економічної ситуації, прагнення регіонів до автономізації, а також неприйняття і невірну інтерпретацію регіонами та іншими господарюючими суб'єктами державної тарифної політики, обґрунтування рівня тарифів ВВТ залишається важливою науковою і практичною задачею.

Виклад основного матеріалу. Роль ВВТ в загальній транспортній системі України в перспективі багато в чому буде визначатися ступенем його конкурентоспроможності, пов'язаної з вартісними показниками перевезень, зокрема, тарифами. Ринкова орієнтація економіки вплинула не тільки на рівень вантажних тарифів, але і на структуру витрат, що включаються в тарифні ставки. Проблема обґрунтування рівня вантажних тарифів і їх регулювання тісно ВВТ в цьому відношенні має свої особливості. Методичні рекомендації по контролю і регулюванню тарифно-цінової політики підприємств - природних монополістів і підприємств, які виконують роботи (послуги), пов'язані з перевезеннями в цілях забезпечення раціонального розподілу доходів ВВТ між учасниками перевізного процесу, а також щодо розвитку і вдосконалення ринкових механізмів у взаємодії перевізників по регіонах і напрямками перевезень досі не розроблені.

Безумовно, для впорядкування процесу тарифоутворення і дотримання правил оформлення транспортних документів судноплавні компанії повинні керуватися положеннями Прейскуранта, які відносяться до назви вантажу, тарифної номенклатури, тарифним відстаням, визначення маси вантажу, крім правил, що визначають конкретний спосіб розрахунку і величину провізних платежів.

Підприємства ВВТ працюють в умовах дефіциту перевезень. При наявності в галузі надмірної кількості господарюючих суб'єктів, зайнятих перевізної діяльністю, першочерговим завданням будь-якої транспортної організації стає забезпечення своєї конкурентоспроможності за рахунок впровадження гнучкої тарифної політики і підвищення якості перевезень. Тарифи на послуги ВВТ є різновидом цін, і практика їх формування та застосування підпорядковується загальним закономірностям ціноутворення в умовах ринку.

Разом з тим, транспортні тарифи мають і свої особливості. Всю безліч способів встановлення цін (тарифів) можна звести до трьох взаємозалежних методів, орієнтованих на собівартість, попит або конкурентів. Для того щоб врахувати безліч чинників, що впливають на рівень тарифів, основні методи формування тарифів повинні бути об'єднані в один комбінований метод. Спочатку необхідно розрахувати базовий тариф, заснований на собівартості, потім порівняти його з очікуваннями споживачів і тарифами підприємств конкурентів [1]. Такий підхід допоможе уникнути конфлікту між фінансистами і маркетологами, який може виникнути при виборі між двома підходами - витратним і вартісним. Встановлюючи тариф витратним підходом, підприємство транспорту оперує рівнем рентабельності і можливістю зниження собівартості для встановлення тарифів, які будуть оптимальними з точки зору вантажовласників і конкуренції. Тарифи слід розраховувати і встановлювати перевізнику для кожного конкретного перевезення. Порядок встановлення тарифів на перевезення вантажів представлений на рис. 1.[2]

В умовах низького попиту підприємства ВВТ змушені збільшувати тарифи під дією зростання витрат через брак сучасних вантажно-розвантажувальних комплексів і суден, погіршення умов судноплавства, зростання цін на паливно-енергетичні ресурси та ін. При низькій якості перевезень це викликає негативну реакцію клієнтів. Оскільки рівноважна ціна, а отже, і попит на послуги ВВТ визначаються в основному витратами на доставку вантажів, в інтересах транспорту забезпечити зниження цих витрат. Для цього необхідно ретельно проаналізувати і вивчити склад витрат основної діяльності перевізників за допомогою системи управлінського обліку, що в даний час практично не використовується.

Рис. 1. Порядок встановлення тарифів на перевезення вантажів ВВТ

В сучасних умовах облік витрат - найважливіший інструмент управління підприємством. Необхідність управління витратами зростає в міру того, як ускладняються умови господарської діяльності і зростають вимоги до рентабельності. Підприємства ВВТ повинні мати чітке уявлення не тільки про рентабельність різних видів перевезень, але і про ефективність кожного прийнятого рішення та його вплив на фінансові результати, а також на величину витрат.

У практичній діяльності підприємств використовуються два методу прямого розрахунку цін: на основі середніх витрат, тобто за сукупністю всіх елементів витрат, і на основі маржинальних витрат, тобто на базі оцінки додаткових витрат на додаткові послуги [3]. Слід зазначити, що точне визначення собівартості за окремими видами перевезень на основі вибору правильного підходу до розподілу непрямих витрат дозволяє отримувати достовірну інформацію про те, наскільки насправді здійснення того чи іншого перевезення вигідно для підприємства, яка його рентабельність і, відповідно, який рівень тарифу є найбільш виправданим. Нехтування питаннями впровадження ефективних систем розподілу непрямих витрат нерідко призводить до того, що виникають суттєві диспропорції в структурі перевезень і ціновій політиці підприємства, а це, в свою чергу, тягне за собою погіршення фінансових результатів діяльності.

