

# ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЦЕН НА ЛОГИСТИЧЕСКИЕ УСЛУГИ

Галина ВОЛОЩЕНКО, Наталья ШЕСТЕНКО-ДЬЯЧЕК

Технический университет Молдовы

**Резюме:** Цена является наиболее важным показателем для компании, так как ее функция состоит в обеспечении выручки от продажи товаров или оказания услуг, прибыли, рентабельности. Помимо этого, цена является значимым фактором для установления отношений между компанией и всеми участниками рынка, в том числе логистическими посредниками, а также повышения конкурентоспособности.

**Ключевые слова:** цена, логистические издержки, методика формирования тарифов на перевозки, конкурентные преимущества.

В рыночной экономике цена должна покрывать издержки и обеспечивать прибыль всем участникам процессов обмена. Общие логистические издержки, учитываемые в цене товара или услуги, включают все необходимые расходы для обеспечения логистики (от закупки ресурсов до реализации готового продукта).

Заказчики обычно заинтересованы в интегральном характере услуг, предлагаемых им логистическими посредниками, например, в объединении транспортировки, грузопереработки, сопутствующего сервиса, обеспечения запасными частями и т.п. Чем менее значим вещественный компонент в предоставляемой услуге, тем труднее клиентам сопоставлять между собой услуги разных фирм. Соответственно фирмы, продающие наименее вещественные услуги, обладают большей свободой в установлении цен, чем фирмы, услуги которых связаны с созданием легко сопоставляемых материальных продуктов.

При установлении цен и тарифов на услуги учитывают возможность покупателей оплатить их, либо исходят из того, сколько средств покупатель сможет сэкономить, пользуясь подобной услугой. В то же время необходимо учитывать и затраты фирмы, которая их предлагает.

В цене услуги, как правило, учитываются:

- \* время выполнения услуги;
- \* общее время подрядчика на выполнение услуги и та доля времени, которая не принесла дохода (например, ожидание заказа);
- \* ставки тарифов на услуги при начислении заработной платы (оплаты за ед. времени или ед. работы);
- \* накладные и прочие затраты.

Услуги не поддаются накоплению в запасах – моменты создания и потребления услуги совпадают во времени, а нереализованная возможность оказания услуги исчезает навсегда (незаполненные места в самолете, улетающем сегодня, авиакомпания не может поместить в запас для завтрашнего рейса). Отсюда – возможность существенных колебаний спроса во времени без возможности регулирования величин предложения за счет запасов. Эта проблема может решаться путем регулирования тарифами интенсивности спроса на услуги во времени. Для этого применяются различного рода скидки с тарифов на услуги (получаемые, например, вне периодов пиковых нагрузок).

При проведении ценовых расчетов следует учитывать существование двух уровней выигрыша: в пиковые периоды и в остальное время. Поскольку первым правилом любых коммерческих, в том числе и ценовых, расчетов является ориентация на худшие из возможных условий деятельности, то в случае, если необходимо определить условия безубыточности ценовых решений, в расчетах следует пользоваться меньшей из величин выигрыша. Если же фирма использует затратную модель ценообразования, то в основу тарифа должна закладываться большая из величин прямых затрат. Идея ценообразования на набор логистических услуг та же, что при ценообразовании на набор товаров, – комплекс благ должен стоить покупателю меньше, чем при покупке каждой услуги из набора в отдельности. Каждая организация, участвующая в цепи поставок, наряду с общими закономерностями формирования цен, рассмотренными выше, должна учитывать особенности той сферы деятельности, в которой она специализируется.

Рассмотрим *особенности ценообразования в сфере логистики* на примере транспортных услуг. Конкуренция на рынке транспортных услуг проявляется не только между различными видами транспорта, но и между транспортными фирмами. Важную роль в этих условиях играет гибкая система тарифов. Транспортный коридор представляет собой систему всех видов транспорта (автомобильного, железнодорожного, водного и воздушного) на исторически сложившихся направлениях перемещения грузов и движения пассажиров. Так, на Критской конференции 1994 г. было определено 9 трансъевропейских коридоров. Страны, по которым они проходят, ведут согласованную таможенную и тарифную политику, выбирают инвестиционные проекты и совместно их финансируют. Снижение тарифов прежде всего будет происходить за счет сокращения льгот на пассажирские перевозки, снижения затрат на грузовые перевозки и т.д. Предполагаемое снижение эксплуатационных расходов связывают с мерами, направленными на совершенствование учета затрат. Тариф должен устанавливаться по каждому виду продажи или характеру услуги, что обычно требует разбивки по ним общих издержек на основе какого-либо принципа (например, объемов производства, размеров продаж, величины прямых издержек, получаемых прибылей и т.п.).

