

# *препятствия на пути к глобальной логистике*

## Аннотация

Представлены основные преграды, мешающие распространению глобальной логистики: недостаточность необходимой информации, отличие подходов к ценообразованию в разных странах, зависящие, прежде всего, от курса национальных валют, таможенные тарифы, вмешательство государства как института в правила, регламентирующие конкуренцию, финансовые барьеры, международные различия в каналах распределения.

**Ключевые слова:** логистика, глобальная логистика, тарифы, финансы, каналы распределения, барьеры распространения

**Н**есмотря на то, что в настоящее время многое уже сделано для того, чтобы устранить лишние границы в международной хозяйственной деятельности, по-прежнему сохраняются серьезные преграды на пути глобальной логистики. Наиболее существенны три противодействующие силы: особенности рынков и конкуренции, финансовые барьеры и каналы распределения. Поэтому основной задачей логистического менеджмента является соблюдение баланса между издержками, которых требует преодоление этих препятствий, и потенциальными выгодами от международной торговли. Только такой баланс позволяет получить реальный выигрыш от успешной международной деятельности.

## **Рынки и конкуренция**

К числу рыночных и конкурентных барьеров относятся ограничения для вступления на рынок, недостаточная доступность информа-

**Мельников**  
**Олег Николаевич**  
д-р экон. наук,  
профессор кафедры  
менеджмента,  
Московский  
государственный  
технический  
университет  
им. Н.Э. Баумана  
melnikov@  
creativeeconomy.ru

**Ларионов**  
**Валерий Глебович**  
д-р экон. наук,  
профессор кафедры  
экономики и  
организации  
производства,  
Московский  
государственный  
технический  
университет  
им. Н.Э. Баумана  
vallarionov@yandex.ru

ции, ценообразование, правила конкуренции. Ограничения для вступления на рынок принимают форму законодательных барьеров или технических препятствий на пути ввоза товаров. Скажем, техническое препятствие составляет принятая в Европе практика *местного присутствия*, которая обусловливает вступление на рынок предварительным размещением здесь производственных или распределительных мощностей. Примером законодательных барьеров может служить действующее в Японии правило, согласно которому местные розничные торговцы вправе «голосовать» — допускать или не допускать на рынок новых розничных торговцев, в особенности иностранных.

Отсутствие или недостаточность рыночной информации — это еще одно препятствие для глобальной логистики. Помимо ограниченного доступа к информации о размерах рынка, демографических характеристиках и особенностях конкуренции существует еще дефицит координирующей информации, определяющей условия импорта и требования к документации. Такие условия и требования разнятся от страны к стране и даже порой от случая к случаю. Большинство правительств требует, чтобы документация была полностью оформлена еще до фактической поставки товаров. Очень часто из-за наличия в документах хотя бы незначительных изъянов поставка может быть задержана или отложена на неопределенный срок. Вообще говоря, точная и правильная документация важна для любых грузоперевозок, но в международной транспортировке она приобретает критическое значение.

Еще один тип рыночных барьеров связан с ценообразованием и таможенными тарифами (пошлинами). Ценообразование в международной торговле очень сильно зависит от обменных курсов валют. Ситуация, в которую попали американские дистрибуторы автозапчастей из Германии, иллюстрирует влияние валютных курсов на логистику. Обычно размещение заказов на пополнение запасов автомобильных комплектующих откладывают на самый крайний срок, чтобы уменьшить риск и объем

инвестиций. Однако когда случался рост курса немецкой марки по отношению к доллару США, как это было, например, в начале 90-х годов, появлялась возможность создавать крупный запас автозапчастей, воспользовавшись благоприятным обменным курсом. Такую ситуацию можно экстраполировать и на действующую ныне в ряде стран Европы единую валюту – евро.

Такого же рода традиционный барьер образуют таможенные тарифы (пошлины), которые изначально предназначены для защиты внутренних отраслей путем повышения цен на импортируемые товары. Таможенные тарифы налагаются двоякие ограничения на международную торговлю. Во-первых, пошлины составляют дополнительный элемент издержек, который следует принимать в расчет, оценивая стоимость зарубежных источников поставок. Во-вторых, таможенные тарифы – это политический инструмент, легко поддающийся изменению при смене экономической политики правительства. Таможенные тарифы затрудняют планирование логистической деятельности, поскольку под их влиянием направления и объемы товарных потоков могут измениться буквально за один день. НАФТА и ЕС отменили значительную часть внутренних тарифов в рамках Северной Америки и Европы, однако в торговле между регионами по-прежнему действуют весьма высокие пошлины на многие товары.

