

Надруковано: Слободяник, Ю. Б. Тарифи як структурний елемент системи фінансового механізму автотранспортних підприємств [Текст] / Ю. Б. Слободяник // Праці Другої міжнародної третьої всеукраїнської наукової конференції студентів та молодих учених "Управління розвитком соціально-економічних систем: глобалізація, підприємництво, стале економічне зростання". Частина 1. – Донецьк : ДонНУ, 2002. – С. 319-322.

ТАРИФИ ЯК СТРУКТУРНИЙ ЕЛЕМЕНТ СИСТЕМИ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ АВТОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Слободяник Ю.Б.

Плікус І.Й.

Українська академія банківської справи

Проблеми перехідного періоду економіки України торкнулися і галузі автомобільного транспорту, серед яких можна виділити наступні:

- низький рівень платоспроможності користувачів;
- неможливість приведення умовно-постійних витрат на утримання інфраструктури у відповідність до об'ємів перевезень, які в останні роки багаторазово знизилися внаслідок припинення виробництва на багатьох підприємствах, затримання виплати заробітної плати та ін.;
- відсутність державного протекціонізму в частині звільнення автотранспортних підприємств від надмірного податкового та соціального навантаження;
- відсутність ефективного механізму інвестування в технічне переобладнання та модернізацію матеріальної бази автотранспорту;
- поступове закриття нерентабельних, але соціально необхідних автобусних маршрутів;
- зниження якості пасажирських перевезень внаслідок відсутності державного контролю за роботою рухомого складу на маршрутах (регулярність руху, вимоги безпеки, облаштування маршрутів), що особливо стосується перевізників недержавних форм власності;
- відсутність державної системи компенсації перевізникам витрат, пов'язаних з перевезенням пільгових категорій пасажирів.

Також необхідно зазначити, що в умовах державного регулювання, яке практично виключає бюджетну підтримку і базується на цінових обмеженнях, мають реалізовуватись деякі особливості галузі. Насамперед те, що існує необхідність збереження інфраструктури, яка не залежить від рівня зниження об'ємів робіт; відсутні можливості диверсифікації виробництва та створення резервів продукції тому, що транспортна продукція (послуги) реалізується в процесі саме виробництва; відсутність рівноваги попиту та пропозиції на перевезення внаслідок сезонних коливань попиту.

Але основною проблемою галузі виявилися істотні недоліки в системі управління фінансовими ресурсами автотранспорту. Головним чинником стало те, що цю систему автотранспортні підприємства наслідували від адміністративно-планової системи господарювання колишнього СРСР. Особливістю функціонування підприємств пасажирського автотранспорту була їх планова збитковість. Держава вирішувала проблеми недостатнього фінансування шляхом виділення дотацій за рахунок

державного бюджету на покриття планових збитків. Фактично підприємство не брало участі у вирішенні проблеми розподілу фінансових ресурсів. Тому при переході до ринкових відносин і роздержавлення підприємств автотранспорту гостро постала проблема відсутності належної фінансової системи, яка була б спроможна забезпечити ефективну роботу підприємств і їх виживання в умовах ринку.

Проблемам оптимізації роботи автотранспортних підприємств на сучасному етапі присвячено багато робіт. Недоліком виявляється те, що в основному розглядаються окремі аспекти діяльності (оновлення рухомого складу, застосування маркетингових досліджень ринку автопослуг, оптимізація тарифів тощо). Але, на нашу думку, неможливо істотно покращити результати роботи автотранспортних підприємств без комплексного підходу до розв'язання існуючих проблем. Це пояснюється тим, що неможливо покращити роботу системи, якщо покращити тільки один який-небудь її елемент. А те, що фінансовий механізм господарювання будь-якого підприємства (незалежно від галузі, в якій воно працює) являє собою складну систему, не викликає ніяких сумнівів. Тому необхідно розглядати всю структуру системи фінансового механізму підприємства і кожен її елемент комплексно.

Фінансовий механізм підприємства – це спосіб функціонування фінансової системи. Він складається з підсистем, які можна згрупувати наступним чином:

1) *Підсистема фінансових методів та важелів.* До фінансових методів належать кредитування, інвестування, оподаткування, система розрахунків, факторинг, лізинг, взаємовідношення між засновниками тощо. До фінансових важелів відносяться ціна (тариф), дохід, прибуток, амортизаційні відрахування, дивіденди, форми розрахунків, орендна плата, фінансові санкції та інші. За допомогою фінансових методів фінансові відносини регулюють процес господарювання. А фінансові важелі використовують як прийоми дії фінансових методів.

2) *Підсистема забезпечення.* До неї можна віднести такі види забезпечення дії системи фінансового механізму, як правове забезпечення (законодавча база), нормативне забезпечення (галузеві норми та нормативи), інформаційне забезпечення (всі види та форми пошуку та отримання інформації).

