

ფასწარმოქმნის სტრატეგია და მექანიზმი სანავსადგურო მომსახურებაში

ლალი ხარბედია

აკაკი წერეთლის სახელმწიფო
უნივერსიტეტის ასოც. პროფესორი

მზისადარ ბჟალავა

აკაკი წერეთლის სახელმწიფო
უნივერსიტეტის ასისტ. პროფესორი

რეზიუმე

ნაშრომში განხილულია გადაზიდვის მოცულობისა და ფასის დამოკიდებულების საფუძვლები, ნავსადგურის მომსახურებაზე ფასწარმოქმნის პრინციპები და ძირითადი მეთოდები საბაზრო ეკონომიკის პირობებში. განსაკუთრებული ყურადღება ეთმობა ხარჯებზე, მოთხოვნასა და კონკურენციაზე დაფუძნებული ფასწარმოქმნის სტრატეგიის განხილვას. გაანალიზებულია ფასწარმოქმნის მექანიზმი სრულყოფილი და არასრულყოფილი კონკურენციის პირობებში. გაკეთებულია დასკვნა, რომ საქონელბრუნვის პროცესში მონაწილე ყველა მხარეს და, მათ შორის ნავსადგურს და სანაოსნო კომპანიებსაც, ამოძრავებს კერძო ინტერესი და თითოეული ცდილობს მიიღოს მაქსიმალური მოგება, რაც მიილწევა სწორად შემუშავებული ფასწარმოქმნის სტრატეგიის პირობებში.

საკვანძო სიტყვები: სანავსადგურო მომსახურება, საზღვაო გადაზიდვები, ლოგისტიკური ჯაჭვი, ტვირთის გადაზიდვის ხარჯები, ფასწარმოქმნის მოთხოვნა-მიწოდების ფუნქცია, ხარჯებზე დაფუძნებული ფასების სტრატეგია, მოთხოვნაზე დაფუძნებული ფასების სტრატეგია, კონკურენციაზე დაფუძნებული ფასების სტრატეგია.

შესავალი

ბოლო ათწლეულებში საზღვაო ნავსადგურების ფუნქციები და მათი გავლენა ქვეყნის ეკონომიკაზე მნიშვნელოვნად შეიცვალა. მსოფლიო ვაჭრობის 90%-ზე მეტი ხორციელდება საზღვაო ტრანსპორტით და ნავსადგურები გვევლინება გადაზიდვების დინამიური პროცესების მარეგულირებელ ცენტრად. სულ უფრო იზრდება საქართველოს ნავსადგურების მნიშვნელობა როგორც ქვეყნის ეკონომიკისათვის, ისე რეგიონის ტვირთბრუნვის განვითარებისათვის. ამასთან როგორც სახელმწიფო კომერციული იურიდიული პირი, ნავსადგური არის სამეწარმეო საქმიანობის სუბიექტი, რომლის ძირითადი მიზანია მოგების მიღება.

ეკონომიკური თეორია ამტკიცებს, რომ საბაზრო ეკონომიკის პირობებში ადამიანები მოქმედებენ კერძო ინტერესებიდან გამომდინარე, მაგრამ ქმნიან არჩევანის შესაძლებლობას სხვისთვისაც და საზოგადოებრივი კოორდინაცია არის უწყვეტი ურთიერთშეთანხმების პროცესი წმინდა მოგების მიღების მიზნით, რომელიც ამ ურთიერთქმედების შედეგია.

ერთი მხრივ, ნავსადგური ეს არის მგზავრების მომსახურებისა და ტვირთების დამუშავებისათვის სპეციალური აღჭურვილობითა და ნაგებობებით შემოსაზღვრული ზონა ზღვაზე მისადგომით. მეორე მხრივ, „ნავსადგური“ ნიშნავს სანავსადგურო ხელისუფლებას ან ადმინისტრაციას, რომელიც წარმოადგენს ნავსადგურს, როგორც ერთიან სტრუქტურას და რომლის უმთავრესი მიზანია ნავსადგურის ფუნქციონირების ეფექტიანობის ამაღლება და მოგების მიღება.