Генеральное соглашение о тарифах и торговле (ГАТТ\*) – это механизм многосторонней торговли, призванный улучшить торговые отношения, придать им более равномерный характер и отменить действие двусторонних соглашений между подписавшими документ странами-участницами. Согласно фундаментальному принципу ГАТТ, снижение таможенных пошлин, достигнутое в переговорах между любыми двумя странами-участницами, распространяется на всех остальных участников. В рамках ГАТТ, которое берет начало с 1948 г., проведено восемь раундов переговоров, установивших более равномерное соотношение таможенных пошлин среди стран-участниц. Однако разброс

уровней таможенных тарифов все еще сохраняется, что создает серьезные препятствия для международной логистики.

Большинство фирм, участвующих в международных операциях, хорошо освоилось в высококонкурентной среде, однако различия между странами в правилах, регламентирующих конкуренцию, продолжают служить барьером для глобальной логистики. Скажем, в Соединенных Штатах правительство благоволит к частному бизнесу, поэтому держится в стороне и не допускает никаких «сепаратных» договоренностей по поводу цен. Однако для мировой практике такая ситуация нетипична.

Американским компаниям мирового уровня, таким как Boeing, приходится конкурировать, например, с Airbus Industries – французской фирмой, которая пользуется преимуществами на своем европейском рынке благодаря тому, что контрольная доля собственности в ней принадлежит государству. Барьеры, обусловленные конкуренцией, складываются из сочетания двух обстоятельств: недостатка информации о международных правилах конкуренции и необходимости приспосабливаться к нормам, характерным для того или иного географического региона.

### **Финансовые барьеры**

Финансовые барьеры для глобальной логистики коренятся в проблемах прогнозирования и в институциональной инфраструктуре. Прогнозирование в любом случае – дело непростое, но оно многократно усложняется на глобальном уровне. Задача прогнозирования на внутреннем рынке – предсказать будущий объем продаж в натуральном или денежном выражении с учетом тенденций спроса, возможных действий конкурентов и сезонных колебаний. На международном уровне решение этой задачи затруднено вследствие необходимости учета дополнительных факторов: валютных курсов, таможенных правил и процедур, особенностей экономической политики государств. Барьеры, обусловленные институциональной инфраструктурой, связаны с крупными разли-

чиями в формах работы таких вспомогательных посредников, как банки, страховые компании, юридические консультанты или перевозчики. Услуги и возможности, привычные в США, в других странах зачастую либо вовсе недоступны, либо подчиняются иным правилам регулирования. Банковская, страховая, юридическая системы, равно как и транспортная система общего пользования, которые в США воспринимаются как обыденная норма, в менее развитых странах находятся пока в зачаточном состоянии. Наглядным подтверждением этого служат результаты опроса менеджеров из Восточной Европы, которые свидетельствуют, что прохождение платежей даже в пределах одного крупного города занимает здесь от двух до трех недель! Столь длительные сроки взаиморасчетов, как правило, характерны для стран, где месячные темпы инфляции превышают 5%. Подобные задержки в прохождении платежей существенно осложняют процесс обработки заказов, а также увеличивают финансовый риск и риск содержания запасов.

Такое сочетание финансовой и институциональной неопределенностей затрудняет планирование потребностей в продуктах и финансировании. В результате логистическим менеджерам для поддержки международных операций приходится предусматривать дополнительные объемы запасов, сроки транспортировки и финансовые ресурсы.

