

собой изучение рынка товаров и услуг, спроса и предложения, поведения потребителей, рыночной конъюнктуры, динамики цен с целью лучшего продвижения своих товаров (Глоссарий.ру). В рассматриваемом контексте маркетинговый анализ выступает в качестве сугубо внешне-го по отношению к позиционирующейся на рынке фирме.

Конкурентный анализ вышел из недр маркетингового анализа. К.С. Фляйшер и Б.Е. Бенсуссан указывают, что конкурентный анализ базируется (и в этом заключается его главная особенность) на оценке индивидуальных характеристик конкурентов, на сопоставлении сильных и слабых сторон текущих и будущих конкурентов [1]. Этот анализ дает как наступательный, так и оборонительный стратегический контекст, в условиях которого следует выявлять возможности и угрозы. Оценка индивидуальных характеристик конкурентов объединяет разнообразные источники конкурентного анализа в единую основу, которая позволяет разрабатывать и осуществлять действительно эффективную стратегию развития фирмы.

Оценка индивидуальных характеристик конкурентов, проводимая в рамках конкурентного ана-

лиза, преследует несколько основных целей: выявить будущие стратегии и планы конкурентов; предсказать вероятные реакции конкурентов на стратегические инициативы фирмы; определить, насколько стратегия конкурента действительно соответствует его возможностям; понять слабые стороны конкурента и оценить, насколько реально их использование.

Итак, в промышленно развитых странах *особенные знания о соперниках уверенно превращаются в законный источник конкурентного преимущества.* Содержание этого конкурентного преимущества состоит в том, что компания, позиционирующаяся на рынке, предлагает всем желающим особую покупательную ценность, определяемую по отношению к предложениям конкурентов. Данное свойство превращает конкурентную информацию в подлинный компонент корпоративной стратегии. Это дает основание считать конкурентный анализ самостоятельным видом экономического анализа, обслуживающим как текущие потребности поддержания на высоком уровне конкурентоспособности компании (вместе с маркетинговым анализом), так и в особенности потребности стратегического менеджмента.

Поступила в редакцию 08.12.2006

Литература

1. Фляйшер К., Бенсуссан Б. Стратегический и конкурентный анализ. Методы и средства конкурентного анализа в бизнесе / Пер. с англ. М., 2005.
2. Каньковская А.Р., Тарушкин А.Б. Экономический анализ: Учеб.-метод. пос. СПб., 2003.
3. Баканов М.И. и др. Теория экономического анализа: Учеб. / Под ред. М.И. Баканова. 5-е изд., перераб. и доп. М., 2004.
4. Романова Л.Е. Анализ хозяйственной деятельности: Краткий курс лекций. М., 2003.
5. Любушин Н.П. и др. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учеб. пос. для вузов / Под ред. проф. Н.П. Любушина. М., 2002.
6. Виссема Х. Стратегический менеджмент и предпринимательство. Возможности для будущего процветания / Пер. с англ. М., 2000.
7. Баранчев В. Стратегический анализ: технология, инструменты, организация. – <http://www.management.com.ua/strategy/str037.html>

УДК 338.46

Л.А. Казарина

ЛОГИСТИЧЕСКИЕ ИЗДЕРЖКИ: ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА И ОЦЕНКИ

Байкальский государственный университет экономики и права, г. Иркутск

Для осуществления интеграции в логистических системах необходим комплекс методов и показателей, оценивающих ее эффективность. В этом комплексе необходимо предусматривать способы учета логистических издержек. Такая необходимость связана прежде всего с тем, что именно общие издержки являются основным интегральным понятием, лежащим в основе создания логисти-

ческих систем [1]. Введенная впервые в 1950-х гг. Г. Льюисом, Дж. Каллитонем и Дж. Стиллом [2] концепция общих (тотальных) затрат стала основой для развития логистики. Основным смыслом данной концепции заключается в том, что интегрирование логистических операций позволяет перегруппировывать затраты различных видов и тем самым снижать общие издержки на продвижение

товаров от производителя к потребителю. Эта концепция рассматривает соотношения между различными видами логистических затрат и показывает, как их интеграция логистических активностей позволяет снизить общий объем затрат, с ними связанных. Например, если скорость и надежность дорогостоящих авиаперевозок позволяет снизить или вовсе устранить другие затраты (в частности затраты на складирование и хранение запасов), высокие транспортные расходы являются экономически обоснованными. В концепции общих затрат все логистические операции рассматриваются как единое целое, а все издержки, связанные с ними, оцениваются одновременно для обеспечения требуемого уровня обслуживания потребителей.

По своему экономическому содержанию логистические издержки частично совпадают с издержками производства и издержками обращения. Как правило, к издержкам логистики относят расходы, связанные с выполнением различных логистических операций и функций. Если исполнители таких операций и функций не являются составными элементами фирмы, то логистические издержки представляют собой плату за услуги специализированным организациям, осуществляющим складирование, транспортировку, экспедирование, грузообработку и другие подобные активности как основную деятельность.

Логистические издержки формируются в результате функционирования и взаимодействия каналов снабжения, распределения и производственных процессов. В наиболее общем виде логистические издержки отдельной фирмы могут быть представлены в виде суммы трех основных составляющих: издержек снабженческо-транспортных цепей (L_C), издержек производственно-технологических или операционных цепей (L_{II}) и издержек транспортно-распределительных, сбытовых цепей (L_P): $L = L_C + L_{II} + L_P$.

Издержки каналов снабженческо-транспортных цепей относятся к «внешней» логистике и состоят из следующих основных элементов:

$$L_C = L_{C1} + L_{C2} + L_{C3} + L_{C4} + L_{C5} + L_{C6} + L_{C7},$$

где L_{C1} – издержки «ввозной» транспортировки; L_{C2} – складские издержки в системе снабжения; L_{C3} – издержки экспедирования ввозимых ресурсов; L_{C4} – издержки грузообработки; L_{C5} – издержки информационной поддержки снабжения; L_{C6} – издержки страхования; L_{C7} – таможенные издержки для импортируемых товаров.

Издержки каналов производственно-технологических и операционных цепей относятся к «внутренней» логистике и состоят из следующих основных элементов: $L_{II} = L_{II1} + L_{II2} + L_{II3} + L_{II4}$, где L_{II1} – издержки внутрипроизводственных перевозок; L_{II2} – издержки внутрипроизводственного

складирования; L_{II3} – издержки информационной поддержки производственной логистики; L_{II4} – издержки прочих внутренних логистических операций.

Издержки каналов распределительно-транспортных цепей также относятся к «внешней» логистике и состоят из следующих основных элементов:

$$L_P = L_{P1} + L_{P2} + L_{P3} + L_{P4} + L_{P5} + L_{P6} + L_{P7} + L_{P8},$$

где L_{P1} – издержки «вывозной» транспортировки; L_{P2} – складские издержки в системе сбыта; L_{P3} – издержки экспедирования при сбыте продукции; L_{P4} – издержки грузообработки в процессе сбыта; L_{P5} – издержки информационной поддержки распределения; L_{P6} – издержки страхования в системе сбыта; L_{P7} – таможенные издержки для экспортируемых товаров; L_{P8} – издержки функционирования дилерской, торговой сети [3].

В составе этих логистических издержек целесообразно также учитывать затраты на осуществление финансовых операций, обеспечивающих движение материальных потоков, логистическое администрирование, потери от иммобилизации материальных и финансовых ресурсов, незавершенного производства и готовой продукции, а также ущерб от недостаточного уровня качества снабжения, производства и сбыта готовой продукции. Логистические издержки составляют одну из крупнейших статей расходов деловых организаций; по своему объему они уступают только затратам на сырье, материалы и комплектующие. Согласно оценкам зарубежных ученых, общие расходы на логистику составляют до трети объема продаж различных фирм.

Основополагающие принципы логистики были сформулированы около 40 лет назад. Однако преимущества логистического подхода к управлению пока не стали очевидными для большинства руководителей фирм. Одной из причин, сдерживающих широкое распространение логистики, является нерешенность вопросов оценки эффективности ее применения. Основные проблемы в этой области – нехватка информации о логистических издержках, отсутствие обоснованных методов их учета и оценки, сложность отслеживания взаимного влияния решений в разных областях возникновения таких затрат, отсутствие инструментальных данных для осуществления полного и точного расчета интегральной логистической цены.

