

**Кібік О.М.**

*доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри національної економіки  
Одеської національної юридичної академії  
E-mail: kibik@ukr.net*

**Романенко К.М.**

*економіст ТОВ «Техносервіс-Юг»  
E-mail: romanencok@ukr.net*

## ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ЦІН НА КОМПЛЕКСНІ ПОСЛУГИ ТРАНСПОРТНО-ЕКСПЕДИТОРСЬКИХ КОМПАНІЙ

**Анотація.** В статті розглянуті особливості формування цін на комплексні послуги транспортно-експедиторських компаній виходячи зі специфіки їх надання та їхнього складу. Доведено залежність між кількістю складових комплексної послуги, складністю перевезення та розміром експедиторської винагороди. Визначено, що пропорційний механізм встановлення розміру винагороди є найвигіднішим для експедитора та найпрогресивнішим в сучасних умовах.

**Ключові слова:** транспортно-експедиторські компанії, ціна, ціноутворення, комплексні послуги, винагорода експедитора.

*Постановка проблеми у загальному вигляді.* Транспортно-експедиторські компанії, як кожний суб'єкт господарювання, в своїй бізнес-діяльності прагне до отримання доходу та збільшення рівня прибутку. Сутністю діяльності цього виду підприємств є надання посередницьких послуг з організації перевезень для клієнтів (імпортерів, експортерів), за що вони отримують певну винагороду. Відповідно, збільшення доходу та прибутку втілюється у збільшенні розміру винагороди, що отримує транспортно-експедиторська компанія (ТЕК).

Сучасна специфіка транспортно-експедиторських послуг, а саме їх різноманітність, ускладненість, комплексність та унікальність в кожному окремому випадку є підставою для отримання транспортно-експедиторськими компаніями диференційованої за розміром та досить високої винагороди в залежності від складу та рівня складності комплексної послуги, а також від кількості взаємодіючих учасників транспортного процесу, що задіяні в ній.

З точки зору клієнта всі витрати, що пов'язані з організацією перевезення, які він зобов'язаний відшкодувати ТЕК та винагорода компанії становлять ціну, яку він сплачує за послуги ТЕК. Таким чином, визначення складу та пропорцій між вартістю складових цін на комплексну послугу, а також механізм визначення розміру винагороди є визначним для забезпечення стабільного отримання прибутку транспортно-експедиторськими компаніями на належному рівні.

*Аналіз останніх досліджень і публікацій.* Теоретичним та практичним питанням ціноутворення присвячена велика кількість наукових праць зарубіжних та вітчизняних вчених [4; 5; 8; 9], в яких розглядаються загальнотеоретичні та методичні

аспекти ціноутворення без урахування галузевих особливостей різних суб'єктів господарювання.

Серед робіт, що розглядають питання ціноутворення у галузі морського транспорту, слід відзначити присвячені ціноутворенню морських торговельних портах [2] та у судноплавних компаніях [7]. Відповідно слід визнати нестачу наукових публікацій, які б стосувалися безпосередньо специфіки ціноутворення на послуги підприємств транспортного сервісу, в тому числі транспортно-експедиторських компаній.

*Метою даного дослідження* є визначення відмінностей та характерних рис процесу ціноутворення на комплексні послуги транспортно-експедиторських компаній в сучасних умовах ринку транспортно-експедиторських послуг.

*Виклад основного матеріалу дослідження.* Системний підхід до розробки та прийняття цінних рішень транспортно-експедиторських компаній повинен враховувати те, що ціноутворення — це інструмент, що використовується для досягнення таких цілей:

- економічний розвиток регіонів і держав;
- зміна окремих ланок або усієї транспортної системи на різних рівнях (національному і міжнародному);
- модифікація існуючих у транспортному секторі і транспортно-експедиторській діяльності, зокрема, конкурентних активів;
- забезпечення ефективності інвестиційних проектів;
- підвищення ефективності та продуктивності транспортної діяльності тощо.