### ***Каналы распределения***

Межгосударственные различия в каналах распределении, в частности стандарты инфраструктуры и отдельные торговые соглашения, составляют еще одно препятствие для логистических менеджеров. Проблема стандартизации инфраструктуры обусловлена национальными и региональными особенностями средств транспортировки и оборудования грузопереработки, складских и портовых мощностей, систем связи и информационного обмена. Хотя в последнее время предпринимались шаги, направленные на стандартизацию через внедрение контейнерных перевозок, транспортное оборудование,

используемое в разных странах, по-прежнему сильно различается по размерам, мощности, грузоподъемности, ширине железнодорожной колеи. Для того чтобы обнаружить такие различия, не надо далеко ходить: даже в отдельных штатах США действуют свои ограничения на грузоподъемность и линейные размеры допустимых к эксплуатации транспортных средств. В отсутствие стандартизированной логистической инфраструктуры грузы при пересечении национальных границ приходится перегружать на другие транспортные средства или в другие контейнеры, что ведет к увеличению издержек и сроков доставки. Скажем, типичная проблема, связанная с инфраструктурой на территории США, – необходимость разгрузки контейнеров, доставляемых океанским транспортом, для дальнейшей перевозки грузов к месту назначения внутри страны.

Решения о выборе канала распределения зависят также от торговых барьеров – правил, непосредственно ограничивающих ввоз товаров либо увеличивающих уровень таможенных пошлин при превышении определенного объема импорта. Такого рода барьеры характерны, например, для торговых соглашений об импорте тунца в США из Восточного Самоа. Согласно этим соглашениям, если совокупный годовой импорт тунца превышает определенный объем, на него налагается пошлина 15%. В силу этого обстоятельства по достижении данного объема импортеры накапливают запасы предназначенного для ввоза товара на таможенных складах в ожидании начала следующего года для его дальнейшей отгрузки.

Это объясняется тем, что в период хранения на таможенных складах в США товар не подлежит обложению пошлиной до тех пор, пока его не начнут отгружать для отправки на местные рынки. Такая практика использования таможенных складов сокращает расходы на импортные пошлины, но в то же время увеличивает сложность и издержки логистики в связи с необходимостью накопления и временного хранения запасов. Причем проблема еще усложняется, когда к подобной практике прибегают не прос-

то отдельные компании, а все конкуренты, чьи импортируемые товары подпадают под те же ограничения. Этот пример иллюстрирует, как торговые соглашения, напрямую ограничивающие импорт или обусловливающие его особыми требованиями, усложняют международную логистику.

## **Выводы**

Для дальнейшего успешного распространения глобальной логистики в ближайшее время следует, прежде всего, ликвидировать основные препятствия, рассмотренные в данной статье и зависящие от состояния экономики и управления ею, а именно: от таможенных тарифов развитых и развивающихся стран, имеющих свои особенности развития, а также от степени различия их финансового благополучия. Другими словами, только ликвидировав эти противоречия, можно будет успешно использовать преимущества глобальной логистики.

## **Литература**

1. Аникина Б.А., Родкина Т.А. Логистика: учебное пособие. – М.: ТК Велби, изд-во Проспект, 2007.
2. Бауэрсокс Д. Дж., Клосс Д. Дж. Логистика: Интегрированная цепь поставок. – Москва, Олимп.
3. Ларионов В.Г., Мельников О.Н. Логистика: функциональные и стратегические особенности. – М.: ИД «БиблиоГлобус», 2013.
4. Международные экономические отношения: учебник / под ред. Б.М. Смитиенко. – 2 изд. – М.: Инфра-М, 2012.
5. Мировая экономика: прогноз до 2020 года / под ред. ак. РАН А.А. Дынкина / ИМЭМО РАН. – М.: Магистр, 2012.
6. Сергеев В.И. Логистика в бизнесе. – М.: Инфра-М, 2011.
7. Степанов В.И. Логистика: Учебник. – М.: ТК Велби: Проспект, 2006.
8. Стиглиц Дж. Ю. Глобализация: тревожные тенденции. – М.: Мысль, 2008.
9. Уотерс Д. Логистика. Управление цепью поставок: Перевод с англ. – М.: ЮНИТИ-Дана, 2003.

10. Уткин А.И. Мировой порядок XXI века. – М.: ЭКСМО, 2009.
11. Чейз Р.Б., Эквилайн Н.Дж., Якобс Р.Ф. Производственный и операционный менеджмент: Пер. с англ. – М.: Изд. Дом «Вильямс», 2003. – 704 с.
12. Хазбулатов Р.И. Мировая экономика: в 2-х т. – М.: ЗАЩ Из-во «Экономика», 2006.

**pn**

### **Oleg N. Melnicov**

*Doctor of Science, