

– досягнення запланованих фінансових результатів і нормативних значень показників, що їх характеризують.

Для досягнення вище зазначених результатів економічний механізм адаптації до кризових умов повинен охоплювати всі сфери внутрішнього середовища підприємства і бути спроможним впливати на них у відповідності до змін кризових умов.

### Література

1. Акофф Р. Искусство решения проблем / Акофф Р. ; [пер. с англ.]. – М. : Мир, 1982. – 236 с.
2. Ансофф И. Стратегическое управление / науч. ред. и авт. предисл. Л. И. Ефенко ; [сокр. пер. с англ.]. – М. : Экономика, 1989. – 498 с.
3. Будник М. М. Адаптація промислових підприємств до ринкових умов господарювання : автореф. дис. ... к. е. н. : 08.06.01 / Харк. держ. екон. у-т. – Х., 2002. – 18 с.
4. Ландіна Т. В. Організаційно-економічні механізми адаптації підприємства до умов ринку / Ландіна Т. В. – К. : Вид-во „Наукова думка”, 1994. – 283 с.

Надійшла 18.08.2011

УДК 656.613.003.2

А. А. САХНО

Одесский национальный морской университет

## КРИТЕРИИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ ПРИ ОПРЕДЕЛЕНИИ ОПЕРАТОРОМ МУЛЬТИМОДАЛЬНОЙ ПЕРЕВОЗКИ НИЖНЕЙ ГРАНИЦЫ ЦЕНЫ НА ТРАНСПОРТНЫЕ УСЛУГИ

*Визначені основні фактори, вплив яких необхідно враховувати в разі формування ценової політики оператора мультимодальної перевезення. Наведені критерії, які впливають на прийняття рішення щодо нижньої межі ціни на транспортні послуги оператора.*

*We have revealed the main factors which calculation is necessary when forming price policy of the multimodal operator. The criteria influencing the decision making as to the price low bottom for his services have been determined.*

*Ключові слова: прийняття управлінських рішень, критерії, нижня межа ціни, транспортні послуги.*

**Вступление.** В современных рыночных условиях цена на услугу по перевозке груза в мультимодальном сообщении устанавливается оператором в зависимости от соотношения спроса и предложения на рынке транспортных услуг. Ввиду наличия высокого уровня конкуренции и клиентоориентированной системы предоставления услуг транспортировки грузов, часто оператор мультимодальной перевозки (ОМП) не в силах диктовать свою ценовую политику грузовладельцу, даже, несмотря на то, что последнему гораздо выгоднее обращаться именно к оператору, ввиду комплексности его услуг и принятия им полной ответственности за доставку груза из пункта отправления в место назначения.

**Цель исследования.** Определить основные критерии, необходимые оператору мультимодальной перевозки в процессе принятия решения об установлении нижней границы цены на услугу по доставке груза в мультимодальном сообщении.

**Анализ литературных источников.** Вопросы ценообразования и тарификации услуг на транспорте в условиях плановой экономики были раскрыты в работах В.И. Краева [1], Г.Е. Брухиса [2]. Разработке и формированию сквозного тарифа в системе мультимодальных перевозок посвящены труды российских ученых К.И. Плужникова, С.В. Милославской [3], Э.Л. Лимонова [4]. Факторы, влияющие на величину сквозного тарифа были рассмотрены в статье Ширяевой Л.В., Сахно А.А.[5]. Однако, вопросу определения критериев, влияющих на формирование нижней границы цены на услуги транспортировки груза в мультимодальном сообщении, в условиях клиентоориентированной деятельности оператора, уделено, на взгляд автора, недостаточное внимание.

**Постановка задания.** С целью определения критериев, влияющих на величину нижней границы цены на перевозку грузов в мультимодальном сообщении, необходимо решить следующие задачи:

- исследовать факторы, влияющие на уровень цены на услуги;
- проанализировать параметры, влияющие на процесс ценообразования;
- определить критерии, влияющие на уровень нижней границы цены на услугу по перевозке груза.

**Результаты.** Немаловажным фактором в процессе принятия решения о выполнении заказа своего клиента становится знание оператором мультимодальной перевозки минимальной цены на услугу транспортировки груза, по которой он может, не в ущерб финансовому состоянию компании, позволить себе организовывать мультимодальную перевозку и «продать» соответствующую услугу грузовладельцу/клиенту [6].

