

10, октябрь 2015

УДК 658.7(075.8)

Транспортная составляющая в цене продукта и ее зависимость от условий поставки товара

*Искаков Т.Р. студент
Россия, 105005, г. Москва, МГТУ им. Н.Э. Баумана,
кафедра «Промышленная логистика»*

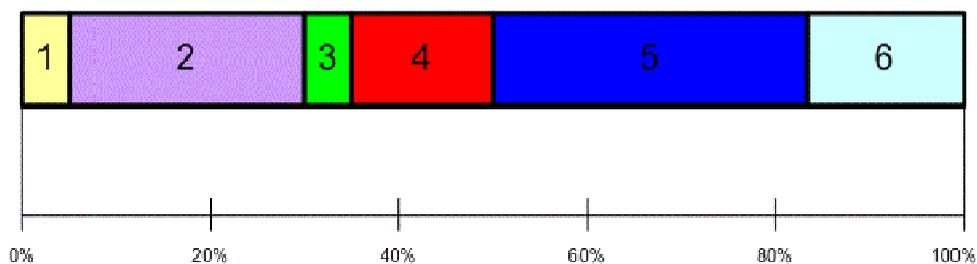
*Научный руководитель: Волкова М.В., к.э.н., доцент
Россия, 105005, г. Москва, МГТУ им. Н.Э. Баумана,
кафедра «Промышленная логистика»
mvvvolkova@ibm.bmstu.ru*

Уникальность компании на рынке достигается множеством способов, одним из которых является низкие издержки, в том числе логистические. Управление транспортными затратами служит средством достижения предприятием высоких экономических результатов и сводится не только к снижению затрат, но и распространению на все элементы управления.

Логистический фактор, оказывая существенное влияние на продвижение продукции предприятий на внешние рынки, проявляется в виде «транспортной составляющей» в цене продукта, находящейся в прямой зависимости от цен на различные логистические услуги, связанные с функционированием международных логистических систем. Следовательно, правильнее было бы эту составляющую называть не «транспортной», а «логистической». Хотя, под понятием «транспорт» в «транспортной составляющей» понимается не только сам процесс перевозки, но и самый широкий круг логистических операций.

Цена товара складывается из следующих составляющих, показанных на рисунке:

- 1 – стоимости сырья;
- 2 – затрат на производство;
- 3 – прибыли промышленного предприятия;
- 4 – налогов на промышленное предприятие;
- 5 – торговых издержек;
- 6 – торговой прибыли.



Первые четыре составляющих розничной цены образуют так называемую цену производителя. Затраты на транспортировку товаров составляют значительную долю торговых издержек. Поэтому основной задачей для предприятия является максимальное сокращение именно этих издержек (логистических).

В международной торговле «логистическая составляющая» в цене товара зависит от конъюнктуры международных товарных и транспортных рынков, рынков логистических и посреднических услуг и выступает как международная договорная (между продавцом и покупателем) часть цены товара. Предназначена она для покрытия логистических расходов при выполнении сделки и зависит от условий поставки товара, от ближайших для покупателя базисных рынков для аналогичной продукции. Покупатель в зависимости от базисных условий контракта может оплачивать расходы за перевозку в виде «логистической составляющей», если товар куплен на условиях его доставки продавцом. И в этом случае покупателя не интересует величина логистических расходов, оплачиваемых продавцом перевозчику, но ему не безразличен уровень логистической составляющей. В случае, когда доставка оплачивается непосредственно покупателем, последний вынужден учитывать расходы за перевозку самым непосредственным образом, поскольку именно он заключает договора со всеми посредниками, задействованными в процессе доставки товара.[3]

Значительную часть себестоимости товара составляют косвенные расходы. Этим объясняется необходимость анализа смет расходов на обслуживание производства и управления, в состав которых входят логистические издержки. Транспортная составляющая в цене товара - один из важнейших элементов внешнеторговой цены товара; включает в себя затраты на такие элементы транспортного обслуживания, как подготовка товара к транспортировке на складе отправителя, его упаковка и хранение; погрузка товара на транспортное средство первого перевозчика; транспортировка груза со склада отправителя в пункт передачи товара второму перевозчику; транспортно - экспедиторское обслуживание на первом этапе перевозок; аренда транспортного оборудования на первом этапе перевозок (контейнеры, средства пакетирования и др.);

