

При написании данной работы мною было отмечено, что знание основ психологии способствует правильным и эффективным действиям для создания имиджа на всех этапах этого процесса, от появления идеи до ее воплощения. Психологи могут оказать действенную помощь команде имиджмейкеров в решении важных задач путем:

- привлечения и удержания внимания аудитории;
- формирования установки на доверие (недоверие) со стороны аудитории;
- использования психологических особенностей отдельных социальных групп;
- использования общих особенностей восприятия;
- использования специфических навыков коммуникации (нейролингвистическое программирование, трансактный анализ, внушение, метод когнитивного диссонанса).

Самый большой вклад в систему Public Relations психологи сделали, пожалуй, в области привлечения и удержания внимания аудитории. Существуют различные психологические эффекты, которые используются PR-профи. Одним из важнейших принципов действия этих эффектов - выделение объекта (подвижного и неподвижного) на каком-то фоне. Если надо привлечь к чему-то внимание, то можно:

а) всячески приукрасить объект или, наоборот, выделить его простотой среди более сложных объектов;

б) поместить объект на тон однотонный либо с простой "фактурой".

Надо отметить, что способ информирования об объекте PR путем размещения знака или логотипа в уголке (желательно правом верхнем) или в центре абсолютно белого листа, стал штампом. Другой вариант - заполнения того же листа какими-либо узорами, стягивающими внимание к необходимому месту - спиралевидные или концентрические линии, в центре которых все тот же фирменный знак или логотип.

Именно психологи рассказали PR-специалистам об "эффекте края": слоган и броское изображение вначале и побуждение к действию в конце обращения. Лучше всего человек запоминает то, что встретилось в самом начале и конце его деятельности. Часто полученная первичная информация и эмоция будут долгое время корректировать всю последующую информацию о PR-объекте. Емкость оперативной памяти человека 7 плюс/минус 2 простых объекта (типа букв, цифр), что называется эффектом Миллера. А для сложных объектов (типа образов, доводов, сравнений) - всего 4 плюс, минус 2 (эффект Эльштейна). Поэтому количество эмоционально-смысловых ударений в одной PR-акции целесообразно иметь в пределах 3-5.

Можно привести другой интересный факт, выявленный психологами. Услышанная информация более эффективна, чем прочитанная. Неоднократные проверки показывают, что мозг

способен воспринять произнесенное слово за 140 миллисекунд, а на понимание печатного слова требуется 180 миллисекунд. Психологи полагают, что разница в 40 миллисекунд тратится мозгом на то, чтобы перевести зрительное изображение в слуховое, которое мозг может воспринять. Человек не только слышит быстрее, чем видит; слуховое восприятие длится дольше, чем зрительное. Зрительный образ - картинка или печатные слова затухают менее чем за 1 секунду, если мозг не предпринимает специальных усилий для запоминания сути увиденного. Слуховое же восприятие длится в 45 раз дольше.

Исходя из изложенного выше можно сделать вывод, что наиболее эффективны для привлечения внимания аудитории короткие лозунги (слоганы), где наиболее емко и доходчиво выражены основные цели и задачи Клиента, либо обозначена именно та информация, которую необходимо донести до общественности. Желательно также чтобы сформулированный лозунг легко воспринимался и запоминался.

Еще одно наблюдение Public Relations: первое впечатление о человеке или организации - наиболее точное. Придерживаясь исключительно этого постулата, дальновидные руководители много внимания уделяют своему внешнему виду и облику сотрудников (от часов до галстука), интерьеру офиса, вплоть до шрифта табличек на дверях кабинетов. В Америке уже стал хрестоматийным случай, когда перед въездом на станцию автосервиса по ремонту глушителей ее владельцы написали на табличке: "Вы можете не сообщать заранее о времени вашего приезда. Мы вас и так услышим!"

На сегодняшний момент имиджмейкинг достаточно бурно развивается, появляется большое количество людей, предлагающих свои услуги в данной области. Связано это с тем, что в настоящее время чрезвычайно вырос спрос на услуги по имиджмейкингу. В первую очередь имиджмейкинг востребован в тех областях, которые оказывают огромное влияние на развитие современной цивилизации: политике, в крупном бизнесе, шоу-бизнесе, СМИ и т.д. Можно ожидать, что и в нашей стране интерес к данной тематике со стороны исследователей будет неуклонно расти.

#### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Викентьев И. Л. Приемы рекламы и Public Relations, - М., «Триз-шанс», 95г.
2. Ульяновский А. Мифодизайн рекламы, - М., «Институт личности», 95г.
3. Современная реклама/перевод с англ., общая ред. проф. Феофанова, - М., «Издательский дом Довгань», 2000г.
4. Гуревич П. С. приключения имиджа: технология создания телевизионного образа и парадоксы его восприятия, - М., «Искусство», 91г.
5. Бехтерев В. м. Объективная психология, - М., «Наука», 97г.

УДК 338

**Омельянюк С.М.**

## ОСОБЕННОСТИ ПЛАНИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ МЕЖДУНАРОДНОГО АВТОМОБИЛЬНОГО РЕЙСА

Отрасль международных автомобильных перевозок (МАП) после распада специализированного объединения «Совтрансавто», в которое входило около десятка крупных автопредприятий с численностью парка 300-400 единиц, является одной из самых динамично развивающихся отраслей народного хозяйства РБ. Толчком тому послужило переход к рыночным методам хозяйствования, либерализация внешней политики и свободный доступ развитых стран Европы к дешевому сырью стран СНГ для удовлетворения нужд своей промышленности, а также выгодное географическое положе-

ние Беларуси – на перекрестке II и IX основных международных транспортных коридоров «Запад - Восток» и «Север - Юг». Эффект динамичного развития (МАП) за 2002 г по предварительной информации Национального банка РБ выражается в следующих числах: объем экспортных транспортных услуг в отчетном году составил 691,4 млн. долларов (56,7 % общего экспорта услуг) и вырос по сравнению с 2001 г. на 10,1 %, импорт транспортных услуг вырос в 2002 г. на 11,5 млн. долларов (на 9,2 %).

*Омельянюк Сергей Михайлович. Аспирант каф. менеджмента и маркетинга Брестского государственного технического университета.*

*Беларусь, БГТУ, 224017, г. Брест, ул. Московская, 267.*

Таблица 1. Нормы расхода топлива на 100км пробега и надбавочные коэффициенты на грузеный пробег транспортного средства (загрузка до 23 т брутто).

Тягач с прицепом	расход		по Европе		по СНГ		коэффициент
	летом	зимой	летом	зимой	летом	зимой	
<b>Volvo F-12</b>	24	24,6	22,8	23,4	23,3	23,9	0,6
Volvo F-12 Kegel 2	31,2	32	29,6	30,3	30,3	31,1	0,6
Volvo F-12 Krone	31	31,8	29,5	30,2	30,1	30,9	0,6
Volvo F-12 Trejlor 2	32	32,8	30,4	31,2	31	31,8	0,6
Volvo F-12 Kossborer тент	31	31,8	29,5	30,2	30,1	30,9	0,6
Volvo F-12 Kossborer ц/м	32	32,8	30,4	31,2	31	31,8	0,6
Volvo F12 Fruehauf	30	30,7	28,5	29,2	29,1	29,8	0,6
<b>Scania R-113</b>	24	24,6	22,8	23,4	23,3	23,9	0,7
Scania R-113 Kegel 2	31,2	32	29,6	30,3	30,3	31,1	0,7
Scania R-113 Krone	31	31,8	29,5	30,2	30,1	30,9	0,7
Scania R-113 Trejlor	32	32,8	30,4	31,2	31	31,8	0,7
Scania R-113 Kossborer тент	31	31,8	29,5	30,2	30,1	30,9	0,7
Scania R-113 Kossborer ц/м	32	32,8	30,4	31,2	31	31,8	0,7
Scania R-113 Fruehauf	30	30,7	28,5	29,2	29,1	29,8	0,7
Scania R-113 Kossborer А/П	29,8	30,5	28,3	29	28,9	29,6	0,7
Scania R-113 Kossborer юмбо	30	30,7	28,5	29,2	29,1	29,8	0,7
Scania R-113 Odaz 9370	28	28,7	26,6	27,3	27,2	27,9	0,7
Scania R-113 MA3 93971	30,5	31,3	29	29,7	29,6	30,3	0,7
<b>Volvo FH-12</b>	25	25,6	23,8	24,4	24,3	24,9	0,5
Volvo FH-12 Kegel	32,2	33	30,6	31,4	31,2	32	0,5
Volvo FH-12 Krona	32	32,8	30,4	31,2	31	31,8	0,5
Volvo FH-12 Kossborer тент	32	32,8	30,4	31,2	31	31,8	0,5
Volvo FH-12 Ftuehauf	31	31,8	29,5	30,2	30,1	30,9	0,5

Однако на сегодняшний день, не смотря на общий рост темпов развития МАП, благосостояние отдельных субъектов отрасли снижается. Предпосылками тому являются: далеко не совершенная нормативно-правовая база для проведения гибкой налоговой и либеральной таможенной политики. Примером тому в первом случае может служить катастрофическая нехватка финансовых средств у перевозчиков на ТО, ремонт, не говоря уже об обновлении парка подвижного состава. Ярким примером несогласованности в работе между перевозчиками и таможенными органами явилась многокилометровая очередь на погран. переходе Козловичи – Kukuruki, вызванная решением таможенных органов о задержании транспортных средств отечественных перевозчиков, следующих с прицепами, зарегистрированными в иностранных государствах, для оформления таможенного режима временного ввоза (Письмо ГТК РБ №858-ОД от 28.03.2003 г.). Такого рода пробелы в правовой базе негативно влияют на развитие МАП и в частности в большем объеме на тот сектор отрасли отечественных МАП в котором функционирует малый бизнес (индивидуальные предприниматели), в то время как этот сектор составляет около 60 % отрасли. Если крупные предприятия различной формы собственности в состоянии еще с большего справиться самостоятельно, то индивидуальному предпринимателю без государственной поддержки не обойтись. Кроме указанных слабых внешних сторон перед предпринимателем достаточно остро стоит вопрос расчета экономической эффективности, а также оптимизация планирования МАП. Ценообразование МАП во многом зависит от размера фрахтовой ставки, определяющейся конъюнктурой международного рынка транспортных услуг – своего рода «верхняя мертвая точка» (повлиять на нее, как правило, невозможно), и своих затрат на перевозку грузов.

Часто приходится сталкиваться с перевозчиками, которые готовы ехать куда угодно по взятым "с потолка" фрахтовым ставкам. Существует и другой вариант - фрахтовая ставка по данному маршруту определена конъюнктурой рынка транспортных услуг, а перевозчик затрудняется ответить, выгодна ли она ему.

Основу экономической оценки транспортных услуг составляет расчет издержек на их производство с учетом специфики МАП. Специфика вида перевозок находит отражение в уровне и структуре затрат на производство соответствующих транспортных услуг. К основным статьям затрат при выполнении международных автомобильных перевозок можно отнести: затраты на техническое обслуживание и ремонт, затраты на восстановление износа шин, затраты на топливо, затраты на смазочные материалы, «суточные» водителей, дорожные сборы, оплата платных магистралей, паромных переправ, проезда через мосты и туннели, оплата услуг фирм-экспедиторов, стоимость разрешения на проезд по иностранной территории, затраты на приобретение таможенных и товаросопроводительных документов, визовое обеспечение рейса, затраты на страхование, затраты на амортизацию по восстановлению подвижного состава, заработная плата водителей, накладные расходы. Очевидно, что в составе себестоимости находят выражение все затраты понесенные предприятием по выполнению рейса. Структура себестоимости ее состав способствует четкому определению и анализу затратной части рейса. При анализе себестоимости рейса предприниматель преследует следующие цели:

- Выявление резервов и возможностей снижения затрат на выполнение рейса.

- Объективная оценка выполнения разработанного плана по структуре себестоимости и его изменения и отклонения относительно прошлых отчетных периодов.
- Получение аналитической информации для оперативного управления формированием себестоимости рейса.
- Выработка оптимальной величин статей расходов по структуре себестоимости.
- Определение нижнего, крайнего порога фрахта.