Нижняя граница цены на услугу оператора мультимодальной перевозки, может зависеть от

следующих факторов:

– вида и уровня сделки (будет ли клиентом заказан стандартный набор услуг, будет ли предложен к перевозке обычный груз, заданы типичные условия транспортировки, предполагается стандартный маршрут, сроки; или же будет оформлен дополнительный контракт, что происходит в случае наличия особых требований к перевозке груза, например, груз скоропортящийся или дорогой, существует необходимость быстрой и максимально сохранной перевозки по нестандартному для региона району);

– загрузки ресурсных мощностей ОМП (недогрузка транспортных средств, полная загрузка, «узкие места» – наличие дефицитных ресурсов и т.п.);

Установление цены на услугу по доставке груза в мультимодальном сообщении в первом случае может происходить на основе переменных затрат. В этом случае, необходимо понимать, что стоимость любого вида услуг, предоставляемого ОМП не должна быть ниже переменных затрат, которые потребовались на его создание и реализацию [7]. Кроме того, получившаяся в результате маржинальная прибыль (по всем видам предоставляемых услуг) не должна быть меньше постоянных затрат.

Основой для установления цены на доставку груза в мультимодальном сообщении во втором случае являются переменные затраты. Следует отметить, что даже при более низкой стоимости дополнительные контракты могут вносить весомый вклад в повышение прибыльности предприятия – организатора мультимодальной перевозки груза. Однако, дополнительные контракты могут повлечь за собой прирост постоянных затрат (например, расходы на дополнительные складские помещения), что может отразиться на уровне нижней границы цены.

Таким образом, оператор мультимодальной перевозки может определить цену на свои услуги исходя из спроса, расчетной суммы издержек, аналогичных услуг конкурентов [3], наличия скидок или надбавок к базовым тарифам, и затем, разработать для своих клиентов систему скидок и надбавок.

При решении проблемы ценообразования на услуги по мультимодальной перевозке грузов, ОМП необходимо выработать такую методику расчета цен, в которой учитывались бы следующие три фактора:

– себестоимость услуги по доставке груза по системе «от двери до двери»;

– цены конкурентов на аналогичные услуги;

– наличие уникальных достоинств оператора, т.е. его конкурентных преимуществ (например, наличие прямых контрактов с контейнерными линиями, долгосрочных отношений с компаниями портовой инфраструктуры и т.д.).

Все расчеты относительно нижней границы цены на предоставляемые ОМП услуги должны производиться на основе анализа безубыточности [1]. Окончательная цена на услугу по перевозке груза должна находиться в пределах между слишком низкой ценой, не обеспечивающей прибыли, и слишком высокой, препятствующей формированию спроса.

Минимально возможная цена на услугу ОМП должна определяться себестоимостью продукции и упущенной выгодой, а максимальная – либо наличием каких-либо уникальных достоинств оператора (например, если на рынке нет аналогов подобной услуги, или услуги с подобными характеристиками), или ценами конкурентов (при цене выше, чем у конкурентов, можно потерять клиентов). Соответственно предоставляя скидки на продукцию, предприятие не должно выходить за пределы данного интервала.

Три основных критерия принятия решения об определении нижней границы цены на услуги ОМП в общем виде представлены в таблице 1.

Таблица 1

**Критерии принятия решений о нижней границе цены на услуги ОМП**

Вид сделки	Загрузка мощностей	Критерий принятия решений	Модель принятия решений
Традиционный набор услуг, необходимых в процессе перевозки	Недогрузка или полная загрузка	Переменные затраты и плановая маржинальная прибыль	$p_j \geq k_{pj}; \sum_{j=1}^n (p_j - k_{pj}) \geq F$
Дополнительный контракт	Недогрузка без «узких мест»	Переменные затраты и дополнительные переменные и постоянные затраты единицы продукции	$p_z = k_{pz} + \Delta k_{pz} + \frac{\Delta K_{Fz} T_z}{x_z}$
Дополнительный контракт	Полная загрузка с одним «узким местом»	Релевантные затраты с учетом упущенной выгоды	$p_z = k_{pz} + \Delta k_{pz} + \frac{\Delta K_{Fz} T_z}{x_z} + \frac{p_j - k_{pj}}{t_{Ej}} t_{Ez}$