Процедура определения тарифа состоит из трех этапов – выявления текущих затрат, инвестиций и задания нормы прибыли на инвестиции (необходимо следить за тем, чтобы у компаний не было излишних издержек вследствие покупок по завышенным ценам, установления высокой заработной платы или отказа от поиска поставщиков более дешевых товаров и услуг).

Рассмотрим особенности определения тарифов на примере транспортных услуг. Традиционно в качестве основы для определения платежей и тарифов различных типов на транспортировку используется принцип «издержки + прибыль». Среди факторов, определяющих тариф на транспортировку товара, учитываются:

- \* инвестиции;
- \* эксплуатационные затраты;
- \* амортизация;
- \* объем транспортируемого товара;
- \* дополнительные услуги;
- \* внутренняя норма прибыли;
- \* налоги и сборы.

На первом этапе величина тарифной ставки рассчитывается по формуле:

$$T_B = (E + \Pi) / (Q \times L),$$

где E- эксплуатационные затраты на транспортировку

Π- предполагаемая прибыль

Q-объем транспортируемого товара

L-длина маршрута

Эксплуатационные затраты по действующим мощностям определяются исходя из структуры затрат, сложившейся на транспортных предприятиях:

- \* материальные затраты;
- \* стоимость топлива;
- \* затраты на оплату труда с отчислениями;
- \* амортизация основных средств;
- \* прочие затраты.

На следующем этапе в тариф можно включить плату за дополнительные услуги (S). К их числу можно отнести:

- \* обеспечение надежности объемов поставок;
- \* обеспечение специального состава и особых физических условий поставки.

С учетом дополнительных услуг тарифная ставка примет вид:

$$T_S = T_B + S.$$

Целесообразно проводить расчет тарифа, результаты которого можно сравнивать по внутренней норме прибыли и последовательно определить следующие показатели:

- \* выручку от транспортировки;
- \* издержки транспортировки;
- \* прибыль – убытки (с учетом льгот по налогообложению);

- \* чистую прибыль;
- \* денежный поток
- \* внутреннюю норму прибыли
- \* прибыльность

Пересчет тарифа осуществляется до тех пор, пока значение внутренней нормы прибыли не достигнет заданного уровня. В практических расчетах *обычно* принимается на уровне 12%.. Учет денежного потока кардинально меняет зависимость тарифов от эксплуатационных затрат, рассчитанных статистическим путем.

Существенное влияние на величину тарифа оказывают государственное и местное налогообложение, а также прочие сборы. Поэтому на следующем этапе расчета тарифной ставки учитывается специфика формирования цен в стране-транзитере и величина налогов. По порядку начисления налоги подразделяются на прямые и косвенные.

В группу прямых налогов, участвующих в формировании тарифа, входят налоги:

- \* включаемые в себестоимость, т.е. в эксплуатационные затраты;
- \* выплачиваемые из прибыли.

В группу косвенных входят налоги, начисляемые на тариф:

- \* на добавленную стоимость

Наряду с оценкой сравнительных конкурентных преимуществ и недостатков существенную роль при формировании цены играют *факторы, обусловленные конкурентной ситуацией*: интенсивностью конкурентной борьбы в транспортной отрасли, скоростью реакции конкурентов на изменение цен и на диапазон их ценовой «нечувствительности», при превышении которого они станут предпринимать активные действия. Существенную роль играют также масштабы предприятий конкурентов, занимаемые ими позиции на рынке, их компетенция, качество, надежность поставок, ценовые стратегии. Иногда (в особенности для малых предприятий) целесообразно ориентироваться на ценовую политику самого сильного конкурента, чтобы избежать ценовой войны с ним. Но, если крупный конкурент проводит стратегию «лидерства в затратах» и, соответственно, «ценового лидерства», небольшим предприятиям лучше уклониться от его ценовой политики, сосредоточившись на обработке отдельных рыночных ниш. В этом случае транспортной компании не следует стремиться к большим объемам продаж, а ориентироваться на возможно более полное удовлетворение специфических требований потребителей в этих нишах, предлагать дифференцированные услуги, обеспечивать высокую гибкость поставок и качество сервисного обслуживания, чтобы таким образом достигнуть более высокого уровня цен, чем у конкурента, ориентирующегося на большие масштабы реализации.

