ЭКОНОМИКА: ПРОБЛЕМЫ, РЕШЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ

УДК 338.5

JEL D40, D49, R49

DOI 10.26425/1816-4277-2021-11-94-102

Аксентьев Андрей Андреевич

студент магистратуры, ФГБОУ ВО

«Кубанский государственный

университет», г. Краснодар,

Российская Федерация

ORCID: 0000-0002-0838-4729

e-mail: anacondaz7@rambler.ru

РЫНОЧНЫЙ МЕТОД ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СФЕРЕ АВТОМОБИЛЬНЫХ ГРУЗОПЕРЕВОЗОК

Аннотация. Исследованы особенности рыночного ценообразования на российском рынке автомобильных грузоперевозок с помощью корреляционно-регрессионного анализа. Выделены статистически значимые факторы, построены математические модели. Отмечено влияние фиктивных переменных (тип кузова), повышающих качество расчетных значений. Составлены уравнения регрессии, полезные для определения среднерыночной стоимости тарифов, которые, в сравнении с фактическими, могут указывать на адекватность заключаемых сделок по перевозке грузов. Рассмотрены результаты деятельности транспортных компаний, зарегистрированных в Краснодарском крае. Обоснован дифференцированный подход, требующий разделять предприятия на группы по росту выручки с целью выявления различий в рентабельности и ее устойчивости. Рассмотрены ограничения и недостатки математической модели, не позволяющие сделать однозначный вывод об убыточном и низкорентабельном характере отрасли. Предложены направления для будущих исследований.

Ключевые слова: автомобильные грузоперевозки, грузовые перевозки, ценообразование, конкурентоспособность, транспортная логистика, ценовые факторы, стоимостные модели, рентабельность

Для цитирования: Аксентьев А.А. Рыночный метод ценообразования в сфере автомобильных грузоперевозок // Вестник университета. 2021. № 11. С. 94–102.

Andrei A. Aksentev

Graduate student, Kuban State

University, Krasnodar, Russia

ORCID: 0000-0002-0838-4729

e-mail: anacondaz7@rambler.ru

MARKET-BASED PRICING FOR ROAD FREIGHT TRANSPORTATION

Abstract. The specifics of market pricing in the Russian road freight transport market by means of correlation and regression analysis have been studied. Statistically significant factors have been highlighted, and mathematical models have been constructed. The influence of fictitious variables (body type) that improve the quality of the calculated values has been noted. Regression equations useful for determining the average market value of tariffs have been drawn up, which, when compared to actual tariffs, may indicate the adequacy of freight transactions. The results of transport companies registered in the Krasnodar region have been considered. A differentiated approach has been justified, requiring enterprises to be divided into revenue growth groups in order to identify differences in profitability and its sustainability. The limitations and shortcomings of the mathematical model, which do not allow us to make an unambiguous conclusion about the unprofitable and low-margin nature of the industry, have been considered. Areas for future research have been suggested.

Keywords: road cargo transportation, freight transportation, pricing, competitiveness, transport logistics, price factors, cost models, profitability

For citation: Aksentev A.V. (2021) Market-based pricing for road freight transportation. *Vestnik universiteta*, no. 11, pp. 94–102. DOI: 10.26425/1816-4277-2021-11-94-102

© Аксентьев А.А., 2021.

Статья доступна по лицензии Creative Commons «Attribution» («Атрибуция») 4.0. всемирная (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).

© Aksentev A.V., 2021.

This is an open access article under the CC BY 4.0 license (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).

Введение

Сфера грузоперевозок автомобильным транспортом играет важную роль в развитии экономики. Практически любая отрасль зависит от сырья и готовой продукции, которые, прежде чем использовать по назначению, необходимо доставить из одной точки в другую. Грузовые перевозки соединяют «производство» и «конечных потребителей», что активизирует рыночные механизмы, тем самым способствуя росту валового внутреннего продукта и занятости.