ტვირთების გადაზიდვაზე მომხმარებლების მოთხოვნის დონეზე გავლენას ახდენს მოგება, რომელსაც ღებულობენ ტვირთის მფლობელები მოცემული ნავსადგურით. ეს მოგება მიიღება სხვაობით საქონლის გადაზიდვის ღირებულებას შორის საწყის და საბოლოო პუნქტებზე, რომელსაც საფუძვლად უდევს გარიგება საქონლის გაყიდვის შესახებ - გარიგების ფასი, საიდანაც გამოიქვითება მთელ ლოგისტიკურ ჯაჭვში მისი გადაადგილების ხარჯები. ამ საერთო მოგების განაწილე-

ბა წარმოების, მიწოდებისა და მოხმარების პროცესის ყველა მონაწილეს შორის ხორციელდება ორმხრივი, მრავალმხრივი ან სახელმწიფო რეგულირებით ვაჭრობის პროცესში. ჩვენ განვიხილავთ ამ ვაჭრობის პროცესის ერთერთი მონაწილის — ნავსადგურის მომსახურებაზე ფასწარმოქმნის მექანიზმსა და ძირითად სტრატეგიებს.

ძირითადი ტაქსტი

ლოგისტიკური ჯაჭვის მონაწილე მხარეთა (მათ შორის ნავსადგურის) მომსახურებაზე ფასწარმოქმნის სტრატეგია შეიძლება ემყარებოდეს ხარჯებს, მოთხოვნას და კონკურენციას.

ხარჯებზე დაფუძნებული სტრატეგიის შემთხვევაში (საშუალო დანახარჯების პრინციპი), ნავსადგური ადგენს ფასს, რომელიც მოიცავს წარმოების ხარჯებს, ზედნადებ ხარჯებს და სასურველ მოგებას, მოთხოვნა არ შეისწავლება. ფასის საბოლოო დადგენისას გამოიყენება ცნება - ფასის ქვედა ზღვარი — მისი მინიმალური მნიშვნელობა, რაც აუცილებელია მოგების მისაღებად.

მოთხოვნაზე დაფუძნებული სტრატეგიის შემთხვევაში (ზღვრული დანახარჯების პრინციპი) ნავსადგური ფასს ადგენს ნავსადგურის მომსახურების მომხმარებელთა მოთხოვნულებებისა და მათთვის მისაღები ფასების შესწავლის შემდეგ. ფასები დამოკიდებულია მოთხოვნის ელასტიურობაზე.

კონკურენციაზე დაფუძნებული სტრატეგიის მიხედვით ფასები შეიძლება იყოს საბაზრო ფასზე მაღალი, დაბალი ან ტოლი ნავსადგურის მიერ ამა თუ იმ მომსახურების განწევაში უპირატესობის შესაბამისად.

სამივე მიდგომა არ მოქმედებს ერთმანეთისაგან დამოუკიდებლად და უნდა განხილულ იქნას ერთდროულად ფასწარმოქმნის სტრატეგიის განსაზღვრისას.

საბოლოო ფასი სატრანსპორტო მომსახურებაზე დგინდება მრავალი ფაქტორის გავლენით. განვიხილოთ მომსახურების მოცულობისა და ფასის დადგენის საფუძვლები როგორც

მოთხოვნა-მიწოდების ფუნქცია, ნავსადგურის პროდუქციაზე ფასწარმოქმნის პრინციპები.