Эффективность рейса определяется полученной прибылью за рейс. Прибыль зависит от размера фрахтовой ставки и основных статей затрат при выполнении международных автомобильных перевозок. На структуру затрат оказывает влияние множество факторов: расстояние перевозки, тип подвижного состава, режим труда и отдыха водителя, ограничения на ввоз топлива в странах следования и т.д. В составе себестоимости МАП принято выделять постоянные и переменные издержки косвенно или прямо влияющие на себестоимость МАП. В методике расчета себестоимости в ряде предприятий отрасли АТП принято при планировании общих постоянных затрат, прямо не связанных с рейсом руководствоваться коэффициентами  $k$ , которые рассчитываются в конце года на км. пробега либо сутки рейса исходя из общих годовых косвенных затрат  $Q$  и общего пробега автопарка  $L$ . Данный показатель удобно использовать при определении убытков, связанных с простым автопоезда.

$$K_{\text{км. пробега}} = Q/L \quad \text{либо} \\ K_{\text{сутки}} = Q/365$$

Затраты на техническое обслуживание и ремонты на разных предприятиях исчисляются двумя вариантами: первый как и при расчете постоянных издержек на км пробега, исходя из годовых расходов на ТО и ремонт и годового пробега  $\approx 3,9$  \$ на 100 км пробега, во втором случае эта норма исчисляется процентом от стоимости топлива за рейс, к примеру, для автомобилей Volvo FH12 1998 г. в. такой показатель составляет 39%.

Отдельной статьёй рассчитываются затраты на восстановление износа шин. Средняя цена одной шины, устанавливаемой на автопоезд, равна 300\$. Средняя эксплуатационная норма пробега составляет 180 000 км. На автопоезд установлено 12 шин. При допущении, что износ всех шин равномерный, нормы затрат на восстановление износа шин в пересчете на 1 км составляют:

$$K_{\text{шины}} = (300/180000) \cdot 12 = 0,02 \text{ \$/км (на 100 км - 2\$)}.$$

В целях экономии большинством перевозчиков замена шин производится по схеме: на передние оси тягача и прицепа устанавливаются новые шины а на остальные восстановленные стоимостью 150 \$. В данном случае  $K_{\text{шины}} = 0,013$  \$/км.

Самой значимой статьёй расходов являются расходы, связанные с покупкой топлива. В таблице №1 приведены данные эксплуатационных норм расхода автопоездов, эксплуатируемых на АТП Бреста.

Формула расчета затрат на покупку топлива имеет вид

$$S = (A_0 + K \cdot Grp) \cdot L \cdot Ct,$$

где  $K$  - коэффициент увеличения расхода топлива на каждую тонну груза, л/т;

$A_0$  - линейная норма расхода топлива на пробег автопоезда без груза, л/100км;

$L$  - пробег автопоезда, 100км;

$Ct$  - стоимость 1л топлива;

$Grp$  - вес груза, тонн.

При расчете затрат на топливо по всему рейсу необходимо учитывать ограничения на ввоз и стоимость за литр топлива по всем странам следования. Для этого целесообразно при планировании маршрута километраж пробега по каждой стране считать отдельно.

Оплата труда и командировочные расходы определяются на каждом конкретном предприятии самостоятельно. На предприятиях г. Бреста и Брестской области преобладают два варианта: определенный процент от фрахта либо более сложный вариант исходя из пробега и классности водителя. Типичный алгоритм начисления суточных и командировочных представлен формулой

$$T_{\text{труд}} = 1,4 Z + N_{\text{ФОТ}} + E,$$

где  $T_{\text{труд}}$  - оплата труда водителя,

$1,4 Z$  - сумма отчислений на заработную плату и налоговых платежей от ФОТ ( $\approx 40\%$ ),

$$Z = z \cdot t + z \cdot t \cdot 0,1 + z \cdot t \cdot 0,15 + z \cdot t \cdot 0,3 + z \cdot t \cdot 0,2 + z \cdot t_1 \cdot 0,2 = 1,75 z \cdot t + 0,2 z \cdot t_1$$

$z$  - заработная плата водителя (руб./ч)

$t$  - рабочее время рейса

$t_1$  - рабочее время порожнего пробега. (выделяется отдельно, т.к. доплата за экспедиторскую работу 10% на этот временной интервал не начисляется)

0,1; 0,15; 0,3; 0,2; 0,2 - 10%; 15%; 30%; 20%; 20% междунациональные доплаты, доплаты за стаж, премия, классность и доплаты за экспедирование соответственно