В современных условиях автотранспортные компании вынуждены функционировать в секторе с низкой рентабельностью [6]. Это определяется высококонкурентным характером отрасли. Последнее с экономической точки зрения обусловлено относительно низкими барьерами при открытии бизнеса в сфере автомобильных грузоперевозок [7]. Первоначальные инвестиции, связанные с приобретением транспортного средства, невелики, что позволяет более гибко и в короткие сроки организовать работу по сравнению с другими видами транспорта: железнодорожным, трубопроводным, воздушным и др. В связи с этим основными проблемами в указанной области являются: эффективность, качество обслуживания и прибыльность [12].

Стоимость грузоперевозок – важнейший экономический показатель, с помощью которого менеджеры могут интерпретировать рыночные реалии и взаимоувязывать их в процессе формирования цен на услуги транспортировки товаров. Главная цель автомобильных перевозчиков состоит в поддержании своей конкурентоспособности. Если ставка за выполняемое задание будет ниже, чем сложившаяся в обычных условиях, компания недополучит прибыль. С другой стороны, если плата за услугу превышает рыночную оценку, фирма теряет преимущества по сравнению с другими участниками. Таким образом, исследование спроса в отмеченной сфере является важной задачей каждого поставщика, поскольку позволяет устанавливать резервы для повышения прибыльности деятельности [11].

Цель исследования – определить влияние значимых рыночных факторов на стоимость грузоперевозок автомобильным транспортом в период экономического оздоровления отрасли после спада, вызванного эпидемиологическими ограничениями и запретами 2020 г. Кроме этого, в работе рассматриваются роль «масштаба» транспортной компании на возможности управления ее рентабельностью, а также ключевые аспекты, объясняющие «убыточный» характер деятельности российских предприятий.

Обзор литературы

Усилия многих экспертов сосредоточены на изучении особенностей внутреннего ценообразования грузоперевозчиков. В своей работе F. Kellnera с соавторами уделили внимание различиям в дорожной инфраструктуре, которые воздействуют на стоимость и качество логистических услуг [10]. Из-за таких факторов, как загруженность дорог, их пропускная способность, ограничение скорости, ставка за километр может обходиться дороже в городах, чем в сельской местности. С такой точки зрения транспортным компаниям важно проводить количественную оценку влияния инфраструктуры на учет затрат, что позволит прозрачно, справедливо и дифференцированно формировать цены на доставку грузов. С помощью отмеченного подхода фирма получает возможность адекватно рассчитывать рентабельность, основываясь на регионах (клиентах), обслуживать которых менее прибыльно, а следовательно, для них имеет смысл повышать тарифы, чтобы компенсировать убытки.

В своем исследовании A. Izadi с соавторами выделяют следующую классификацию факторов, существенно определяющих стоимость затрат грузовых перевозок:

- операционные (внутренние) затраты: постоянные и переменные;
- значение (ценность) времени: время в пути, частота и режим поездок, и пр.;
- внешние затраты: окружающая среда, инциденты (аварии) и пробки [9].

Определять влияние указанных параметров следует с помощью двух методов: бухгалтерского и статистического. Недостаток первого состоит в том, что при калькуляции невозможно строить модели, то есть изменять сценарии и осуществлять прогнозы. Эконометрические тесты более гибкие, они позволяют учитывать различные факторы и определять их значимость при внутреннем ценообразовании для той или иной ситуации.

G. Kovács в публикации акцентирует внимание на двух ключевых аспектах: построении сетевой структуры транспортных систем и способах выполнения задач [11]. В современной теории выделяют три основные организационные структуры: линейную, кольцевую и звездообразную. Они могут быть связаны между собой

и образовывать комбинированный тип. На практике необходимо учитывать характер спроса на услуги грузоперевозок, чтобы правильно организовать сетевую «конструкцию». В международных автомобильных перевозках наиболее популярна кольцевая структура, когда поездки осуществляются в оба конца. В настоящее время актуальными остаются вопросы оптимизации уже существующих моделей с целью снижения транспортных расходов в логистической цепи поставок. Выполнение заданий по доставке, как правило, может осуществляться с помощью трех альтернатив:

- на собственном транспорте со штатным водителем;
- на арендованном транспорте со штатным водителем;
- на арендованном транспорте с внешним водителем по договору аутсорсинга [11].