3) *Підсистема планування та прогнозування.* Якщо раніше ці елементи системи розглядалися в підсистемі фінансових методів, то зараз, на нашу думку, їх необхідно виділити в окрему підсистему. Це пов'язано з розробкою нових підходів та методик планування і прогнозування діяльності підприємства (оперативне, поточне, стратегічне). Ці методики доводять особливу важливість цієї підсистеми і тому розглядаються окремо.

4) *Підсистема фінансового менеджменту.* В загальному вигляді це управління фінансовими ресурсами підприємства. Важливість цієї підсистеми виявилася при переході від адміністративно-планової економіки до ринкових відносин. Погіршення становища підприємств на ринку виявилось пов'язаним з неправильним управлінням. Ринкові відносини вимагають від керівництва підприємств принципово нових методів управління. А практика свідчить, що більшість підприємств використовують традиційні для себе підходи до розв'язання тих нетрадиційних проблем, які ставить перед ними зовнішнє середовище. Тому вважаємо за необхідне відокремлення цієї підсистеми.

Як бачимо із вищенаведеного, ціноутворення розглядається в системі фінансового механізму як елемент підсистеми фінансових методів та важелів. Цей елемент викликає особливий інтерес з огляду на деякі особливості галузі автомобільного транспорту. Розглянемо його більш детально.

Перш за все, слід зазначити, що головне завдання галузі автомобільного транспорту полягає в забезпеченні платоспроможного попиту на свої послуги при беззбитковому функціонуванні в умовах фінансової кризи (як і для інших галузей народного господарства). Але тут виявляються особливості галузі пасажирського транспорту. Вони полягають в соціальній функції пасажирського транспорту

загального користування – загальнодоступності його послуг для всього населення. За радянських часів це питання вирішувалося просто – фіксація тарифів на послуги з перевезення пасажирів та державні дотації, які повністю перекривали збитки підприємства. Тобто потреби в розробці цінової політики у автопідприємств не було. Сьогодні в умовах фінансової кризи та дефіциту бюджету держава не в змозі підтримувати підприємства пасажирського транспорту і забезпечувати їх потрібними коштами, але залишила за собою право надання пільг соціально незахищеним категоріям громадян на безоплатний проїзд в автотранспорті. Таким чином, пасажирські автотранспортні підприємства залишилися сам на сам з проблемою нестачі фінансових ресурсів для підтримання існування та ефективної роботи.

Як наслідок цієї проблеми іде різкий спад об'ємів пасажирських перевезень, занепад галузі в цілому. Так, за статистичними даними, перевезення пасажирів автомобільним транспортом загального користування у 1990 році склало 8331,00 млн., в 1995р. – лише 3483,00 млн. (тобто 41,8% від рівня 1990 р.), а в 2000 р. – 2604,00 млн. (тобто 31,3% від рівня 1990 р.). Різке падіння об'ємів перевезень свідчить про тяжку фінансову кризу в галузі. Також слід зазначити, що оновлення рухомого складу не проводилося майже 10 років (для порівняння – за радянських часів автотранспортні підприємства отримували по декілька нових автотранспортних засобів щорічно). Це все призводить до того, що без докорінних структурних змін в галузі, вона просто загине. А з огляду на її соціальну значущість, припустити це неможливо.

На наш погляд, необхідно змінити підхід до ціноутворення на послуги пасажирського транспорту. Від рівня тарифів (тобто ціни автотранспортних перевезень) залежить фінансова стабільність транспортних організацій. Тарифи на маршрутах загального користування повинні забезпечувати перевізнику відшкодування обґрунтованих поточних витрат: оновлення рухомого складу (8-12% на рік), забезпечення рентабельності перевезень (15%). А встановлення жорстких тарифних обмежень позбавляє підприємства можливості займатися власною політикою ціноутворення. До того ж фіксація тарифів негативно впливає на доходи автопідприємств. Держава повинна дозволити автопідприємствам проводити свою політику ціноутворення. А ринок попиту на послуги відрегулює ціну сам. Необхідно знайти інші заходи соціального захисту населення, а не робити це за рахунок вже не державних автотранспортних підприємств.

Процес формування тарифної (цінової) політики включає наступні етапи:

- 1) Визначення цілей ціноутворення (стратегія виживання, отримання максимального прибутку, завоювання лідируючих позицій за якістю автопослуг тощо);
- 2) Оцінка попиту на автопослуги (застосування маркетингової політики);
- 3) Аналіз структури витрат;
- 4) Вивчення тарифів і ринкових позицій конкурентів;
- 5) Вибір методу ціноутворення;
- 6) Встановлення тарифу (ціни).

Розроблені тарифи коригуються у відповідності до попиту на автопослуги і пропозиціями конкурентів.

Таким чином, розробка власної цінової політики дозволить автопідприємствам по-новому осмислити значення тарифів для ефективної роботи і в процесі їх формування визначити основні чинники, вплив яких на рівень тарифу можна регулювати.

Наприкінці ще раз зауважимо, що проблема відсутності цінової політики автопідприємств – це тільки одна з причин неефективної роботи та різкого спаду пропозиції пасажирських автопослуг. Розглядати і вирішувати її необхідно у комплексі з іншими не менш істотними проблемами галузі.