Затруднения в оценке эффективности логистики связаны главным образом с существующими методами учета затрат в организациях, не позволяющими выделять и контролировать логистические издержки, и, следовательно, оценивать результативность соответствующих функций, осуществляемых фирмой. В практике бухгалтерского учета данные о затратах, связанных с осуществлением логисти-

ческих функций, в определенной степени имеются в финансовой отчетности любого коммерческого предприятия. Однако принятые способы учета и группировки затрат в стандартных документах предусматривают представление данных в форме, не пригодной в достаточной мере для оценки логистических издержек и их результативности [4].

Существующие системы учета традиционно распределяют издержки по широким агрегированным группам. В сложившейся бухгалтерской практике затраты группируются на естественной основе (по их «природе») – заработная плата, амортизационные отчисления и т.п., а не по видам работ и направлениям деятельности. Практически невозможно определить затраты, например, на складирование единицы хранения, которые необходимы для планирования соответствующих логистических операций. Затруднена оценка затрат на логистические операции, выполняемые одновременно работниками нескольких подразделений организации.

Серьезным недостатком традиционной отчетности является то, что в ней не выделяются в отдельную группу затраты на управление запасами. В некоторых случаях в затратах оцениваются процентные платежи и стоимость вложенного в запасы капитала. Однако при этом никак не учитываются и не включаются в агрегированные группы издержки, связанные с «омертвлением» капитала в запасах материалов, незавершенного производства и готовой продукции, потерями от дефицита запасов готовой продукции и недостаточным уровнем логистического сервиса. Практически не учитывается в издержках тот факт, что материальные запасы подвержены со временем потерям, снижению качества, а иногда и полной утрате потребительских свойств. Все это в значительной степени занижает итоговые показатели затрат и приводит к ситуации, когда руководители плохо представляют, в какую сумму обходится фирме хранение ее запасов.

Такое занижение собственных издержек, связанных с запасами, может приводить к неправомерным решениям относительно планируемых и существующих размеров запасов по каждому виду ресурса или товара, а также по выбору между выполнением функции складирования внутренними подразделениями и использованием услуг склада общего пользования или специализированных логистических фирм. Как правило, отказ руководителей организаций от услуг логистического посредника, способного выполнить весь комплекс работ по складированию и управлению запасами более эффективно и качественно, основывается на кажущейся положительной разнице между ценами на предлагаемые услуги и величиной собственных издержек хранения в расчете на единицу товара или

ресурса. Более полный и точный учет затрат мог бы свести эту разницу к минимуму или даже к отрицательному значению. Тем самым, обоснованность принимаемых управленческих решений была бы значительно выше.

По приблизительным оценкам, при полном учете всех логистических издержек, связанных с запасами, их годовая сумма должна оказаться не меньше четверти средней балансовой стоимости этих запасов. Учитывая тот факт, что в материальных запасах может находиться до половины текущих активов фирм, можно говорить о важности выявления недоучтенных традиционными способами логистических издержек, связанных с запасами.

Практика показывает, что почти всегда в процессе учета к логистическим не относят издержки устаревания и потерянных продаж. Однако такие издержки напрямую связаны с прохождением материальных потоков и поэтому, несомненно, носят логистический характер. Их величина в отдельных случаях может быть очень большой, но они, как правило, не учитываются и, следовательно, не подвергаются необходимым управленческим воздействиям. Издержки устаревания возникают тогда, когда готовые изделия, а также комплектующие, сырье и материалы не могут быть полностью использованы по своему первоначальному назначению в процессах производства или реализации и поэтому подлежат изъятию.

Издержки такого вида имеются практически на всех предприятиях. Однако в некоторых отраслях устаревание происходит особенно быстро, что вызывает ускоренный рост соответствующих издержек. Это относится прежде всего к производству компьютерной техники. Компьютеры, находящиеся на складах и в торговых залах, теряют в месяц до 10 % своей стоимости. Таким образом, за 6–7 месяцев эти товары обесцениваются наполовину. Очевидным является быстрое устаревание в производстве и продаже печатной продукции. Аналогичная ситуация возникает и в индустрии моды. В конце сезона некоторые товары удается продать лишь со скидкой до семидесяти процентов от первоначальной цены. Именно такое быстрое устаревание модной одежды и обуви заставляет их ведущих производителей в течение всего сезона постепенно снижать цены на медленно продвигаемые изделия для того, чтобы избежать необходимости прибегать в конце сезона к крупным скидкам во время распродаж.