მოთხოვნის კანონის თანახმად, არსებობს უკუპროპორციული დამოკიდებულება ნავსადგურის მომსახურების რაოდენობასა და ფასს შორის, რომელიც მომხმარებელმა ამ მომსახურებაში უნდა გადაიხადოს. მოთხოვნა — ეს არის მომსახურების ის რაოდენობა, რომელსაც მომხმარებლები შეიძენდნენ ყველა შესაძლო ფასის პირობებში. ფასების ელასტიურობა განიხილება როგორც მოთხოვნის პროცენტული ცვლილება შეფარებული ფასების პროცენტულ ცვლილებასთან:

$$K = \{(Q_1 - Q_2) / (Q_1 + Q_2)\} / \{(P_1 - P_2) / (P_1 + P_2)\}$$

ამჟამად მრავალი ნავსადგურის მომსახურებისათვის მოთხოვნა ელასტიურად ითვლება. მოთხოვნის კანონის თანახმად, მოთხოვნის მოცულობა და ფასი ყოველთვის ურთიერთსაწინააღმდეგო მიმართულებით მოძრაობენ.

მოთხოვნის კანონს და მიწოდების პრინციპს მიეყვართ ალტერნატიული ღირებულების ცნებამდე. ნავსადგურის მომსახურების მოცულობა, რომლის ყიდვასაც მომხმარებელი გადაწყვეტს, განისაზღვრება ამ მომსახურებაზე დანახარჯებით ან იმ ფასეულობით, რაც მან უნდა გაიღოს მსხვერპლად ამ მომსახურების მიღების გამო. ფასი, რომელიც არწმუნებს მომხმარებელს არ შეიძინოს ეს სანავსადგურო მომსახურება, იყიდის რა სხვა მომსახურებას, გამოხატავს ალტერნატიულ ღირებულებას ამ მომხმარებლისათვის. მოთხოვნა სანავსადგურო მომსახურებაზე მონაწილეობს ამ მომსახურებაზე დანახარჯების დადგენაში. დანახარჯებს თავისი წვლილი შეაქვთ ფასების დონეში. ნავსადგურის მომსახურებაზე ფასი გავლენას ახდენს სხვა სახის მომსახურების ფასებზე, რომლებიც გამოიყენება საქონლის გადაადგილებისას. მაგალითად, საზღვაო გადაზიდვები შეიძლება შეიცვალოს, თუ ამის საშუალებას იძლევა გეოგრაფიული ფაქტორი, სახმელეთო გადაზიდვებით. ალტერნატიული ღირებულების კონცეფციის ფარგლებში ყველაფერი შეიძლება მოხდეს. სანავსადგურო მომსახურების ნებისმიერ სახეზე დანახარჯები ყოველთვის ზღვრული დან-

ახარჯებია. ზღვრული ამ შემთხვევაში გულისხმობს დამატებით. გადანაწილებები რაციონალურია, თუ ისინი მიიღება ზღვრული დანახარჯებისა და ზღვრული სარგებლის საფუძველზე.

ალტერნატიულ შესაძლებლობათა ღირებულება — ეს არის მოსალოდნელი ზღვრული დანახარჯი და თუ ნავსადგურის რესურსების გამოყენებას ალტერნატივა არ გააჩნია, მოსალოდნელი ზღვრული დანახარჯები პირდაპირ განსაზღვრავს ნავსადგურის მომსახურების მიწოდების ხასიათსა და დონეს. ზღვრული დანახარჯები შეიძლება იყოს ნაკლები საშუალო დანახარჯებზე და მნიშვნელოვნად განსხვავდებოდეს მისგან.

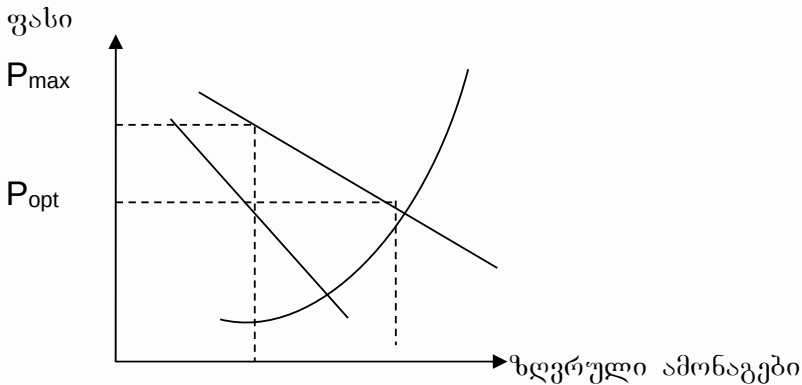
ნავსადგურის, ისევე როგორც ნებისმიერი საწარმოს ძირითადი მიზანია მოგების მიღება და მისი მაქსიმიზაცია. წმინდა სარგებლის მაქსიმიზაციის პროცესის ლოგიკა ასეთია: ნავსადგურები აფასებენ ზღვრულ დანახარჯებს და ზღვრულ სარგებელს, შემდეგ შეარჩევენ ფასს, რომელიც მისცემს მათ საშუალებას გაყიდონ მხოლოდ ის მომსახურება, მათი შეფასებით, რომელთა ზღვრული სარგებელი იქნება უფრო მეტი, ვიდრე ზღვრული დანახარჯები. ზღვრული სარგებელი არის დამატებითი სარგებელი, რომლის მიღებას ვარაუდობენ შეთავაზებული მომსახურებიდან. მაგალითად, კიდევ ერთი ჯგუფის ტვირთის გადატვირთვა.

ზღვრული დანახარჯების დახმარებით შეიძლება დადგინდეს ორი ტიპის ფასი: რესურსების ოპტიმალური გამოყენების ფასი და ფასი, რომლის შემთხვევაშიც ნავსადგური მიიღებს მაქსიმალურ მოგებას. კონკურენციის არსებობის შემთხვევაში ადრე თუ გვიან მაქსიმალური მოგების ფასი გაუტოლდება რესურსების ოპტიმალური გამოყენების ფასს $P_{\max} = P_{\text{opt}}$.

სქემატურად ეს პროცესი შემდეგი სახით გამოიყურება (იხ. ნახ 1).

- ხდება მოთხოვნის, ზღვრული ხარჯებისა და ზღვრული ამონაგების შეფასება;
- დგინდება გადატვირთვის მოცულობა, რომელიც საშუა-

ფასების დადგენა ზღვრული დანახარჯების საფუძველზე:



ალებას მისცემს გადაიტვირთოს მხოლოდ ის ტვირთი, რომლისთვისაც ზღვრული ამონაგები მეტია ზღვრულ ხარჯებზე;

- დგინდება ტარიფი ამ რაოდენობის ტვირთის გადასატვირთად P_{max} ფასად, ის მოუტანს მაქსიმალურ მოგებას.

მოთხოვნისა და ზღვრული ხარჯების გადაკვეთის წერტილი გვიჩვენებს ოპტიმალურს მომხმარებლის პოზიციიდან P_{opt} . მაგრამ ამ ტარიფების პირობებში ზღვრული ხარჯების შემცირებისას Q რაოდენობის გაზრდით, ნავსადგურის მუშაობა შეიძლება აღმოჩნდეს წამგებიანი.

საუკეთესო ვარიანტი ფასის განსაზღვრისას იქნება დისკრიმინაციული ფასის გამოყენება. ეს განაპირობებს იმას, რომ გარკვეული სამუშაოებისათვის, რომლისთვისაც დამახასიათებელია მოთხოვნის არაელასტიურობა, ტარიფები იქნება მაღალი, ხოლო ელასტიური მოთხოვნის შემთხვევაში — დაბალი.

ნავსადგურის მომსახურებაზე ფასის დადგენა ასევე ხდება მთლიანი და საშუალო დანახარჯების საფუძველზე, რაც გულისხმობს ფასის დადგენას პრინციპით „ხარჯებს+დანამატი“. ამ თეორიის მომხრეები ამტკიცებენ, რომ მწარმოებლებმა, ჩვენს შემთხვევაში ნავსადგურებმა, უნდა დაანესონ ფასები,

რომელიც უზრუნველყოფს სანარმოო ხარჯების დაფარვას და დანამატების (10%, 30%) მიღების შესაძლებლობას.