Використовуючи поділ витрат на постійні та змінні, можна вивчити взаємозв'язок між об'ємом перевезень, витратами і прибутком, отримувати інформацію про прибутковість або збитковість перевезень в залежності від їх обсягу, розраховувати критичну точку обсягу перевезень, тобто вирішувати стратегічні завдання управління підприємством [4]:

$$П = G(Т - В_{зм}^{пит}) - В_{пост} \quad , \qquad (1)$$

де П – плановий прибуток, грн.;

G – плановий обсяг перевезень, т,

Т – плановий тариф, грн./т,

$В_{зм}^{пит}$ – питомі змінні витрати, грн./т;

$В_{пост}$ – планові постійні витрати, грн.

У міжнародній практиці така система обліку витрат отримала назву «директ-костинг» [5]. Вона дозволяє проводити ефективну політику ціноутворення. У деяких ситуаціях при недостатній завантаженості потужностей залучення додаткових замовлень може бути виправдано навіть в тому випадку, коли плата за них не покриває загальних витрат по їх виконанню. Знижувати ціну на такі замовлення можна до граничної собівартості, розрахувати значення якої дозволяє система «директ-костинг». В результаті застосування такої системи обліку витрат, собівартість стає більш наочною, а статті витрат - краще контрольованими, розширюються аналітичні можливості обліку, причому спостерігається процес тісної інтеграції обліку та аналізу. На цій основі будується система контролінгу. Аналіз «поведінки» змінних і постійних витрат в залежності від зміни обсягів перевезень дає можливість економічно грамотно оперативно приймати рішення з управління, використовуючи ставки маржинального доходу, оптимізувати структуру перевезень.

Для організації поточного контролю, регулювання, прийняття управлінських рішень, бюджетування та тарифоутворення облік витрат слід проводити з точки зору місця виникнення витрат, яким має вважатися кожне судно. Створення місць витрат на суднах необхідно для підвищення якості розрахунку собівартості перевезення.

Використання методу «директ-костинг» на підприємствах галузі застосовується вкрай рідко, при цьому його можливості використовуються лише частково. Основним напрямком удосконалення застосовуваного в деяких організаціях «директ-костинг» є використання розвиненого «директ-костинг». Різниця полягає в поділі постійних витрат на прямі і непрямі. З огляду на специфіку галузі, доцільно виділити постійні витрати: прямі витрати судна (амортизація, ремонт та інші постійні); непрямі витрати по утриманню допоміжного флоту; непрямі витрати на утримання апарату управління.

Для цього необхідно деталізувати статтю «Інші витрати судна», розділяючи їх на змінні, що залежать від обсягу роботи (судновий зв'язок та ін.), і постійні (страхування, огляд суден Регістрами, дезінфекція, дезінсекція та дератизація та ін.). Використання системи розвиненого «директ-костинг» за рахунок багатоступінчастого обліку сум покриття постійних витрат дозволить сформувати більш досконалу базу даних для подальшого гнучкого тарифоутворення, аналізу управлінських рішень і витрат підприємства. Додаючи до собівартості перевезення суму покриття, транспортне підприємство може встановити базовий тариф:

$$Т_б = S_{пер}(1 + k_{пок}) \ , \qquad (2)$$

де $Т_б$ – базовий тариф, грн./т;

$S_{пер}$ – собівартість перевезень, грн./т,

$k_{пок}$ – коефіцієнт покриття, який враховує відшкодування постійних витрат і прибуток підприємства:

$$k_{пок} = (В_{пост} + П)/В_{зм} \ , \qquad (3)$$

де $В_{зм}$ – змінні витрати перевізника, грн.

Для того щоб порівняти базовий тариф з тарифами конкурентів, необхідно врахувати витрати споживачів транспортних послуг і порівнювати загальну суму витрат вантажовласників на доставку вантажу даним підприємством, підприємствами-конкурентами

або суміжними видами транспорту. Економічні витрати споживача включають витрати по зберіганню вантажів, заморожування оборотних коштів за час доставки і зберігання у вигляді оплати за користування кредитом на ці цілі, вартість упаковки, оцінку втрати вантажу при доставці і зберіганні.