При выборе ценовой политики в системе поставок важным фактором являются затраты, поэтому возрастает роль их учета и методов калькуляции. Однако заранее произвести точную калькуляцию цен, особенно на новую продукцию и услуги, сложно хотя бы потому, что размер накладных расходов определяется объемом продаж, который зависит от цены. При неверной оценке рыночного спроса предприятие, назначив слишком высокие цены, не сможет реализовать свои услуги, и наоборот, при слишком низких ценах покупательный потенциал рынка будет использован не в полной мере.

Калькуляция затрат дает возможность установить нижнюю границу цены, а затем определить изменение затрат вследствие специфических требований потребителей и изменений объемов продаж (например, снижение доли постоянных затрат в себестоимости услуг вследствие получения большого заказа целесообразно не ограничивать только этим заказом, а распределить затраты между всеми существующими заказами).

В табл.1 представлены особенности различных методов расчета затрат, которые могут применяться предприятием в цепи поставок.

Рост внутренних цен на топливо и сырье (в валютном эквиваленте) влечет за собой повышение транспортных расходов и себестоимости товаров. В результате происходит постоянное падение торговой маржи как по экспорту, так и по импорту (поэтому сокращение транспортных издержек служит одним из эффективных способов роста прибыли).

В зависимости от того, каким способом осуществляется транспортировка (сухопутным сообщением с использованием железнодорожного или авиационного транспорта либо в смешанном сообщении, включая морскую составляющую, и т.д.), меняется тарифная ставка. При мультимодальных перевозках, где в качестве операторов (перевозчиков – по договору) выступают транспортные компании или экспедиторские фирмы, определяется сквозная ставка за перевозку груза

от пункта, где он принял груз, до пункта, где он его обязан сдать по договору. Эта ставка формируется исходя из ставок тарифа на морском участке в пути, ставок терминальных операций в пунктах перевалки и тарифов внутренних видов транспорта, а также включает экспедиторскую комиссию за организацию доставки. Для оператора эффективность перевозки складывается из экспедиторской комиссии и контрактной скидки, которую он получает с базисных ставок.

Табл.1

Систематизация методов калькуляции затрат

Сфера использования Основа калькуляции	Существующие затраты	Средние (нормальные) затраты	Плановые затраты
<b>Полные затраты</b>	Традиционный (постатейный) расчет полных затрат Расчет затрат по операциям производственного процесса	Расчет полных затрат на основе средних издержек	Жесткий расчет плановых затрат Гибкий расчет полных плановых затрат Расчет плановых затрат по операциям производственного процесса
<b>Переменные затраты</b>	Расчет затрат по переменным издержкам и величине покрытия постоянных издержек (маржинальная система калькуляции)	Гибкий расчет затрат на основе средних переменных издержек и величины покрытия постоянных издержек	Расчет плановых затрат на основе предельных (маржинальных) издержек Гибкий расчет плановых издержек и прибылей производства
<b>Одноэлементные затраты</b>	Калькуляция на основе относительных одноэлементных затрат и величины покрытия постоянных издержек		

При использовании автомобильных перевозок ставки тарифа учитывают такие затраты транспортного предприятия, как: заработная плата, топливо, амортизация, ремонт и техобслуживание, накладные расходы и заданный уровень рентабельности. При междугородных перевозках на устойчивых направлениях тарифная ставка определяется на **круговой рейс** автомашины или трака-контейнеровоза .

При внутригородских перевозках применяются ставки за 1 км; за машино-час, за рабочую смену. Ставки дифференцируются в зависимости от марки машины и рода груза. Уровень тарифной ставки зависит также от размера транспортного предприятия, его репутации на рынке и загруженности работой. Повышенный уровень ставок устанавливается при доставке ценных грузов (бытовая техника, электроника и др.). Со ставки провозной платы возможна скидка за повышение числа рейсов.