საშუალო დანახარჯების პრინციპის მიხედვით ტარიფების დანესების უპირატესობა მდგომარეობს იმაში, რომ შესაძლებელია გადაიტვირთოს ტვირთის მაქსიმალური რაოდენობა საშუალო შემოსავლებისა და დანახარჯების ტოლობის პირობებში. მაგრამ ამ შემთხვევაში ნავსადგური მოგებას ვერ ხედავს, ის არ ისწრაფვის შეამციროს დანახარჯები და გაზარდოს მუშაობის ხარისხი, მთლიანობაში ვერ უზრუნველყოფს ეკონომიკური რესურსების ეფექტიან განაწილებას. საშუალო დანახარჯების პრინციპის გამოყენება მისაღებია მხოლოდ სახელმწიფო პოლიტიკის ფარგლებში, რომლის მიზანია ნავსადგურის გამტარუნარიანობის გაზრდა ქვეყნის განვითარებადი ეკონომიკის ინტერესების შესაბამისად.

ნავსადგურების მომსახურებაზე ფასის დადგენისას გამოიყენება კონკურენციაზე დაფუძნებული ფასნარმოქმნის სტრატეგია. კონკურენციას ყოველთვის აქვს ტენდენცია გადაანაწილოს ნავსადგურის მომსახურების შემოსავლები მათი მომხმარებლების და სხვა ნავსადგურების სასარგებლოდ. სხვაობა სანავსადგურო მომსახურების ფასსა და ზღვრულ დანახარჯებს შორის წარმოადგენს პოტენციური უპირატესობის წყაროს. კონკურენციას მაშინ აქვს ადგილი, როდესაც ნავსადგურები ადგენენ, სად მუშაობს ასეთი სხვაობა და ცდილობენ გამოიყენონ ეს შესაძლებლობა დამატებითი მომსახურების შეთავაზებით.

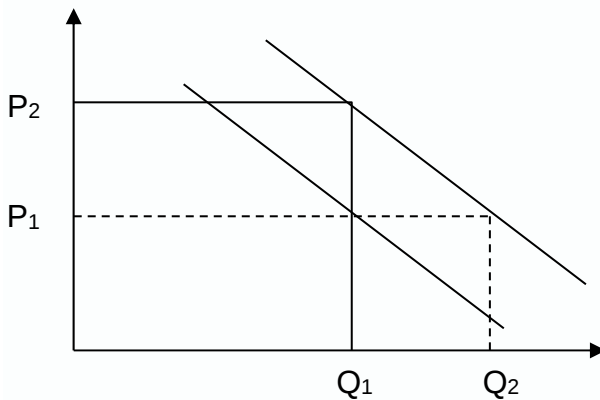
კონკურენცია — ეს არის ეკონომიკური შეჯიბრი, მეტოქეობა ბაზარზე უკეთესი მდგომარეობის დასაქაველად. სანარმოთა დამოუკიდებელი საქმიანობა ზღუდავს თითოეულის შესაძლებლობას გავლენა იქონიონ საქონლისა და მომსახურების რეალიზაციის დონეზე და სტიმულს აძლევს იმ საქონლის წარმოებას, რომელიც უნდა მომხმარებელს. განასხვავებენ ფასობრივ და არაფასობრივ კონკურენციას.

ფასობრივი კონკურენციის პირობებში ნავსადგურები მოძრაობენ მოთხოვნის მრუდზე ზრდიან ან ამცირებენ ფასს მომ-

სახურებაზე და ბუნებრივია, ამცირებენ ან ადიდებენ გასაღების მოცულობას. ეს არის მარკეტინგის მოქნილი ინსტრუმენტი, რამდენადაც ფასების შეცვლა საკმაოდ მარტივია კონკურენციის ფაქტორის ან დანახარჯების გათვალისწინებით. ნაკლოვანება არის ის, რომ მარკეტინგის ყველა ცვლადთან შედარებით საკმაოდ ადვილია ნავსადგურის ფასობრივი პოლიტიკის დუბლირება.