$E$  - командировочные расходы исчисляются по формуле приведенной ниже и составляют приблизительно 0,04\$ за км пробега.

$$E = e_1 \cdot l_1 + e_2 \cdot l_2 + e_3 \cdot l_3 + p.$$

Страна пребывания	кол-во водителей	за 1 км пробега (l)	загрузка	разгрузка
			p	
1	2	3	4	5
Польша, Чехия, Словакия, Румыния, Венгрия, Югославия	1	0,038	20	20
	2	0	20	20
Германия, Бельгия, Люксембург, Австрия, Голландия, Франция, Италия, Испания	1	0,066	31	31
	2	0,036	31	31
Украина, Россия, Литва, Латвия, Казахстан	1	0,03	10	10
	2	0,015	10	10

Амортизационные отчисления производятся в соответствии с «Положением об учетной политике» на каждом отдельном предприятии. При планировании рейса с участием автопоезда приобретенного на условия лизинга разумно в данной статье расходов учитывать лизинговые выплаты. Данная статья в структуре себестоимости рейса имеет весомую значимость после статьи затраты на топливо и составляет 25% - 30%.

К прочим издержкам на опрошенных предприятиях относят, так называемые, общехозяйственные и цеховые расходы. В состав первых включают часть общехозяйственных расходов по всему предприятию, приходящихся на долю структурной единицы - цеха автомобильных перевозок. Данная норма рассчитывается по разному, на большинстве предприятий анализируемой выборки за базу расчета принимается ФОТ по рейсу (фонд оплаты труда). Коэффициент расчетной нормы общехозяйственных расходов на предприятиях МАП колеблется в пределах от 200% до 300%. Как и в случае с общехозяйственными расходами, базой для расчета является ФОТ,

Таблица 3. План движения и расхода топлива

Маршрут	Страна	Вес груза. кг	Расстояние, км	Норма топлива на 100 км	Расход по норме, авто	Расход по норме, прицеп	Суммарный расход топлива
Брест - Козловичи	Беларусь	21200.00	17	32.80	5.58	1.8	7.38
Козловичи-Frankfurt/Oder	Польша	21200.00	705	30.40	214.32	74,73	289.05
Frankfurt/Oder-Strasbourg	Германия	21200.00	895	30.40	272.08	94.87	366.95
Strasbourg-Dunieres	Франция	21200.00	657	30.40	199.73	69.64	269.37
Dunieres-Meyzieux	Франция	0.00	235	30.40	71.44	0	71.44
Meyzieux- Strasbourg	Франция	21500.00	658	30.40	200.03	70.74	270.77
Strasbourg - Frankfurt/Oder	Германия	21500.00	895	30.40	272.08	96.21	368.29
Frankfurt/Oder-Козловичи	Польша	21500.00	705	30.40	214.32	75.79	290.11
Козловичи-Брест	Беларусь	21500.00	17	32.80	5.58	1.83	7.41
Брест-Гомель	Беларусь	21500.00	654	32.80	214.52	70.31	284.83
<b>Итого</b>			<b>5438км</b>		<b>1669.68</b>	<b>555.92</b>	<b>2225.6</b>

данная норма составляет  $\approx 40\%$  и включает в себя услуги мойки, прачечной, медицинское обслуживание подготовку водителей-международников, стоимость электроэнергии и воды по цеху автомобильных перевозок.

К затратам, связанным с организацией рейса, также относятся: покупка Carnet-TIR, стоимость варьируется от 40 usd до 76 usd (в зависимости от членства пользователя книжкой в Белорусской ассоциации международных перевозчиков БАМАП и количества страниц в книжке МДП), покупка дорожных разрешений – 30 usd за страну пребывания, в случае использования книжки ЕКМТ (Европейская Конференция Министров Транспорта), целесообразно рассчитать своего рода амортизационную норму на рейс исходя из стоимости книжки ЕКМТ и количества рейсов выполненных с ее участием за год, оплата стоянок, услуг терминалов, проезда по платным дорогам, поездам и паромам, оформление документов и СМР страхование - 0,6% от фрахта и т.п. (в зависимости от условий совершения рейса).