Выбранный вариант будет служить фундаментом для разработки методики расчета затрат на предприятии. Грузоперевозчик должен проанализировать транспортные задачи, сопоставляя отмеченные альтернативы с позиции поиска более оптимального (выгодного) соотношения «доходы/расходы», чтобы определить конечную ставку, по которой будет осуществляться транспортировка товаров. Такой подход снижает риски и убытки, поскольку в руках менеджмента будут точные тарифы. Преимуществом является возможность их сравнивать с рыночными ценами и оставлять конкурентоспособные.

V. Carlan с соавторами придерживаются аналогичной позиции, отмечая в исследовании важность инноваций как инструмента сохранения конкурентоспособности в секторе с низкой рентабельностью [6]. В частности, когда поездки осуществляются в обе стороны, а по возврату транспортное средство пустое (без груза), необходимо сокращать дополнительный расход топлива и время, которые тратит грузовик при перемещении обратно на автомобильную базу (станцию). Речь в этом случае также идет об оптимизации путем внедрения новых технологий, основанных на экономических (снижение затрат) и экологических (сокращение негативного влияния на окружающую среду) выгодах [6].

В своей работе М. Gorman подчеркивает, что внутреннее ценообразование ограничивается ориентацией на рынок, поэтому необходимо учитывать его структуру, которая явно влияет на прибыльность отрасли в результате уже сложившихся взаимодействий между участниками [8]. На неэффективность формирования тарифов оказывает воздействие неопределенность спроса, в связи с чем на практике от специалистов требуется искать изменения в отраслевых сегментах с позиции поиска более прибыльных решений. Другими словами, грузоперевозчикам при разработке ценовой политики нужно сосредотачиваться не только на качестве и стоимости уже предлагаемых услуг, но и брать во внимание ситуации, складывающиеся в других экономических сферах.

Материалы и методы

На основе данных, источником которых послужила отечественная биржа грузоперевозок «АвтоТрансИнфо», были проанализированы сделки за август–октябрь 2021 г. по доставке грузов автомобильным транспортом на территории России. Основные выводы и количественная оценка влияния значимых рыночных факторов сопоставлены с заключениями исследования за 2020 г. [1].

Кроме того, была рассмотрена финансовая (бухгалтерская) отчетность компаний за 2020 г., деятельность которых соответствует общероссийскому классификатору (ОКВЭД 2): 49.41 – «деятельность автомобильного грузового транспорта». Выборка составила 260 предприятий, зарегистрированных в Краснодарском крае. На основе предположения, что рентабельность грузоперевозчиков может зависеть от масштабов осуществляемой деятельности, данные были сведены в три группы по росту выручки: от 0 до 10 млн руб.; от 10 млн руб. до 100 млн руб., от 100 млн руб. и выше.

Рентабельность рассчитывалась по формуле:

$$P = \frac{B - (СП + КР + УР)}{(СП + КР + УР)} \cdot 100\%, \quad (1)$$

где P – рентабельность проданных товаров (продукции, работ, услуг); B – выручка; $СП$ – себестоимость продаж; $КР$ – коммерческие расходы; $УР$ – управленческие расходы.

В этой работе исследовалось влияние факторов «расстояние» (X_1 , км), «масса» (X_2 , т.) и «объем» (X_3 , м³) груза на объясняемую переменную – «стоимость перевозки автомобильным транспортом» (Y , руб.). Отдельно выделена значимость фиктивных переменных Z_1 (тип кузова – изотермический), Z_2 (тент) и Z_3 (рефрижератор).

Основные результаты

Высококонкурентный и низкорентабельный характер отрасли автомобильных грузоперевозок привлекает новых участников на рынок низкими барьерами при входе и возможностью получать «сверхдоходы» на начальном этапе развития бизнеса. Такой вывод следует из анализа рыночных цен и результатов деятельности предприятий, зарегистрированных в Краснодарском крае (рис. 1, 2).

Примечание. Данные сведены в три группы по росту выручки

Составлено автором по материалам исследования

Рис. 1. Рентабельность транспортных организаций Краснодарского края за 2020 г.