არაფასობრივი კონკურენციის პირობებში ნავსადგურები გადაადგილებენ მოთხოვნის მრუდს თავიანთი მომსახურების განსაკუთრებულ მხარეებზე დაყრდნობით.

ნახ. 2. გადაზიდვის მოცულობისა და ფასის ცვლილება არაფასობრივი კონკურენციის დროს.



ეს საშუალებას მისცემს ნავსადგურებს გაზარდოს გადაზიდვის მოცულობა Q_2 -მდე ძველი ფასის P_1 ფარგლებში, ან გადატვირთოს თავდაპირველი რაოდენობა Q_1 უფრო მაღალი ფასის P_2 -ის პირობებში.

სანავსადგურო ბიზნესში კონკურენციას ადგილი აქვს შემდეგ დონეებზე:

- რეგიონის ნავსადგურებს შორის;
- ქვეყნების ნავსადგურებს შორის;

- ერთი ქვეყნის ნავსადგურებს შორის;
- ერთი პროფილის სანარმოებს შორის ნავსადგურის შიგნით (მაგალითად, კონტეინერების ტერმინალები ნავსადგურებში);
- ერთი ნავსადგურის შიგნით ოპერატორებსა და მოწყობილობათა მომწოდებლებს შორის, როდესაც ნავსადგური არ კონტროლდება ყოველმხრივ ნავსადგურის ხელისუფლების მიერ.

კონკურენციის სხვა ასპექტებია: მოთხოვნის ელასტიურობის საკმაოდ მაღალი დონე, ლოგისტიკური სისტემა, რომელშიც ჩართულია კონკრეტული ნავსადგური, სანავსადგურო კონკურენტუნარიანობაში ასევე განსაზღვრულ როლს თამაშობს გეოგრაფიული ფაქტორი და ნავსადგურის გეოგრაფიული მდებარეობა.

ნავსადგურზე კონკურენციული წნეხი შეიძლება გამოიხატოს სხვადასხვა სახის ტრანსპორტებს შორის კონკურენციაში. ეს არის: კონკურენცია საზღვაო და საჰაერო ტრანსპორტს შორის ძვირადღირებული და მალეფუჭებადი ტვირთებისათვის; კონკურენცია სანაპირო ნაოსნობასა და სარკინიგზო/საავტომობილო ტრანსპორტს შორის. ამრიგად, კონკურენციაზე დაფუძნებული ფასწარმოქმნის სტრატეგია გულისხმობს, რომ ნავსადგურის მიდგომა პრობლემისადმი განსხვავებულია ძირითადად იმის მიხედვით, თუ რომელი ტიპის ბაზარზე უნევთ მოღვაწეობა.

ფასების პოლიტიკის შემუშავებისას, ასევე გასათვალისწინებელია ნაოსნობის ტიპი. ტრამპული ნაოსნობის პირობებში ფასი განისაზღვრება მოლაპარაკებების და ვაჭრობის შედეგად და დამოკიდებულია საფრახტო ბაზრის მიმდინარე მდგომარეობაზე, ტვირთის თავისებურებებზე და გადაზიდვის მიმართულებაზე. სახაზო ნაოსნობისათვის საფასო პოლიტიკის შემუშავება არის მნიშვნელოვანი საკითხი, რაც უკავშირდება საფრახტო ტარიფების გრძელვადიან მოქმედებას, სახაზო კონფერენციებისა და სხვა ორგანიზაციების შეზღუდვებს. აქ მნიშვნელოვან როლს თამაშობს ისეთი ფაქტორები,

როგორცაა: ტვირთის მფლობელებთან მუშაობის გამოცდილება, შუამავლებთან მუშაობის გამოცდილება, შუამავლების ინტერესები, კონტინერების რაოდენობა, გადაზიდვის მანძილი და ა.შ. ყველა ამ ფაქტორს მნიშვნელოვანი ადგილი უკავია ტვირთების გადაზიდვის საბოლოო ფასის (ტარიფის) ფორმირების პროცესში.