Слід мати на увазі, що при високих ставках банківського відсотка для вартісних вантажів, що вимагають критих і опалювальних складів, сезонність і короткий період роботи обумовлює великі додаткові витрати вантажовласника, що істотно звужує сферу раціонального застосування ВВТ, а іноді навіть «з'їдає» економію клієнта на тарифі в порівнянні з транспортом цілорічної дії. Значення базової ціни при цьому може бути навіть менше граничної собівартості з урахуванням витрат споживача, тобто таке перевезення ВВТ недоцільне. Надбавка до ціни конкурентів можлива, коли клієнт економить свої транспортні витрати або підприємство-перевізник має конкурентні переваги (менший термін доставки, краща якість). Більшість потенційних клієнтів зацікавлене лише в найменшій вартості послуги. Однак необхідно домогтися від клієнта розуміння того, що насправді необхідно не просто скорочення транспортних витрат або тривалості перевезення, а гарантії своєчасної доставки вантажу в потрібне місце при високій якості перевезення та обслуговування. Іншими словами, клієнтові потрібно запропонувати досить привабливий «транспортний пакет», причому він повинен бути більш привабливим, ніж пропоновані іншими підприємствами-перевізниками. При цьому витрати на перевезення «від дверей до дверей» не повинні бути більше, ніж при доставці суміжними видами транспорту або конкурентами. В результаті перевізник повинен запропонувати або кращі умови транспортування, або більш вигідні ставки, що зробить перевезення конкурентоспроможним:

$$T \times G + B_{дод} \leq T_{кон} \times G + B^{к}_{дод}, \qquad (4)$$

де $B_{дод}$ – додаткові витрати вантажовласника при доставці досліджуваним підприємством і конкурентами, грн.; $T_{кон}$ – тариф конкурентів, грн./т

Економію витрат клієнтів, в порівнянні з іншими схемами доставки, визначити досить важко, хоча це завдання піддається вирішенню. Воно знаходиться або шляхом маркетингових досліджень, або є результатом експериментальної зміни рівня тарифу. Кращий спосіб створення конкурентної переваги - зосередження на найкращому задоволенні запитів клієнтів. Необхідно враховувати, що зниження цін при боротьбі з конкурентами можна розглядати як невдале рішення, що не орієнтоване на довгостроковий розвиток підприємства. Цінова війна - це гра з від'ємною сумою виграшу, яка знижує прибутковість всіх її учасників.

Надзвичайно гнучким і корисним інструментом може і повинна бути система знижок з цін [6]. Завдання знижок - створення додаткових стимулів для споживача транспортної продукції з метою укладення договору перевезення. Використання знижок веде до зниження ціни придбання та, відповідно, до збільшення премії споживача. Ця премія є різницею між економічною цінністю послуги для споживача і ціною, по якій йому цю послугу вдалося купити. Розмір наданої знижки не повинен перевищувати отриманий від неї економічний ефект, який зазвичай виражається в зниженні собівартості, збільшенні доходів і прибутку. Якщо підприємство надає знижки більшості своїх клієнтів, слід розглянути питання про зниження рівня тарифів. Інакше у вантажовласників складеться враження, що підприємство не може продати свої послуги і готово піти на будь-які поступки, щоб роздобути клієнта.

На ВВТ використовується наступна система знижок [7]:
- при укладенні договору на значний обсяг перевезень;
- при рівномірному протягом навігації пред'явленні вантажу;
- при перевезенні на початку навігації (квітень, травень);
- при прискоренні оплати і передоплати;
- для вантажопотоків в зворотному напрямку.

Якщо перевезення вантажу вимагає додаткових витрат або особливих умов (наприклад, нестандартні, великовагові, небезпечні вантажі), або його необхідно здійснити в найкоротші

терміни, то судновласник може встановлювати надбавки до тарифу, які повинні покривати додаткові витрати. Для вартісних вантажів частка транспортних витрат у ціні незначна, і зростання ціни перевезення не зробить істотного впливу на ціну товару на ринку.

Орієнтуючись на цінність кожного виду вантажу та можливу його кінцеву вартість, перевізник може збільшувати і зменшувати тарифи за його перевезення. Це буде відображатися в зростанні або зниженні рентабельності даного перевезення. Так проявляється цінова диференціація при перевезенні вантажів різної цінності. Підхід до кожного власнику вантажу, до кожного навіть незначного і одноразового вантажопотоку, повинен бути індивідуальним, особливо в умовах конкуренції і дефіциту перевезень. Гнучка тарифна політика - це нормальна реакція на діяльність в умовах ринку, а часто і просто суттєвий елемент в боротьбі за виживання [8].