Примечание. Данные представлены с учетом проверки на робастность

Источник [4]

Рис. 2. Поле корреляции между ценой Y и расстоянием X_1 : рыночные сделки за август–октябрь 2021 г.

Фирмы первой группы (выручка до 10 млн руб.) функционируют в условиях высокого риска, который связан с вероятностью больших убытков в самом начале деятельности: высокая доля инвестиций, дорогостоящие горюче-смазочные материалы, воздействие крупных игроков низкими ценами и т. д. Так, из 134 предприятий указанной выборки 25 % закончили финансовый год с убытком, несмотря на то что средняя рентабельность оказалась равна 15 %. Аналогичный отраслевой показатель, но в масштабах всей страны, в 2019 г., по данным Росстата, составлял 4,1 % [5]. Такая разница обусловлена тем, что мелкие участники могут продавать свои услуги большему спектру потребителей (как физическим, так и юридическим лицам), повышая тарифы за срочность и качество транспортировки. Следует обратить внимание, что для данной группы показатель вариации составил 40,31 %, что свидетельствует о высокой колеблемости от среднего уровня.

Графически заметен разброс значений, который позволяет их рассматривать в качестве выбросов. Однако из выборки исключены они не были, поскольку такая коррекция исказила бы выводы и не отразила экономическую картину деятельности предприятий в Краснодарском крае.

С учетом масштабов бизнеса грузоперевозчики часто применяют упрощенную систему налогообложения или патент, что значительно снижает налоговое бремя. Ценообразование в отмеченном случае, с одной стороны, может осуществляться на основе текущего уровня среднерыночных ставок, а с другой стороны, такая привязка незначительна ввиду ориентации на особые требования клиентов. Другими словами, фирмы первой группы будут искать высокодоходные сегменты и отвергать низкорентабельные. Основными недостатками можно считать нестабильность, связанную с краткосрочным характером заключаемых сделок, а также невозможность работать с крупными заводами и оптовыми сетями, которые требуют наличия «статуса» на рынке и общей системы налогообложения (в целях вычета налога на добавленную стоимость).

Фирмы второй группы (выручка от 10 млн. руб. до 100 млн руб.) более стабильны (показатель вариации равен 12,9 %) и их деятельность, как показывает практика, ориентирована на зарабатывание массы денег, что достижимо через сотрудничество со средним и крупным бизнесом на долгосрочной основе. Последнее требует ориентации на рыночные цены ввиду конкуренции со стороны других участников. Если грузоперевозчик не сможет предложить ставку на услугу ниже или равную сформированной в обычных условиях, потенциальный клиент, для которого ввиду длительного характера отношений это влияет на издержки и конечную цену продаваемой продукции в перспективе, вероятнее всего откажет. Компании второй группы вынуждены искать способы сокращения своих расходов с целью оптимизации стоимости тарифов для среднего и крупного бизнеса. Это может осуществляться через закупки горюче-смазочных материалов оптом (это позволяет экономить до 30–50 % от рыночной стоимости), приобретения грузовых машин в лизинг, заключения «теневых» сделок на стороне для компенсации убытков, сотрудничества с водителями на основе гражданско-правового договора, сдачи собственных транспортных средств в аренду и т. д. Очевидно, что некоторыми отмеченными преимуществами первая группа предприятий в полной мере пользоваться не может ввиду нецелесообразности. Например, если фирма только выходит на рынок и планирует осуществлять свою деятельность в небольших масштабах (зарабатывать до 10 млн руб. в год), то брать в лизинг сотни машин сразу и закупать миллионы литров горючего крайне нелогично и убыточно. Приведенный аргумент позволяет рекомендовать начинать бизнес в сфере грузоперевозок ориентируясь на особенности, указанные для первой группы предприятий, где существует вероятность получать высокий доход (в Краснодарском крае рентабельность продаж составила 15 %), который в дальнейшем можно использовать для расширения и перехода во вторую группу.