Завдяки переліченим аспектам ціноутворення повинне розглядатися як стратегічна система. Завданнями транспортно-експедиторських компаній, що часто вступають у протиріччя одне з одним, можуть бути: завоювання або утримання певного сегмента ринку транспортно-експедиторських послуг, максимальне підвищення доходів, відшкодування витрат підприємства тощо.

Процес формування цін на послуги транспортно-експедиторських компаній повинен мати системний характер. Відповідно необхідно враховувати ряд цілей, пов'язаних з:

- орієнтацією транспортно-експедиторських компаній на ринок / цінність експедиторської продукції;

– фінансовими цілями транспортно-експедиторських компаній, насамперед з формування необхідної норми прибутку;

– ринковою ситуацією в сфері транспортно-експедиторської діяльності.

Теорія і практика ціноутворення, орієнтуючи транспортно-експедиторські компанії на врахування вимог споживачів і визначення цінності продукції для клієнтури, припускає, що власники компаній або їхні уповноважені повинні бути зацікавлені не стільки в одержанні максимального прибутку сьогодні, як у формуванні «ділової репутації підприємства» тощо.

У процесі ціноутворення необхідно враховувати фінансові задачі. Грошовий потік будь-якого підприємства залежить від рівня цін на різні види продукції у відповідний період часу.

Транспортно-експедиторські компанії, як і інші, явно або неявно ставлять перед собою одну з наступних фінансових цілей:

- негайне отримання доходу;
- стабільність доходу;
- високий дохід у майбутньому.

Фінансові цілі транспортно-експедиторських компаній супроводжуються рядом обмежень, таких як:

– сучасні тенденції фінансово-економічної діяльності на міжнародному і національному рівнях, у морській галузі, на інших видах транспорту, найбільших вантажовласників;

– незмінність сприйняття якості транспортно-експедиторських послуг тощо.

Перераховані обмеження роблять практично неможливим досягнення першої фінансової мети в умовах жорсткої конкуренції на ринках транспортно-експедиторських послуг. Практика довела справедливості висловлення А. Габора: «Здоров'ямислящий бізнесмен не буде сознательно ставить под угрозу свою долгосрочную прибыльность ради каких-то сиюминутных выгод» [10]. Розраховувати на дуже високий дохід у майбутньому так само неможливо. Це пояснюється загальноекономічними тенденціями зниження сукупних транспортних витрат вантажовласників, і, як наслідок, доходів транспортних підприємств.

Реальна ринкова ситуація в сфері надання транспортно-експедиторських послуг обумовлює необхідність прийняття однієї або кількох з можливих конкурентних цілей ціноутворення:

– залучення нових клієнтів;

– переманювання клієнтів інших підприємств;

– утримання клієнтів шляхом надання більш якісних традиційних послуг і надання додаткових чи навіть виняткових послуг.

Кожна з перерахованих конкурентних цілей - це спосіб виживання транспортно-експедиторської компанії в конкурентному середовищі.

У процесі досягнення цілей ціноутворення різних напрямків необхідно враховувати численні чинники й обмеження, що обумовлені особливостями організаційної структури, формою власності і ступенем відповідальності транспортно-експедиторської компанії тощо.

Виходячи із специфіки роботи транспортно-експедиторських компаній на ринках перевезень, можна стверджувати, що для таких сервісних підприємств джерелом доходу та прибутку є надання комплексних послуг, які поєднують в собі найбільшу можливу кількість складових. При цьому кожна зі складових несе в собі частку сукупного доходу від даної послуги. Це проілюстровано на рис. 1, де наведені приклади різного набору складових комплексної послуги, а також графічно підтверджено, що розмір винагороди ТЕК буде більшим за більшої кількості складових комплексної послуги.