Вид сделки	Загрузка мощностей	Критерий принятия решений	Модель принятия решений
	Полная загрузка со множеством «узких мест»	Релевантные издержки с учетом упущенной выгоды	<p>Задача линейного программирования:</p> $D = \sum_{j=1}^n (p_j - k_n) x_j \rightarrow \max;$ $T_i \geq \sum_{j=1}^n t_{ij} x_j (i = 1, \dots, n);$ $x_{H_j} \geq x_j (j = 1, \dots, m);$ $x_j \geq 0 (j = 1, \dots, m)$
<p> <math>p_j</math> - цена реализации продукции <math>j</math>-го вида;  <math>k_{pj}</math> - плановые переменные затраты на производство продукции <math>j</math>-го вида;  <math>F</math> - постоянные затраты;  <math>p_z</math> - нижняя граница цены дополнительного контракта;  <math>k_{pz}</math> - переменные затраты на производство единицы продукции;  <math>\Delta k_{pz}</math> - прирост переменных затрат, вызванный выполнением контракта (например, повышенная оплата за свехручные);  <math>\Delta K F_z</math> - дополнительные постоянные затраты, вызванные выполнением дополнительного контракта (в месяц);  <math>T_z</math> - количество месяцев, на которые выпадают дополнительные постоянные затраты;  <math>x_i</math> - объем контракта;  <math>p_j</math> - цена продукции <math>j</math>-ого вида, исключенной из производственной программы с целью выполнения дополнительного контракта;  <math>k_{pj}</math> - переменная себестоимость продукции <math>j</math>-ого вида;  <math>t_{ej}</math> - потребление узкого места на единицу исключенного продукта <math>j</math>-ого вида;  <math>t_{Ez}</math> - потребление узкого места на единицу дополнительного контракта;  <math>D</math> - общая маржинальная прибыль (сумма по всем видам продукции);  <math>x_j</math> - запланированный объем реализации продукции вида <math>j</math>;  <math>T_i</math> - имеющийся в наличие объем <math>i</math>-ого узкого места;  <math>t_{ij}</math> - потребность в узком месте типа <math>i</math> для производства продукции типа <math>j</math>;  <math>x_{Hj}</math> - объем спроса на продукцию типа <math>j</math>.                 </p>			

Помимо указанных критериев, на процесс принятия решений о нижней границе цены на услугу ОМП могут воздействовать следующие факторы:

- услуги, не удовлетворяющие грузовладельца/клиента по качеству;
- сроки выполнения заказа, не удовлетворяющие грузовладельца/клиента;
- не знание потенциального клиента/грузовладельца о существовании данных услуг ОМП;
- условия оплаты, не устраивающие грузовладельца/клиента.

**Выводы.** В данной статье были приведены критерии, влияющие на величину нижней границы цены на услуги оператора мультимодальной перевозки, а также определены факторы, влияющие на процесс ценообразования и формирования сквозного тарифа. В дальнейших исследованиях, автор считает целесообразным разработать теоретический и методический аппарат обеспечения процесса принятия управленческих решений оператором мультимодальной перевозки, с использованием финансовых инструментов контроллинга.

### Литература

1. Краев В. И. Экономика морского транспорта / В. И. Краев, А. А. Пантин. – М. : Транспорт, 1990. – С. 14.
2. Брухис Г. Е. Коммерческая эксплуатация морского транспорта / Г.Е. Брухис., Н.А. Луцан – М. : Транспорт, 1985. – С. 205.
3. Плужников К. И. Мультимодальные и интермодальные перевозки / К. И. Плужников, С. В. Милославская. – М. : РосКонсульт, 2001. – С. 299.
4. Лимонов Э. Л. Внешнеторговые операции морского транспорта и мультимодальные перевозки / Э.Л. Лимонов. – СПб. : Информационный центр «Выбор», 2001. – С. 291
5. Ширяева Л. О факторах, определяющих величину сквозного тарифа на перевозку грузов в мультимодальном сообщении / Л. Ширяева, А. Сахно // Сборник научных работ Государственного экономико-технологического университета транспорта. – Киев, 2010. – С. 188.

6. Контроллинг как инструмент управления предприятием / [Е. А. Ананькина, С. В. Данилочкин, Н. Г. Данилочкина и др.] ; под ред. Н.Г. Данилочкиной. – М. : Юнити, 2002. – С. 279.