Пример расчета эффективности МАП (МАП ноябрь 2002г.)  
Исходные данные:

- Автопоезд: автомобиль Volvo FH12, полуприцеп Krone тент;
- Нормы расхода топлива на 100 км пути: пустой автопоезд – по РБ 32,8 л; по Европе 31,2 коэффициент увеличения на тонну груза - 0,5 л/т;
- Маршрут движения: г. Брест (РБ, место загрузки) - г. Dunieres (Франция, место разгрузки) - Meyzieux (Франция, место погрузки) - г. Гомель (РБ, место разгрузки);
- Экспортный фрахт 1350 Eur, Импортный фрахт 2800 Eur.
- Общий пробег автопоезда 5438 км, в том числе 4750 км по инотерритории;
- Общее рабочее время 112,3 ч, рабочее время на инотерритории 88 ч, время экспедиторской работы 108 ч. Исходными данными для расчета продолжительности рейса и рабочего времени водителя являются требования Европейского соглашения, нормирующего рабочий день водителя-международника, а также, исходя из практики, временные нормы на погрузочно-разгрузочные работы, таможенное оформление груза и прохождение пограничных терминалов.
- Курс Usd – 1888 p, курс Eur – 1880, 35.

Для удобства и простоты подсчета все расходы приведем к Eur.

Пробег и расход топлива по странам приведен в таблице 4.

Исходя из стоимости топлива в странах движения (РБ - 0.31EUR. РП - 0.71EUR Франция, Германия - 0.83EUR,) и оптимизации заправок с учетом стоимости и ограничений на ввоз топлива по странам маршрута, средневзвешенная цена  $S'$  топлива за рейс составит - 0.716 EUR

Таблица 4. Расход топлива по странам

Страна	Пробег всего	Пробег с грузом	Суммарный расход ДТ
Беларусь	688	688	299,62
Польша	1410	1410	539,60
Германия	1790	1790	735,24
Франция	1550	1315	611,58
<b>ИТОГО:</b>	<b>5438</b>	<b>5203</b>	<b>2225,6</b>

Расходы на топливо за рейс составят:  $2225,6 \cdot 0,716 \text{ EUR} = 1593,5 \text{ EUR}$ .

Заработная плата водителя за рейс составит 191.875 p (102 Eur).

Налоги от ФОТ 76.750 p (41 Eur)

Затраты на ТО и ремонт 911,930 p (485 Eur)

Износ шин 71 Eur

Цеховые и общехозяйственные расходы 38 Eur и 290 Eur

Суточные 12.000 p (6,4 Eur) + 275 Eur

Стоимость Carnet TIR 76 Usd 76,3 Eur

Приобретение дорожных разрешений (дозволов) 30 Usd 3 = 90 Usd (90,4 Eur)

Прочие расходы, связанные с рейсом: плата за пользование дорогами, экспедиционные услуги, оплата пограничных терминалов и услуг стоянок 380 Eur

Суммируя статьи затрат и принимая во внимания налоговое бремя в местный бюджет, которое составляет около 5 % от себестоимости получаем плановую величину себестоимости международного автомобильного рейса 3615 Eur.

Финансовым результатом данного рейса может стать доход в размере 535 Eur.

Не лишним для анализа и планирования себестоимости будущих рейсов является расчет таких показателей как доход приносимый автомобилем за сутки работы и доход приносимый на километр пробега.

Суточный доход

$Dc = 535 \text{ Eur} / 17 \text{ сут} = 31,47 \text{ Eur} / \text{сут}$ .

Доход на километр пробега

$Dnp = 535 \text{ Eur} / 5438 \text{ км} \approx 0,1 \text{ Eur} / \text{км}$ .

Исходя из полученных результатов, можно сделать вывод, что рассмотренный рейс будет эффективен.

Данный алгоритм планового расчета себестоимости международного автомобильного рейса рекомендуется использовать только при планировании рейса в будущем, а не как вспомогательный продукт при обчете рейса по факту, так как с бухгалтерской точки зрения он далеко не совершенен и спорен, однако в условиях, в которых предпринимателю приходится планировать рейс, оперируя зачастую достаточно скудной информацией данный алгоритм может послужить хорошим помощником.

#### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Компас экспедитора и перевозчика. 1'2002
2. [www.bairc.by](http://www.bairc.by).