



## АНАЛИЗ И ВЗАИМОВРЪЗКИ НА РАЗХОДИТЕ И ЦЕНООБРАЗУВАНЕТО В ТРАНСПОРТА

**Симеон Ананиев, Иван Петков**  
[saexpert@abv.bg](mailto:saexpert@abv.bg) [ivanvaskov@gmail.com](mailto:ivanvaskov@gmail.com)

*Главен асистент д-р, ВТУ "Тодор Каблешков", София 1574, ул. "Гео Милев" 158  
Финансов експерт София 1836 кв. Левски Г, блок 2, Б етаж 5, ап. 407*

**БЪЛГАРИЯ**

**Резюме:** В настоящата разработка е направена класификация на видовете разходи в транспорта, анализ на взаимовръзките и зависимостите с методите и подходите на ценообразуване в транспорта.

Видовете разходи в транспорта са разгледани и класифицирани като съвкупност, чиито стойности се следят и анализират, за да се оцени степента на достигане на поставените цели и постигнатите конкретни резултати при реализирането на съответната политика/програма.

Направен обстоен технико-технологичен и финансово-икономически анализ на съществуващото положение, взаимовръзките и зависимостите на разходите с ценообразуването като е отчетено влиянието на външните и вътрешните фактори.

Темата е разработена и разгледана въз основни точки.

**Ключови думи:** разходи, ценообразуване, транспорт, превози, себестойност

### 1. Класификация на видовете разходи в транспорта

- в зависимост от връзката им с производствения процес – преки (които директно могат да се отнесат към извършваните превози) и косвени (които не могат да се отнесат директно към извършваните превози) Голямото разнообразие от критерии, използвани за диференциране на разходите при тяхното определяне, дава възможност в зависимост от наличната информация да се прилагат методи с различна точност и сложност. От друга страна, възможността за отнасяне на едни и същи разходи към различни групи може да доведе до грешки при тяхното определяне.

Според отнасянето на разходите към превозния процес както пълните разходи на предприятието, така и разходите, свързани с реализацията на конкретни превози се разделят на преки и косвени по отношение на превозния процес и на постоянни и променливи по отношение на продукцията.

Преки са тези разходи, които директно могат да се отнесат към извършваните превози. Те могат да се отнасят към всички превози (обща за предприятието) или да са пряко свързани с конкретен курс. Разходите, направени за определен курс, както и тези, които са свързани с реализирането на всички превози, могат да се пречислят към преките.

- в зависимост от връзката с измерителя на продукцията (ткм, км и тн.) – постоянни (независещи) и променливи (зависещи)

Постоянни (независими) са разходите, които не зависят от обема на продукцията в тонкилометри или от пробега на автомобилите. Тези разходи могат да се разделят на : разходи за работна сила (работна заплата, ДОО, ЗО и др.), постоянни разходи за превозните средства (амортизационни отчисления, лизингови вноски и наеми, определени на база часово време, гараж, лихви по кредити за превозни средства, такси за лицензии, удостоверения, разрешителни и др., пътен данък, данък върху превозните средства, годишни застраховки, свързани с превозните средства), общи разходи за предприятието (други застраховки, без свързаните с превозното средство, други данъци, без свързаните с превозните средства, консумативни разходи без свързаните с превозните средства – гориво, телефон, поща, електроенергия, топлоенергия, канцеларски материали и др., транспорт за собствена сметка, наеми – без тези за превозните средства, реклама, комисионни, банкови услуги, лихви върху собствен капитал, отрицателни разлики от валутни курсове, други постоянни разходи)

Променливи (зависими) са разходите на предприятието, които зависят от обема на продукцията в тонкилометри. Тези разходи се групират на разходи за работна сила, разходи за превозните средства и разходи за такси и допълнителни услуги. Според факторите, от които зависят, променливите разходи могат да се представят в две групи:

- разходи, които зависят от изминатото разстояние. Те се отнасят към пробега на превозните средства в километри (разходи за гориво, за смазочни материали, за автомобилни гуми, амортизационни отчисления, изчислени на пробег, разходи за поддръжка на превозното средство по време на превози, наем за превозните средства, определен на база пробег и др.)

- разходи, свързани с условията, при които се извършват превозите (такси за инфраструктура, други такси и разходи за допълнителни услуги, санкции и глоби при превозите за сметка на предприятието, застраховки свързани с конкретен превоз, други променливи разходи.

Според факторите, от които зависят разходите– зависещи от времето, от пробега, от условията (нормативни, договорни, географски, технологични и др.)