Роль ціни на комплексні послуги у формуванні доходів транспортно-експедиторських компаній, різноманітність альтернативних варіантів надання комплексних послуг в залежності від замовлення клієнта, ринкової ситуації та коливання ринкових цін на послуги субпідрядників, що залучає ТЕК для виконання вимог клієнта щодо умов перевезення, знаходять фактичне відображення у формуванні ціни послуг транспортно-експедиторських компаній. Мінімальна ціна послуги транспортно-експедиторської компанії може формуватися наступним чином

$$P_{\min} = c_{\text{с}} + c_{\text{з}} + m \quad (1)$$

де  $p_{\min}$  – мінімальна ціна послуги ТЕК, гр. од.;

$c_{\text{с}}$  – витрати на здійснення тих частин комплексної послуги, які ТЕК виконує за рахунок власних потужностей, гр. од.;

$c_{\text{з}}$  – витрати на здійснення тих частин комплексної послуги, для яких ТЕК залучає інших субпідрядників (компанії партнери), гр. од.;

$m$  – частка постійних витрат ТЕК у певній комплексній послугі, гр. од.

Частка постійних витрат компанії у певній комплексній послугі може бути визначена за формулою

$$m = \frac{C_{\text{ном}}}{Q} \quad (2)$$

де  $c_{\text{ном}}$  – постійні витрати ТЕК (за певний період часу), гр. од.;

$Q$  – обсяг послуг ТЕК (за певний період часу), од.

Послуги пропонуються клієнтам транспортно-експедиторською компанією за мінімальною ціною в умовах жорсткої конкурентної боротьби, коли компанії прагнуть збільшити свою ринкову частку, залучити до співпраці клієнтів, що раніше користувалися послугами конкурентів, або налагодити довгострокові контракти з перспективними вантажовласниками. Однак, реалізація послуг за мінімальною ціною не приносить доходів транспортно-експедиторській компанії та не формує прибутку, тому такий формат ціноутворення доцільно використовувати протягом короткого періоду часу для досягнення чітко визначених цілей.

На практиці для забезпечення прибутковості діяльності транспортно-експедиторської компанії

достатнім є надання послуг за так званою «нормальною» ціною, яка визначається наступним чином

$$p_{\text{норм}} = c_c + c_z + m + B \quad (3)$$

де  $p_{\text{норм}}$  – нормальна (застосована в практичній діяльності) ціна послуги ТЕК, гр. од.;

$B$  – винагорода ТЕК за надання послуг, гр. од.

Великі масштаби, спеціалізація на багатоелементних комплексних послугах, постійні та значні обсяги перевезень, широка й різноманітна клієнтська база, мережа надійних субпідрядників, а також позитивний імідж на ринку дозволяють транспортно-експедиторським компаніям пропонувати клієнтам послуги за ціною, сформованою наступним чином

$$p_{\text{max}} = (c_c + B_c) + (c_z + B_z) + m \quad (4)$$

де  $p_{\text{max}}$  – максимальна ціна послуги ТЕК, яку можна отримати за комплексну послугу з урахуванням додаткового доходу за всіма її елементами, гр. од.;

$B_c$  – частка винагороди за здійснення тих частин комплексної послуги, які ТЕК виконує за рахунок власних потужностей, гр. од.;

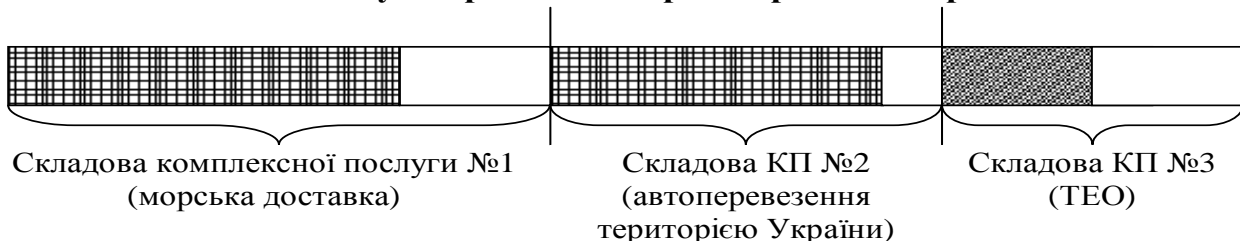
$B_z$  – частка винагороди за здійснення тих частин комплексної послуги, для яких ТЕК залучає інших субпідрядників (компанії партнери), гр. од.