Фирмы третьей группы (от 100 млн руб. и выше) оказались наиболее однородными (коэффициент вариации составил всего 6,21 %), что позволяет утверждать об устойчивости их положения на рынке. Средняя рентабельность в выборке приняла значение 5,33 %, что существенно не отличается от рассчитанного для второй группы. Важным аспектом для крупных грузоперевозчиков является их нацеленность на соблюдение требований долгосрочных договоров и российского законодательства. В современных реалиях контролирующие органы уделяют особое внимание именно таким организациям, поскольку масштаб осуществляемой ими предпринимательской деятельности оказывает большее влияние на социально-экономическое и экологическое развитие в стране. Поэтому, помимо минимизации затрат, фирмы третьей группы вынуждены внедрять инновации (информационные и технологические), чтобы сохранить свое место в сегменте и получать стабильные потоки денег от крупных клиентов.

Отдельно необходимо отметить влияние такого фактора, как законодательство. С 2021 г. изменились требования к режиму труда водителей и появились штрафные санкции за нарушение нормативов, контроль за которыми осуществляется с помощью тахографов. Издержки, связанные с соблюдением правил, перекладываются на транспортные компании, а они, в свою очередь, компенсируют убытки за счет снижения заработной платы, ростом «теневых» выплат, не попадающих под налогообложение, а также различного рода махинаций, позволяющих повысить конечный финансовый результат.

Важно понимать, что анализ значительно затрудняется наличием дочерних фирм, создаваемых с целью транспортировки грузов для собственных нужд и/или оптимизации (минимизации) налоговых потоков. В этом случае между организациями устанавливается трансфертное ценообразование, которое влияет на финансовый результат в отчетности транспортной компании и в определенной степени искажает восприятие экономической действительности. Однако рыночный подход позволяет аудиторам и контролирующим структурам оценивать адекватность заключаемых сделок с бухгалтерской и налоговой точек зрения. Ключевой вопрос заключается в том, каким образом сравнивать договорные отношения, где услуги являются неоднородными с юридической стороны. Иначе говоря, экономическая нецелесообразность может вуалироваться дополнительными требованиями клиента, которые субъективно «завышают» тарифы, что в современной практике активно используется для легализации теневых доходов, обналичивании денежных средств и повышении расходной части по налогу на прибыль.

Ввиду упомянутой особенности при проведении корреляционно-регрессионного анализа рыночных сделок придется сталкиваться с «выбросами». Поэтому важная задача состоит в том, чтобы построить модель, в большей степени характеризующую влияние факторов в обычных условиях и для типичных участников. Значительные отклонения между фактической и рыночной ставкой можно считать поводом для проверки организации и выявления нарушений. В частности, в предыдущем исследовании было предложено брать за основу в качестве критерия существенности отклонения в 40 % от среднего рассчитанного значения [2].

Основные эконометрические модели показывают высокую степень надежности, если их оценивать по регрессору «расстояние» (X_1), но с учетом ограничения до 3 000 км. Если брать значения выше этого, результаты искажаются. В таблице 1 представлена корреляционная зависимость переменных.

Таблица 1

Корреляционная зависимость переменных

Переменная	Y	X_1	X_2	X_3	Z_1	Z_2	Z_3
Стоимость перевозки груза	1	0,92	0,24	0,37	– 0,14	0,07	0,10
Расстояние перевозки, X_1	0,92	1	0,10	0,21	– 0,07	0,04	0,04
Вес перевозимого груза, X_2	0,24	0,10	1	0,63	– 0,22	0,08	0,19
Объем перевозимого груза, X_3	0,37	0,21	0,63	1	– 0,16	0,13	0,08
Тип кузова – изотермический, Z_1	– 0,14	– 0,07	– 0,22	– 0,16	1	– 0,60	– 0,30
Тип кузова – тент, Z_2	0,07	0,04	0,08	0,13	– 0,60	1	– 0,45
Тип кузова – рефрижератор, Z_3	0,10	0,04	0,19	0,08	– 0,30	– 0,45	1

Составлено автором по материалам исследования

Интересно подчеркнуть, что влияние фактора X_1 в выборке за 2021 г. значительно выше, чем в предыдущем исследовании, где $r_{x_1y} = 0,79$ [1]. Однако влияние X_2 , Z_3 оказалось слабее. В дополнение к этому значимость показала фиктивная переменная Z_1 , что позволяет включать ее в новые модели:

$$Y_p = \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 Z_1 + \beta_4 Z_3, \quad (2)$$

$$Y_p = \beta_5 X_1 + \beta_6 X_3 + \beta_7 Z_1 + \beta_8 Z_3, \quad (3)$$

где Y_p – расчетное значение цены грузоперевозки; β_i – соответствующий коэффициент регрессии перед X_i и Z_i .