Автотранспортный сектор в Молдове является относительно конкурентоспособным с точки зрения цены, несмотря на общее плохое состояние дорог. В секторе преобладают частные компании, что с точки зрения его клиентов является безопасным и эффективным. Начиная с 1995 года, грузовой автотранспорт был приватизирован на 98%. В настоящее время на рынке автотранспорта приблизительно действуют:

1824 экономических агентов, предоставляющих услуги по перевозке грузов и пассажиров на национальных и международных направлениях, из них:

574 операторов осуществляют перевозку грузов (около 6.000 единиц автотранспорта, их которых: 863 отвечают требованиям EURO-0; 44 – euro-1; 1361 – euro-2; 1762 – euro-3; 220 – euro-4; и 1916 – euro-5.

Некоторые из проблем транспортного сектора связаны с несовершенством законодательной базы или недостаточным ее применением. Большие транспортные затраты и малая скорость движения по территории Республики Молдова приводят к тому что некоторые местные производители и отправители предпочитают не пользоваться услугами молдавских транспортных компаний .74%

Приоритетной сети национальных автомобильных дорог находится в неудовлетворительном или плохом состоянии и разрушается из-за недостаточного финансирования на содержание (65% грузовых и 85% пассажирских перевозок осуществляется по Приоритетной сети национальных автомобильных дорог)

Более того, учитываются и некоторые часто встречающиеся проблемы, такие как отсутствие у водителей наличных средств на протяжении поездки за рубеж. Другие проблемы качества связаны, например, с отсутствием надежного специализированного оборудования и использованием устаревших тягачей.

Основные трудности, с которыми Республика Молдова сталкивается в транспортном секторе, связаны с несколькими ключевыми проблемами в данной области:

- неполный переход транспортного сектора Республики Молдова к рыночной экономике, основанной на спросе и предложении;
- снижение спроса на железнодорожный транспорт, неудовлетворительная инфраструктура, устаревший и изношенный подвижной состав;
- недостаточное финансирование за последние 20 лет обслуживания, эксплуатации и реабилитации существующей инфраструктуры автомобильных дорог, приведшее к ухудшению ее состояния, что приводит к росту затрат на транспортировку.

Внедрение законодательной реформы и институциональных преобразований является жизненно важным для повышения конкурентоспособности и экономической значимости сектора транспорта и логистики.

*К сильным сторонам транспортного сектора Молдовы относятся:*

- Существование еще с советских времен хорошо развитой инфраструктуры (железные/автомобильные дороги);
- Обучение и уровень квалификации в транспортном секторе;
- Наличие торговых и транспортных операторов;
- Существенный рост некоторых транспортных секторов (например, авиационный)
- Огромный потенциал для прямых внешних инвестиций;
- Тенденция к устойчивому росту перевозок.

*Существующие возможности позволяют обеспечить рост грузоперевозок при одновременном снижении их стоимости:*

- Существование спроса на транспортные услуги в различных секторах
- Мост между странами ЕС и СНГ
- Создание новых механизмов финансирования (например, Дорожный фонд)
- Интерес международных финансовых учреждений для поддержки усилий по модернизации
- Потенциал для прямых иностранных инвестиций
- Низкий уровень заработной платы (даже по сравнению с Румынией) является временной возможностью для построения конкурентоспособного транспортного сектора на европейском уровне
- Эффективная законодательная база (совместимая, легко регламентируемая и способствующая развитию торговли) может преобразовать Республику Молдова в производственный центр.

Таким образом, правильная классификация издержек, осознание причин их возникновения и факторов, влияющих на их размер позволяет обоснованно подойти к поиску способов их снижения и, соответственно, установления цен, приводящих к повышению конкурентоспособности компании. А создание эффективной системы транспорта и логистики, которая сможет обеспечить потребности компаний в мобильности, может содействовать торговле на внутренних и международных рынках, а также повышает значимость Республики Молдова в качестве связующего звена между государствами ЕС и СНГ.

## **Библиография**

1. *Стратегия транспорта и логистики на 2013-2022 годы.* Утверждена Постановлением Правительства №827 от 28.10.2013
2. Клейнер Г.Б., Тамбовцев В.Л., Качалов Р.М. *Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность.* М., :1997
3. Моисеева Н.К., Клевлин А.И., Быков И.А. *Управление продажами в условиях конкуренции (от маркетинга к логистике)/* Под ред. Н.К. Моисеевой. М. :Омега –Л 2006