Особливістю ціни на комплексні послуги транспортно-експедиторських компаній, що формуються за формулою (4), є те, що винагорода компанії містить в собі частку (процент) від надання кожної складової комплексної послуги. Така форма ціноутворення на послуги транспортно-експедиторських компаній стає все більш розповсюдженою у міжнародній практиці. Особливо коли транспортно-експедиторська компанія співпрацює з клієнтом на основі договору комісії. В такому випадку по кожній складовій комплексної послуги ТЕК має право отримати пропорційну комісію.

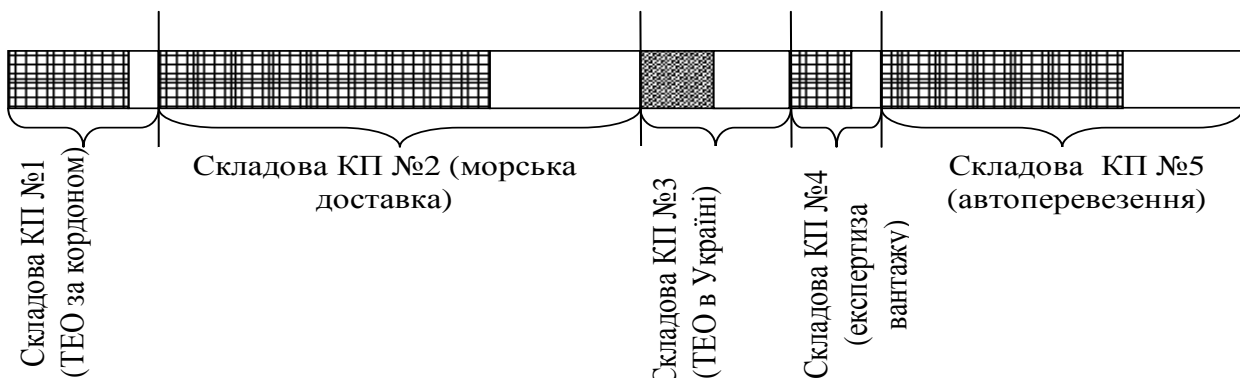
Загальна винагорода транспортно-експедиторської компанії, сформована таким чином, є більшою, ніж винагорода за формулою (3), яка призначається незалежно від кількості складових комплексної послуги і формується під впливом інших чинників, наприклад, таких як кількість контейнерів за однією угодою (коносаментом, додатковою угодою до договору транспортного експедирування тощо).

Слід зауважити, що грошові кошти, витрачені на здійснення тих частин комплексної послуги, для яких транспортно-експедиторська компанія залучає інших субпідрядників, з точки зору компанії – це вартість послуг субпідрядників, однак, з точки зору клієнта вони є витратами на здійснення послуги. Через це вони повністю відшкодовуються клієнтом.

### Структура вартості комплексної послуги ТЕК у разі її виконання без залучення інших субпідрядників окрім морського перевізника



### Структура вартості комплексної послуги ТЕК у разі її надання з залученням послуг інших учасників транспортного процесу



- витрати ТЕК на здійснення складової частини послуги
- частина винагороди (доходу) ТЕК від певної складової КП
- плата залученим учасникам транспортного процесу за їх частину послуги