7. Гаврюшков Е. Н. Характеристика критериев оптимальности при принятии управленческих решений в процессе организации мультимодальных перевозок грузов / Е. Н. Гаврюшков, А. В. Степанец // Актуальные проблемы экономики и управления на транспорте: сб. материалов третьей научно-практической конференции, Морской государственной университет им. Адм. Г. И. Невельского. – Владивосток, 2006.

Надійшла 18.08.2011

УДК 336.22:004.9

С. В. СОЛОДУХІН, А. Л. ЄГОРОВ  
Запорізька державна інженерна академія

## МЕХАНІЗМ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ ЕЛЕКТРОННОЇ ПОДАТКОВОЇ ЗВІТНОСТІ

*У роботі розглянуто та обґрунтовано концепцію оцінки ефективності системи електронної податкової звітності як інформаційної системи на основі інтегрального показника. Проаналізовано завдання та функції ДПА, які дозволяють автоматизувати інформаційну систему, на підставі чого запропонована система критеріїв оцінки ефективності впровадження електронної податкової звітності.*

*The article is considered concept of electronic tax reporting system efficiency, as information systems based on the integral index. Analysis of tasks and functions of the STA, which allows automated information system. System of benchmarks to measure performance was worked out.*

*Ключові слова: податки, електронна звітність, оцінка ефективності.*

**Постановка проблеми.** Одним із пріоритетних напрямків розвитку України є вступ до Європейського Союзу. Для будь-якої країни, яка входить до ЄС, висувають вимоги європейських стандартів, основною з яких є інформатизація суспільства. На сьогоднішній день в Україні прийнято низку законів, постанов та інших законодавчих і нормативних актів, спрямованих на інформатизацію суспільства: закони України «Про інформацію», «Про національну програму інформатизації», «Про Основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007–2015 роки» тощо, але не вирішеним залишається питання механізму впровадження таких систем.

Стаття 49.4 Податкового кодексу, на відміну від Закону України «Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами», який втратив чинність, передбачає, що платники податків, які належать до великих та середніх підприємств, подають податкові декларації до органу податкової служби в електронній формі [4]. Малі підприємства подають декларацію за бажанням в електронній або документарній формі. На сьогоднішній день електронну звітність приймають майже всі державні органи: Державна податкова адміністрація України, Пенсійний фонд України, Державний комітет статистики України, Фонд соціального страхування, та інші, але питанню побудови цілісної системи обробки інформації, джерелом якої є дані цих державних установ приділено не достатньо уваги. Системи електронної звітності показали високу ефективність у таких країнах, як Сінгапур, США, Великобританія, але в Україні питання оцінки ефективності впровадження такої системи досліджено не повністю, тому обрана тема є актуальною.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У сучасній літературі проблемами розробки моделювання та впровадження автоматизованих (комп'ютеризованих) систем у економіці займалися, Б.В. Алахов, А.Л. Бікмулін С.І. Волков, В.М. Жеребін, В.І. Ісаков, А. В. Матвійчук, Б.С. Одінцов, О.М. Островський, В.Ф. Палій, В.І. Подольський, Р.С. Рашитов, О.М. Романов, В.С. Рожнов, Я.В. Соколов, С.А. Харігонов, Д.В. Чистов, та інші. Однак, на сьогодні залишаються не розробленими питання з визначення ефективності впровадження комп'ютерної системи електронної податкової звітності (СЕПЗ), встановлення її складових, які впливають на економію ресурсів підприємства та державних органів.

Проблемою ефективності використання інформаційних систем займалися Р. Каштан, В.С. Козаченко, О.Г. Мурадян та інші. Однак, комплексного аналізу існуючих методик оцінки ефективності інформаційних систем електронної звітності українськими авторами не проводилося. У зв'язку з цим існує проблема застосування фінансових і не фінансових методів оцінки ефективності, доцільність їх використання в сучасних умовах господарювання.

Дослідження показало, що методи оцінки ефективності інформаційних систем класифікуються за трьома групами [10]:

1. Традиційні фінансові методики (Return on Investment, Total Cost of Ownership, Economic Value Added);
2. Ймовірнісні методи (Real Options Valuation, Applied Information Economics);
3. Інструменти якісного аналізу (Balanced Scorecard, Information Economics).

Перевагою фінансових методів є їхня база, класична теорія визначення економічної ефективності