Издержки потерянных продаж возникают в результате неполученной прибыли от непроданных товаров. Такие потери прибыли, по оценкам зарубежных специалистов, могут достигать 30 % доходов от продаж в производстве компьютеров и до 50 % в индустрии моды. Следует учитывать, что

недооценка спроса может приводить не только к упущенным возможностям продаж потенциальным потребителям, но и в отраслях с быстрым устареванием – к потере доли рынка или вообще всей рыночной ниши.

Осложняет учет логистических издержек и тот факт, что на практике часто является нецелесообразным, а иногда и невозможным по различным причинам, закрепление логистических функций за специальным логистическим подразделением. Функционирование такого подразделения, несомненно, облегчило бы учет логистических издержек. Однако логистические операции, как правило, тесно связаны с традиционными внутрифирменными функциями. В их выполнении участвуют работники многих служб предприятия – снабженческой, транспортной, финансовой, производственной, технологической, кадровой, маркетинговой и др. Более того, основные процессы на предприятии увязываются друг с другом в единое целое на основе логистического процесса. Потому выделить в общих текущих расходах ту их часть, которая непосредственно связана с выполнением логистических операций, сложно. Существующие методы учета не позволяют обеспечить высокую достоверность таких расчетов. Это вызывает необходимость специальных исследований по разработке нормативов, выраженных в доле затрат на осуществление той или иной логистической функции в общей сумме затрат по каждому подразделению предприятия, участвующему в осуществлении логистического процесса.

Оценка логистических издержек продолжает во многом зависеть от субъективных суждений и решений. Особенно это относится к косвенным и накладным издержкам. Их величина зависит от способа распределения ресурсов в логистических операциях. От управленческого решения зависит то, как на логистические операции будут отнесены инвестиции в необходимые для их осуществления недвижимые и транспортные средства, как будут калькулироваться издержки на приобретение вне-

шних логистических услуг, как будут распределять по видам деятельности текущие расходы и т.п.

Определение временных рамок при исчислении логистических издержек по видам деятельности также является достаточно сложным и неоднозначным. Например, некоторые логистические операции могут выполняться в расчете на осуществление последующих действий в будущем, часто выходящем за рамки рассматриваемого периода.

Учет полученных результатов, сведения о которых необходимы для достоверной оценки эффективности соответствующих им логистических затрат, также связан со значительными сложностями. На первый взгляд, если предприятие рассматривается как целостная логистическая система, улучшение его конечных результатов деятельности может считаться эффектом от логистики и напрямую сопоставляться с логистическими затратами. Однако это будет верным только в том случае, когда полученное улучшение итоговых показателей связано с управленческими решениями, имевшими в рассматриваемый период только логистический характер.

В практических ситуациях часто возникает проблема разделения получаемого эффекта по логистическим и нелогистическим источникам возникновения. Ее решение является не менее сложным и многозначным, чем выделение логистической составляющей из общих затрат. Поэтому недостаток или отсутствие возможностей для анализа экономической целесообразности некоторых видов возникающих логистических затрат затрудняет формирование необходимой для принятия обоснованных решений совокупности вариантов логистической деятельности, осуществление межфункциональных компромиссов, являющихся обязательными в логистике. Тем самым осложняется поиск решений, позволяющих с минимальными затратами удовлетворять потребности клиентов в логистическом обслуживании.

Поступила в редакцию 15.12.2006

Литература

1. Залманова М.Е. Особенности определения эффективности логистических систем // Логистические системы: Межвуз. научн. сб. Саратов, 1999.
2. Howard T. Lewis, James W. Culleton, and Jack D. Steel. The Role of Air Freight in Physical Distribution. Boston. Division of Research, Graduate School of Business Administration. Harvard University, 1956.
3. Бауэрсокс Доналд Дж., Клосс Дейвид Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок / Пер. с англ. М., 2001.
4. Чеботаев А.А. Логистика. Логистические технологии. М., 2002.