Рис. 1. Склад комплексної послуги транспортно-експедиторської компанії

Характерні чинники, що визначають складність перевезення

Техніко-технологічні чинники	Антропогенні чинники
<ul style="list-style-type: none"> <li>— кількість складових комплексної послуги;</li> <li>— порти завантаження та розвантаження, кількість портів перевалки;</li> <li>— види транспорту, якими перевозяться вантаж, кількість змін видів транспорту під час доставки, кількість перевізників;</li> <li>— відстань між кінцевими тачками маршруту;</li> <li>— необхідність та кількість супутніх додаткових послуг.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>— кількість субпідрядників та інших учасників транспортного процесу, з якими ТЕК доводиться взаємодіяти в процесі організації доставки;</li> <li>— характер стосунків між учасниками транспортного процесу;</li> <li>— швидкість дій ТЕК та субпідрядників під час доставки вантажу клієнта;</li> <li>— правові умови здійснення послуг ТЕК.</li> </ul>

Окрім винагороди з боку клієнта за певні елементи комплексних послуг, компанії-партнери також можуть сплачувати транспортно-експедиторській компанії агентську винагороду за участь у комплексній послугі, що також є джерелом доходу транспортно-експедиторської компанії.

В діяльності транспортно-експедиторських компаній, згідно з їх стратегічними цілями, постійним прагненням є максимізація розміру винагороди як за складові послуги, що вони здійснюють за рахунок власних потужностей, так і за ті складові, до виконання яких транспортно-експедиторські компанії залучають різного виду субпідрядників.

Збільшення розміру винагороди експедитора в результаті успішних переговорів з клієнтом є більш вірогідним за умови великої кількості складових комплексної послуги та високої складності перевезення, що організує транспортно-експедиторська компанія. Ступінь складності перевезення може визначатися в залежності від характеристик, що представлені в табл. 1.

Як правило, великі клієнти транспортно-експедиторських компаній, з якими існують тривалі напрацьовані контакти та процедури здійснення транспортувань, і які замовляють для здійснення транспортно-експедиторськими компаніями саме комплексні послуги, довіряють своїм постійним експедиторам і не вимагають детального розшифрування по статтям та складовим послуг за виставленими інвойсами. Однак, багато клієнтів очікують від експедиторів докладних калькуляцій по всіх складових послуги. У цьому випадку в процесі організації імпорتنих та експортних перевезень найбільша частка у виставлених інвойсах припадає на фрахт [3].

Така ситуація є зручною для експедиторських компаній, тому що дозволяє отримати максимальну винагороду за статтю «морський фрахт» з боку клієнта. Законодавчо фрахт трактується як «винагорода (компенсація), виплачувана по договорах перевезень, наймання або піднаймання судна або транспортного засобу з метою:

а) перевезення вантажів і пасажирів морськими або повітряними суднами;

б) перевезення вантажів залізничним або автомобільним транспортом» [1].

За можливістю отримання винагороди більшого розміру під час організації імпорتنих перевезень

для транспортно-експедиторських компаній найбільш вигідними умовами поставки товару відповідно до міжнародного контракту є FOB і EXW, тому що оплата фрахту на користь морського перевізника надходить з поточного рахунку транспортно-експедиторської компанії, в той час як клієнт сплачує вартість фрахту безпосередньо на користь ТЕК. При експортних перевезеннях найбільший розмір винагороди для транспортно-експедиторських компаній можливо отримати за умовами CIF і DDU [6].

*Висновки.* З метою збільшення доходу та прибутку транспортно-експедиторські компанії прагнуть до збільшення винагороди, яку вони отримують за надання послуг з організації перевезень. Комплексні послуги є сучасним форматом транспортно-експедиторських послуг, які дозволяють домовлятися з клієнтурою щодо збільшення розміру винагороди з таких причин:

— вони містять багато складових щодо доставки та документального оформлення вантажу;

— вони вимагають від транспортно-експедиторської компанії встановлення контактів, взаємодії та координації зусиль великої кількості учасників транспортного процесу;

— вони передбачають організацію мультимодального перевезення, що підвищує рівень складності їх надання.