выгрузка товара в пункте перевалки; погрузка товара на транспортное средство второго перевозчика; оплата таможенных пошлин, налогов и сборов; страхование груза на случай его порчи или утраты; транспортировка товара вторым перевозчиком и т.д. Т.е. в цене товара и состав затрат, ее формирующих, зависит от условий поставки товара на экспорт - базиса поставки. Все стадии, кроме транспортирования, выполняются производителем: прогнозирование, обработка заказа, управление запасами, хранение на складе и обслуживание запасов. В совокупности все расходы, связанные с осуществлением комплекса операций (услуг) по доставке груза, называются транспортной составляющей в цене товара.

Транспортная составляющая в розничной цене товара рассчитывается по следующей формуле:

$TP = Str / P$, где TP - транспортная составляющая в цене товара, Str - транспортные расходы, P - цена реализации, которая складывается из себестоимости продукта, издержек(транспортных) и планируемой прибыли.[4]

Чтобы уменьшить транспортную составляющую в цене товара, необходимо либо сократить транспортные расходы, либо увеличить общую стоимость партии, путем перевозки более дорогостоящего товара. По данным проведенных в США исследований, стоимость транспортной составляющей процесса снабжения, производства и распределения составляет в настоящее время до 1/3 цены конечного продукта.

Величина транспортной составляющей зависит от следующих основных факторов: общеэкономические факторы (выражаются в инфляции, конъюнктуре рынка товаров и рынка услуг, степени внедрения инноваций, нестабильности цен на энергоресурсы и т.п.); географические регионы товарообмена. Чем больше расстояние между покупателем и продавцом, тем, как правило, длиннее маршрут доставки, сложнее транспортно-технологическая схема доставки и шире комплекс выполняемых транспортно-экспедиционных операций, а значит, дороже доставка товара; транспортные тарифы (зависят от множества факторов, в том числе от уровня развития экономики региона, и оказывают непосредственное воздействие на величину транспортной составляющей); К основным факторам, влияющим на процесс формирования тарифов, относятся следующие: методология(метод удельных показателей, балансовый метод, метод регрессивного анализа); спрос и предложение (равновесная цена, метод прямых затрат, калькулирование "директ-кост"); затраты (метод полных затрат, нормативные издержки, стандартные издержки); прибыль (прибыль от объема перевозок, прибыль на капитал, стабилизация цен и прибыли); качество (динамика развития научно-технического

прогресса, изменение потребности в конкретной продукции); конъюнктура (мировые цены, внешнеторговые цены, контрактные цены); качество транспортной услуги (определяют такие важные показатели доставки, как скорость, регулярность, сохранность, надежность и т. п.); транспортная инфраструктура (определяет возможность получения соответствующих услуг на альтернативной основе, а значит, с соответствующим качеством, но по более низкой цене); характеристики груза: количество, готовность к отправке, повреждаемость, ценность, транспортабельность (определяют уровень затрат перевозчика, стоимость ПРР и т. п.); характеристики условий перевозки, в том числе наличие обратной загрузки, природно-климатические условия (непосредственно влияют на транспортные тарифы); прочие, в том числе накладные, расходы, стоимость страхования, другие ценовые факторы.[1]

Качество транспортной услуги и транспортная инфраструктура оказывают двойное действие на величину транспортной составляющей. С повышением качества сервиса и усложнением инфраструктуры товародвижения расходы на доставку увеличиваются, поскольку каждый участник процесса должен компенсировать свои затраты на обеспечение качества инвестиции. В то же время, хотя низкий уровень сервиса и неразвитая инфраструктура снижают расходы на доставку товара, такая ситуация может привести к нарушению сроков, существенным потерям в количестве и качестве товаров и других параметров поставок и иметь серьезные экономические последствия для продавца и покупателя товара. Дифференциация цен по транспортной составляющей осуществляется в зависимости от порядка оплаты транспортных расходов. На практике это отражается в системе франкирования цен. «Франко» означает, до какого пункта на пути движения продукции от изготовителя до потребителя транспортные расходы включены в состав цены:

1. Франко-склад поставщика – цена продукции на складе поставщика;
2. Франко-станция отправления – п.1 + расходы по доставке на станцию отправления;
3. Франко-вагон станция отправления – п.2 + расходы по погрузке в вагоны на станции отправления;
4. Франко-вагон станция назначения – п.3 + расходы по транспортировке до станции назначения;
5. Франко-станция назначения – п.4 + расходы по выгрузке из вагонов на станции назначения;

б. Франко-склад потребителя – п.5 + расходы по доставке от станции назначения до склада потребителя.[5]

Рассмотрим пример работы определенного автомобильного салона "Volkswagen" в г. Москва, который является дистрибьютором. Дистрибьютор — это оптовый или розничный (подразумевается, что дистрибьютор будет продавать в розничные точки продаж) продавец с высокоорганизованной структурой активных продаж, владеющий эксклюзивными правами представителя определённых товаров на закреплённой территории. Производство и сборка автомобилей "Volkswagen" происходит в ряде стран таких, как Аргентина, Германия, Мексика, Словения, Польша, Россия, Испания и других. Наш автомобильный салон заказывает порядка 150 автомобилей в месяц. В первую очередь партию доставляют напрямую паромом в Санкт-Петербург. Далее автомобили направляются на автовозах до склада в Щербинке, Московская область, где уже принимают груз сотрудники автосалона. Все расходы на транспортировку уже включены в цену автомобилей, за которую закупает автосалон продукцию "Volkswagen". Далее все расходы приходятся на автосалон. Автомобили перевозят на небольших автовозах по три машины со склада до самого салона и производят предпродажную подготовку. Стоимость перевозки одного автомобиля равна 1600 рублей. Так же учитывается вероятность повреждений машин во время транспортировки до склада. Ответственность за устранение этих повреждений падает на автосалон. Однако, если устранение повреждений требует затрат более 5 000 рублей, то компания "Volkswagen" полностью возмещает данные убытки. Автосалону разрешено продавать автомобили по цене больше закупочной на 7 % для легковых, а для грузовых - на 8 %. И именно в эти проценты включены все расходы автосалона.

То есть закупая автомобиль Volkswagen GOLF 7 по цене 604 500 рублей, автосалон продает его по цене не выше 650 000 рублей. К сожалению, более подробных данных о логистических издержках на транспортировку груза до склада автосалона привести в данной статье не удалось.

Вопрос транспортной составляющей в цене товара очень актуален для предприятий, поскольку значительную часть издержек составляют именно логистические затраты [6].

Основным критерием зависимости транспортных расходов является территориальное расположения двух сторон, между которыми заключен договор. А именно, чем больше расстояние между пунктом А и пунктом В, тем выше будут стоить перевозки груза. Издержки на перемещение товаров из одного места в другое имеют

тенденцию быть выше по сравнению со стоимостью для товаров, имеющих относительно большой объем и вес, для хрупких товаров, из-за необходимости бережного обращения, или для скоропортящихся товаров, требующих быстрой транспортировки. Там, где транспортные издержки высоки, экономически выгодно размещать производство рядом с рынком, а межрегиональная и международная торговля играет относительно небольшую роль. Там, где транспортные издержки низки, производство более свободно в выборе места. За последнее столетие транспортные издержки значительно снизились, что внесло свой вклад в увеличение отношения объема торговли к доходу.

Так же для компании есть возможность содержать свой транспортно-логистический центр, то есть осуществлять перевозки своими силами. Однако это реализуемо только для крупных фирм. Так как для малых организаций выгодно осуществлять одноразовые выплаты за предоставляемые услуги транспортными компаниями. Еже ли на постоянной основе поддерживать мало используемый транспортно-логистический центр.

Список литературы

1. Ардатова М.М. Логистика. М.: Проспект. М., 2004. 254 с.
2. Моисеева Н.К., Анализ логистических издержек и себестоимость товара. М.: Дело, 2012. 135 с.
3. Уваров С.А. Логистика: учебное пособие. М.: Гардарики, 2007. 513 с.
4. Сафронов Н.А. Экономика предприятия. М.: Флинтъ, 2013. 287 с.
5. Саркисов С.В. Международные логистические системы в условиях глобализации. М.: Анкил, 2007. 183 с.
6. Волкова М.В. Использование экономической добавленной стоимости для оценки эффективности деятельности и реконструкции первичного звена предприятия // Известия высших учебных заведений. Машиностроение. 2007 № 7. С. 73-77.