В останні роки транспортні підприємства, ще не орієнтуючись на якісь тонкі розрахунки або цінову конкуренцію, змушені досить часто підвищувати ціни, навіть усвідомлюючи, що їх зростання викличе невдоволення у замовників і когось з них може відлякати. Найбільш важливою обставиною, що викликає підвищення тарифів, є зростання вартості палива, який веде до стрімкого зростання витрат підприємства і зниження рівня рентабельності. З цієї причини підприємства не вирішуються давати навіть постійним клієнтам довгострокові зобов'язання щодо стабільності тарифів. При змінах у витратах виробництва і ринковій кон'юнктурі, щоб мати правові можливості підвищення тарифів, в договорах перевезення та контрактах повинні бути включені спеціальні пункти про можливе зростання тарифів, наприклад, пов'язаних з подорожчанням палива і паливно-мастильних матеріалів. З огляду на те, що на ринок і збут транспортних послуг впливає безліч мінливих чинників (політична, економічна, кон'юнктурна та інша нестабільність), перед підприємством-перевізником виникає необхідність постійної роботи з тарифами і управління ними за допомогою регулярного врахування мінливої обстановки та внесення змін до діючих тарифів.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Конкурентоспроможність будь-якого виду транспорту при інших рівних умовах визначається рівнем цін, тарифів за пропоновані послуги з транспортування вантажів. Принципи та методи тарифоутворення на ВВТ не відповідають ринковим відносинам. В результаті тарифи не відшкодовують витрати водного транспорту. Проблема обґрунтування рівня тарифів на вантажні перевезення і цін на транспортні послуги, їх регулювання тісно пов'язане з формуванням відповідної нормативно-методичної та інформаційної бази, включаючи розробку механізму їх розрахунку і встановлення коридору - мінімальних і максимальних значень тарифів. Вирішення цієї проблеми особливо важливо в умовах організації функціонування міжнародних транспортних коридорів. Тому вдосконалення тарифоутворення на ВВТ, розробка нових науково-обґрунтованих методів і підходів до ціноутворення з урахуванням адекватного відображення інфляційних процесів в країні має важливе значення для підвищення ефективності роботи і розвитку транспорту і країни в цілому, підвищення їх конкурентоспроможності.

ЛІТЕРАТУРА

1. Коммерческое ценообразование / И. Липсиц. – БЕК, 2001. – 576 с.
2. Совершенствование порядка установления тарифов на перевозки грузов внутренним водным транспортом / О.Белова // Речной транспорт. – 2010 – № 1. – с. 81-83.
3. Управленческий учет / А. Шеремет, И. Волков, М. Грачева. – Инфра-М, 2009. – 430 с.
4. Бланк Ш.П., Митаишвили А.А., Легостаев В.А. Экономика внутреннего водного транспорта.- М.: Транспорт, 1983.- 463с.
5. Нэгл Т.Т., Холден Р.К. Стратегия и тактика ценообразования. – Спб: Питер, 2001. – 544 с.
6. Беляева И.Ю. Ценообразование: учебное пособие/ И.Ю. Беляева, О.В. Панина. – 3-е изд. – М.: КНОРУС, 2007. – 176 с.

7. Лаврова Ю.В. Маркетинг. Класичні положення і особивості застосування на транспорті: конспект лекцій [для студ. вищ. навч. закл.] / Ю. В. Лаврова - Харків: Изд-во ХНАДУ, 2012. – 227 с.
8. Абалонин С.М. Конкурентоспособность транспортных услуг: учеб. пособие. – М.: ИКЦ «Академкнига», 2004. – 172 с.

Войченко Т.А.

ОСОБЕННОСТИ ТАРИФООБРАЗОВАНИЯ НА ПЕРЕВОЗКУ ВНУТРЕННИМ ВОДНЫМ ТРАНСПОРТОМ

В статье рассмотрены подходы и специфика тарифообразования на перевозку грузов предприятиями внутреннего водного транспорта. Особое внимание уделено затратному методу формирования тарифов, который позволяет проводить эффективную политику ценообразования. Представлен порядок установления тарифов, предложено внедрение согласованной и гибкой системы формирования конкурентной тарифно-ценовой политики перевозчиков, которая будет способствовать привлечению потребителей транспортных услуг, снижению цены перевозки и улучшению финансовых результатов деятельности транспортных предприятий.

Ключевые слова: *перевозки внутренним водным транспортом, грузоперевозки, тариф, расходы на перевозку, тарифная политика.*

Voichenko T.

PECULIARITIES OF TARIFF FORMATION FOR CARRIAGE IN INLAND WATER TRANSPORT

In the article approaches and specificity of tariff formation for cargo transportation by enterprises of inland water transport are considered. Particular attention is paid to the cost-effective method of tariff formation, which allows for an effective pricing policy. The procedure for setting tariffs is presented, the introduction of an agreed and flexible system for the formation of a competitive tariff and price policy for carriers is proposed, which will help attract transport service consumers, reduce the transportation price and improve the financial performance of transport enterprises.

Keywords: *transportation by inland waterway, freight, tariff, transportation costs, tariff policy.*

Рецензент: к.е.н., доцент Тимощук О.М., ДУІТ