У сучасній закордонній практиці роботи транспортно-експедиторських компаній різної спеціалізації (морських, автомобільних, залізничних експедиторів) широко використовується пропорційний механізм визначення винагороди. Він передбачає встановлення окремої частки винагороди за виконання експедитором кожної зі складових комплексної послуги, розмір якої є пропорційним до складності та трудомісткості цієї складової; він визначається експедитором і узгоджується з клієнтом.

Такий механізм ціноутворення є вигідним для транспортно-експедиторських компаній як у випадку вже існуючої довгострокової співпраці з певним клієнтом, так і у відносинах з новим клієнтом. Головною умовою для досягнення згоди з клієнтурою та отримання винагороди бажаного розміру в даному випадку є чітке обґрунтування витрат, дій експедитора та трудомісткості послуги.

*Література*

1. Закон України «Про транспортно-експедиторську діяльність» № 1955-IV від 01.07.2004 / Верховна Рада України. — К. : 2004. — Відомості Верховної Ради. — № 52. — С. 562.
2. Кібік О.М. Теорія і методологія ціноутворення в морських торговельних портах : монографія // О.М. Кібік. - Одеса : ОНМУ, 2005. - 282 с.
3. Косарева И. Экспедитор — фрахтователь? Не может быть! / И. Косарева // Транспорт і логістика. — 2006. — № 6. — С. 22—24.
4. Липсиц И. В. Коммерческое ценообразование : учебник // И.В. Липсиц. - М. : БЕК, 1999. - 368 с.
5. Нэгл Т. Стратегия и тактика ценообразования // Т. Нэгл, Р.К. Холден. - Спб : Питер, 2001. - 544 с.
6. Романенко Е. М. Особенности процесса формирования доходов транспортно-экспедиторских компаний от обслуживания контейнеропотоков / Е. М. Романенко // Розвиток методів управління та господарювання на транспорті: зб. наук. праць. — О. : ОНМУ, 2008. — Вип. 28. — С. 186—195.
7. Хаймінова Ю.В. Управління формуванням фінансових результатів судноплавних компаній на основі довгострокових фрахтових контрактів: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / Ю.В. Хаймінова. — О., 2008. - 24 с.
8. Цены и ценообразование: Учебник / И. К. Салимжанов, О. В. Португалова, В. Е. Новиков и др.; Под ред. И. К. Салимжанова. — М. : ТК Велби, Проспект, 2003. — 360 с.
9. Шкварчук Л. О. Ціни та ціноутворення: Навч. посібник. - К. : Кондор, 2003. — 214 с.
10. Gabor A. Pricing: Principles and Practice. - London : Heinemann educational books, 1977. - 425 p.

**Кибик О.Н., Романенко Е.М. Особенности формирования цен на комплексные услуги транспортно-экспедиторских компаний.**

**Аннотация.** В статье рассмотрены особенности формирования цен на комплексные услуги транспортно-экспедиторских компаний исходя из специфики их предоставления и их состава. Доказана зависимость между количеством составляющих комплексной услуги, сложностью перевозки и размером экспедиторского вознаграждения. Обосновано, что пропорциональный механизм определения размера вознаграждения является наиболее выгодным для экспедитора и наиболее прогрессивным в современных условиях.

**Ключевые слова:** транспортно-экспедиторские компании, цена, ценообразование, комплексные услуги, вознаграждение экспедитора.

**Kibik O.M., Romanenko E.M. Features of forming of prices on kompleksne services of transport-dispatch companies.**

**Summary.** The features of pricing for integrated services of freight forwarding companies based on the specifics of their provision and their composition are investigated. Dependence between the number of components of integrated services, the complexity of transport and the size of forwarding fees is proved. Justified, that is proportional to the mechanism for determining the remuneration is most beneficial for the forwarder and the most progressive in the modern world.

**Keywords:** transport dispatch companies, price, pricing, complex services, reward of dispatch.