Основные статистические показатели обобщены в таблице 2.

Таблица 2

Основные показатели регрессионного анализа

Регрессионная статистика								
Модель Y, X_1, X_2, Z_1, Z_3					Модель Y, X_1, X_3, Z_1, Z_3			
R-квадрат	0,8599				R-квадрат	0,8666		
Нормированный R-квадрат	0,8598				Нормированный R-квадрат	0,8664		
Стандартная ошибка	11 799,8				Стандартная ошибка	11 499,4		
Наблюдения	2 262				Наблюдения	2 262		
Оценка коэффициентов	β_1	β_2	β_3	β_4	Оценка коэффициентов	β_5	β_6	β_7
Значение коэффициента	46,97	447,34	- 4 313,8	1 702,4	Значение коэффициента	45,21	129,16	- 5 423,8
Стандартная ошибка	0,4	27,0	535,2	670,5	Стандартная ошибка	0,4	6,5	532,0
t-статистика	124,1	16,56	- 8,06	2,54	t-статистика	111,5	19,97	- 10,2
Уравнение регрессии	$Y = 46,97X_1 + 447,34X_2 - 4313,8Z_1 + 1702,4Z_3$				Уравнение регрессии	$Y = 45,21X_1 + 129,16X_3 - 5423,8Z_1 + 1677Z_3$		

Примечание. Выполнено для уровня значимости $\alpha = 0,05$

Составлено автором по материалам исследования

Таким образом, с помощью количественной оценки влияния отмеченных переменных можно рассчитывать среднерыночное значение стоимости перевозки груза. Это также дает возможность адекватно определять инфляцию между периодами. Если взять за базу модель «цена – расстояние – масса – тип кузова», где $X_1 = 1\,000$, $X_2 = 20$, $Z_3 = 1$ и подставить их соответственно в уравнение с учетом полученных для каждого года коэффициентов, то на октябрь 2021 г. цена грузоперевозки в обычных условиях составила 57 616,2 руб., а на конец 2020 г. – 49 777,33 руб. Следовательно, инфляция равна 15,75 %. Если использовать методику, предлагаемую биржей «АвтоТрансИнфо», то отношение между общим индексом ATI.SU за аналогичный период составило 112,12 %, следовательно, стоимость услуг выросла на 12,12 %. Как видно, разница не существенная, что позволяет использовать оба метода для оценки изменений цен.

Построенные модели объясняют результирующий показатель на 86–87 % под воздействием статистически значимых переменных. Необходимо подчеркнуть, что существенным недостатком является отсутствие количественного влияния таких рыночных факторов, как сезонность и тип перевозимой продукции. В первом случае на стоимость доставки может влиять время года, например летом, когда спрос на бахчевые культуры значительно растет, продавцы готовы переплачивать за быструю и качественную доставку, чтобы заработать в высокорентабельном сегменте. Во втором случае характер перевозимых товаров также способен повышать тарифы. Очевидно, что транспортировка химических, особо драгоценных и тому подобных грузов стоит дороже, несмотря на то что в современных условиях риски покрываются страхованием.

Следует отметить, что в рассматриваемой выборке отсутствуют значения при $X_1 > 3\,000$. Построенные модели можно применять в интервале $3\,000 < X_1 < 6\,000$, где эмпирически уравнения регрессии продолжают объяснять результирующий показатель, но влияние факторов заметно погашается (все фиктивные переменные не значимы, а масса и объем показывают очень слабую связь), что увеличивает вероятность сделать неправильные выводы. Кроме того, доля сделок от 3 000 км до 9 000 км по отношению ко всему объему данных составила всего 8,6 %, а с учетом устранения выбросов – 6 %. Другими словами, количество наблюдений настолько мало, что не позволяет экстраполировать выявленную связь на нетипичных для рынка участников. Указанные проблемные аспекты представляют отдельные направления для исследований.

Убыточный и низкорентабельный характер отрасли автомобильных грузоперевозок неоднозначен. Как было отмечено, анализ затрудняется наличием трансфертного ценообразования. Помимо этого, необходимо учитывать тот факт, что в российских реалиях транспортные компании активно привлекают индивидуальных

предпринимателей и фирмы (автосервисы) в целях заключения договоров на техническое обслуживание и ремонт. Последние также могут являться «дочерними» (взаимозависимыми, подконтрольными грузоперевозчику), что расширяет масштабы для вуалирования как финансовых, так и налоговых показателей. Нельзя забывать и о теневых сделках за наличный расчет, которые фактически увеличивают конечную рентабельность и прибыль, но их в отчетах заинтересованный пользователь не увидит.

Заключение

Многие проблемы сферы автомобильных грузоперевозок рассматриваются комплексно [3]. Однако выводы настоящего исследования говорят о необходимости искать решения не просто в масштабе всей отрасли, а применять дифференцированный подход. В частности, в работе транспортные компании Краснодарского края были разделены на три группы по росту выручки, что позволило увидеть различия в рентабельности и ее устойчивости, а также рассмотреть возможные причины расхождений. Некоторые факторы (стоимость горючего, налоговое бремя, законодательные запреты) по-разному влияют на результаты деятельности грузоперевозчиков. Одни такое воздействие могут нивелировать размером бизнеса, а другие вынуждены нести убытки или компенсировать их «теневым» путем. Следовательно, рекомендации должны разрабатываться с акцентом на отдельные группы предприятий.

Ориентация на рынок в целях ценообразования позволяет учитывать характер взаимодействий между участниками. Так, построенные в работе модели полезны менеджменту с позиции формирования внутренних тарифов и выбора конкурентоспособных. Аудиторы и фискальные структуры также могут использовать такой инструмент с целью проверки адекватности заключаемых сделок. Однако в современных условиях качество оценки договорных отношений искажается ввиду влияния таких субъективных параметров, как качество и срочность доставки, что существенно отклоняет конечную фактическую стоимость от среднерыночной.

Рассчитанные с помощью уравнений регрессии значения удобно использовать в сравнении как между периодами для определения инфляции, так и с другими грузоперевозчиками, предлагающими собственные ставки на услуги. Следовательно, тарифы можно корректировать в сторону увеличения или снижения, обосновывая это изменением среднего уровня цен. Таким образом, снижается неопределенность спроса, и фирма получает преимущества при осуществлении внутреннего ценообразования, опираясь не на нескольких участников отрасли, а на большинство.

Библиографический список

1. Аксентьев, А. А. Анализ ценовой ситуации на рынке автомобильных грузоперевозок в России // Вестник НГИЭИ. – 2021. – № 2 (117). – С. 62–74. <https://doi.org/10.24411/2227-9407-2021-10016>
2. Аксентьев, А. А. Исследование рынка автомобильных грузоперевозок в России: ценовой аспект // Вестник НГИЭИ. – 2020. – № 10 (113). – С. 61–72. <https://doi.org/10.24411/2227-9407-2020-10095>
3. Якушова, Е. С. Тяжелый финансовый груз автомобильного транспорта в России // Всероссийский экономический журнал ЭКО. – 2017. – Т. 47, № 12. – С. 51–59.
4. АвтоТрансИнфо – биржа грузоперевозок [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ati.su/> (дата обращения: 30.09.2021).
5. Россия в цифрах. 2020: Крат. стат. сб. // Федеральная служба государственной статистики (Росстат) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/GOyirKPV/Rus_2020.pdf (дата обращения: 30.09.2021).
6. Carlan, V., Sys, C., Vanelslander, T. Innovation in road freight transport: quantifying the environmental performance of operational cost-reducing practices // Sustainability. – 2019. – V. 11, No. 8. – Pp. 1–26. <https://doi.org/10.3390/su11082212>
7. Engström, R. The roads' role in the freight transport system // Transportation Research Procedia. – 2016. – V. 14. – Pp. 1443–1452. <https://doi.org/10.1016/j.trpro.2016.05.217>
8. Gorman, M. F. Pricing and product mix optimization in freight transportation // Transportation Quarterly. – 2002. – V. 56, No. 1. – Pp. 135–147.
9. Izadi, A., Nabipour, M., Titidezh, O. Cost models and cost factors of road freight transportation: a literature review and model structure // Fuzzy Information and Engineering. – 2020. – Pp. 1–21. <https://doi.org/10.1080/16168658.2019.1706960>
10. Kellner, F., Otto, A., Brabänder, C. Bringing infrastructure into pricing in road freight transportation – a measuring concept based on navigation service data // Transportation Research Procedia. – 2017. – V. 25. – Pp. 794–805. <https://doi.org/10.1016/j.trpro.2017.05.458>

11. Kovács, G. First cost calculation methods for road freight transport activity // *Transport and Telecommunication Journal*. – 2017. – V. 18, No. 2. – Pp. 107–117. <https://doi.org/10.1515/ttj-2017-0010>
12. Ruesch, M. Road pricing and urban freight transport: practices and developments from the BESTUFS project // *Urban Transport X*. – 2004. – V. 75. – Pp. 895–904. <https://doi.org/10.2495/UT040871>

References

1. Aksentiev A. A. Analysis of the price situation in the market of road transportation in Russia, *Bulletin NGIEI*, 2021, no. 2 (117), pp. 62–74. (In Russian). <https://doi.org/10.24411/2227-9407-2021-10016>
2. Aksentiev A. A. Research of the road cargo transportation market in Russia: price aspect, *Bulletin NGIEI*, 2020, no. 10 (113), pp. 61–72. (In Russian). <https://doi.org/10.24411/2227-9407-2020-10095>
3. Yakushova Ye. S. The heavy financial burden of road transport in the Russian Federation, *The All-Russian ECO Journal*, 2017, vol. 47, no. 12, pp. 51–59. (In Russian).
4. *AutoTransInfo – freight exchange*. Available at: <https://ati.su/> (accessed 30.09.2021).
5. Russia in Numbers. 2020: A Brief Statistical Collection, *Federal State Statistics Service (Rosstat)*. Available at: https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/GOyirKPV/Rus_2020.pdf (accessed 30.09.2021).
6. Carlan V., Sys C., Vanelsländer T. Innovation in road freight transport: quantifying the environmental performance of operational cost-reducing practices, *Sustainability*, 2019, vol. 11, no. 8, pp. 1–26. <https://doi.org/10.3390/su11082212>
7. Engström R. The roads' role in the freight transport system, *Transportation Research Procedia*, 2016, vol. 14, pp. 1443–1452. <https://doi.org/10.1016/j.trpro.2016.05.217>
8. Gorman M. F. Pricing and product mix optimization in freight transportation, *Transportation Quarterly*, 2002, vol. 56, no. 1, pp. 135–147.
9. Izadi A., Nabipour M., Titidez O. Cost models and cost factors of road freight transportation: a literature review and model structure, *Fuzzy Information and Engineering*, 2020, pp. 1–21. <https://doi.org/10.1080/16168658.2019.1688956>
10. Kellner F., Otto A., Brabänder C. Bringing infrastructure into pricing in road freight transportation – a measuring concept based on navigation service data, *Transportation Research Procedia*, 2017, vol. 25, pp. 794–805. <https://doi.org/10.1016/j.trpro.2017.05.458>
11. Kovács G. First cost calculation methods for road freight transport activity, *Transport and Telecommunication Journal*, 2017, vol. 18, no. 2, pp. 107–117. <https://doi.org/10.1515/ttj-2017-0010>
12. Ruesch M. Road pricing and urban freight transport: practices and developments from the BESTUFS project, *Urban Transport X*, 2004, vol. 75, pp. 895–904. <https://doi.org/10.2495/UT040871>