დასკვნა

ზემოთ განხილულ ფასწარმოქმნის პრინციპები და ძირითადი სტრატეგიები გვაძლევს საშუალებას დავასკვნათ:

ბოლო ათწლეულებში საზღვაო ნავსადგურების ფუნქციები და მათი როლი ქვეყნის ეკონომიკაში სულ უფრო იზრდება. ამასთან როგორც კომერციული იურიდიული პირი, ნავსადგური არის სამეწარმეო საქმიანობის სუბიექტი, რომლის ძირითადი მიზანია მოგების მიღება. ამ მიზნის მიღწევა დამოკიდებულია გადაზიდვის მოცულობასა და სანავსადგურო მომსახურებაზე ფასის დადგენის მექანიზმზე, სწორი საფასო პოლიტიკის ფორმირებაზე.

ნავსადგურის მომსახურებაზე ფასწარმოქმნის სტრატეგიები დაფუძნებულია ხარჯების, მოთხოვნისა და კონკურენციის პრინციპებზე.

ხარჯებზე დაფუძნებული სტრატეგიის შემთხვევაში (საშუალო დანახარჯების პრინციპი), ნავსადგური ადგენს ფასს, რომელიც მოიცავს წარმოების ხარჯებს, ზედნადებ ხარჯებს და სასურველ მოგებას.

მოთხოვნაზე დაფუძნებული სტრატეგიის შემთხვევაში (ზღვრული დანახარჯების პრინციპი) ნავსადგური ფასს ადგენს ნავსადგურის მომსახურების მომხმარებელთა მოთხოვნულებებისა და მათთვის მისაღები ფასების შესწავლის შემდეგ. ფასები დამოკიდებულია მოთხოვნის ელასტიურობაზე.

კონკურენციაზე დაფუძნებული სტრატეგიის მიხედვით ფასები შეიძლება იყოს საბაზრო ფასზე მაღალი, დაბალი ან ტოლი ნავსადგურის მიერ ამა თუ იმ მომსახურების განწევაში უპირატესობის შესაბამისად.

საბოლოო ფასი სატრანსპორტო მომსახურებაზე დგინდება მრავალი ფაქტორის გავლენით, რომელთა შორის მნიშვნელოვანია არა მხოლოდ ბაზრის ტიპი და მოთხოვნა-მიწოდების ფაქტორები, არამედ საზღვაო ნაოსნობის ტიპიც. ამ მნიშვნელოვან როლს თამაშობს ისეთი ფაქტორები, როგორიცაა: ტვირთის მფლობელებთან მუშაობის გამოცდილება, შუამავლებთან მუშაობის გამოცდილება, შუამავლების ინტერესები, გადაზიდვის მანძილი და ა.შ.

STRATEGY AND MECHANISM OF PRICE-FORMING IN THE HARBOR RELATED SERVICE

Lali Kharbedia

Associate Professor, ATSU

Mzisadar Bjalava

Assistant Professor, ATSU

RESUME

In this work: "Strategy and Mechanism of Price-forming in the Harbour Service" is discussed the basis of dependence between transportation frequency and prices, major methods and principles of price-forming in harbour service in the condition of market economy.

The Special attention is paid to discussion of price-forming strategy which is based on expenses, requirements and competition.

It's analysed the mechanism of price-forming in the condition of valuable and unvaluable competition.

Furthermore, there is concluded that all the process of goods turnover and among them a harbour and sea-transportation enterprises, have a private interest and each of them tries to get a maximal benefit, which is reached in the condition of right price-forming strategy.

Key words: Harbour service, sea transportation, chain of logistics, expenses for cargo transportation, function of price-forming requirement – delivery, price strategy based on expenses, price strategy based on requirement, price strategy based on competition.