- в зависимост от отнасянето им към основната (експлоатационната) дейност – основни и допълнителни
- съгласно националния сметкоплан – разходи за дейността, в които се включват: основна дейност (експлоатация), спомагателни дейности (МТС, технически служби и др.), за организация и управление (администрация), разходи за бъдещи периоди, финансови разходи (лихви, за валутни операции и др.), извънредни разходи (отписани вземания, изплатени глоби и неустойки, липси на активи и др.), разходи за данъци
- според дейността и звената, към които се отнасят – за основна дейност (експлоатация), спомагателни дейности (МТС, технически служби и др.), за организация и управление (администрация). На тази основа разходите се диференцират и на: пълни експлоатационни разходи – към тях се включва обща сума, разходите на предприятието и експлоатационни разходи – към тях се включват само разходите, свързани с извършването на превози
- по икономически елементи – разходи за: материали, външни услуги, заплати и възнаграждения, социални осигуровки, амортизации, автомобилни гуми, други разходи

## **2. Методи и подходи за ценообразуване в транспорта**

### *2.1 Според маркетинговите цели*

- Осигуряване на оцеляването – се прилага в случаите, когато на транспортния пазар има силна конкуренция, т.е. твърде много превозвачи, или рязко се променят потребностите от превози

- Завоюване на лидерството по показателите за пазарен дял - В този случай фирмите си поставят основна цел да станат лидери по показателите за пазарен дял. Често прилагането на този метод води до ценови воини.
- Завоюване на позиции по показателите за качество- Тази стратегия на ценообразуване може да бъде печеливша в пазарните ниши на превоз на пътници, опасни товари и ценни пратки.

### *2.2 Методи за определяне равнището на цените*

- Метод „разходи - плюс”- това означава да се познават часовите разходи и тези за изминато разстояние за извършване на определен превоз и прибавяне на допълнителна стойност. Допълнителната стойност се пресмята по няколко начина, например сравнявайки я с подобна стойност от инвестиции в ценни книжа или други подобни. Превозвачът освен това би могъл да има заделена сума за посрещане на непредвидени разходи, като например ремонти в случай на внезапна неизправност в двигателя. Предимство на този метод е неговата простота. Методът позволява да се определи граница на цената, под която последната може да слиза само при изключителни обстоятелства и за определен период от време. Използването на този метод изразява ценовата политика, осигуряваща оптимална, а не максимална печалба. Определянето на цената на база на пълната себестойност, включително разходите за организация и управление, финансовите и други разходи, може да осигури възстановяване на направените разходи и продължаване на дейността. Като недостатък на този метод може да се отбележи нестимулирането към снижение на себестойността, а това е твърде актуално с условията а пазарно стопанство.
- Метод на средните разходи - този метод се характеризира с планиране за проучване на постоянен приход от серия от услуги, така че по – доходните маршрути да субсидират по – малко печелившите. Причината за това е, че ако се заплаща по – висока цена за по – непечелившите маршрути, това би могло да насърчи конкурент да навлезе на този пазар. Някои превозвачи степенуват маршрутите, имащи неприемливи ценови таблици, по маршрути където има малко товари или където има слаба конкуренция.
- Метод „от търсенето” - това е най – високата цена, която може да се получи. Тя варира в зависимост от ценовата еластичност на търсенето – с други думи стойността, до която пада търсенето, следвайки нарастването на цената на услугата.
- да установи кои услуги са еластични и кои не са. Факторите, които оказват влияние върху еластичността на търсене включват наличие на алтернативен вид транспорт (напр. влак), наличие на конкурентни услуги и други.
- Метод „от конкуренцията”- при този подход цената се определя с цел конкуриране, т.е. за успех над друг превозвач, независимо от това дали се осъществява печалба. На нерегулиран пазар, превозвачите по някога желаят да претърпят загуба, ако съществува тежка конкуренция по натоварените маршрути, тъй като се надяват, че техните конкуренти ще се оттеглят първи. Способността на превозвача да прави това се променя в зависимост от това колко печеливши са останалите превози, които извършва.

### **3. Анализ на взаимовръзките и определяне на зависимости между видовете разходи , себестойност и ценообразуването в транспорта.**

Ценообразуването е връзката на себестойността (пълните разходи за единица продукция) и приходите. И ако фирмата може до голяма степен да контролира своите разходи или поне променливата част от тях. То както знаем от микроикономиката цената зависи в много по-голяма степен от конкуренцията на пазара. Анализът за разходите е от съществено значение за успеха на дадена фирма, но той е само едната страна на биланса. Не винаги оптимизирането на разходите и постигане на ниска себестойност води след себе си, максимални приходи, а следователно и оптимален финансов резултат.

## ЛИТЕРАТУРА:

- [1] Аврамов, Петко: „Икономика на транспорта”, доп. издание – София: Висше транспортно училище „Тодор Каблешков”, 2005 г
- [2] Величкова, Екатерина и Железов, Емил: „Определяне на разходите в малките и средните автомобилни предприятия”, София 2004 г

## ANALYSIS OF CONNECTIONS BETWEEN COSTS AND PRICING IN TRANSPORT

**Simeon Ananiev, Ivan Petkov**

*University of Transport*  
**BULGARIA**

**Keywords:** *Fix costs, variable costs, pricing, income, cost price, pricing strategies*

**Abstract:** *Pricing is the connection cost (total costs per unit of production) and revenues. And if the company can largely control their variable costs or at least part of them. This as we know from microeconomic price depends more heavily on market competition. Analysis of costs is essential to the success of a company, but it is only one side of the Balance. Not always optimize cost and low cost entails, maximize revenue, and therefore financial result.*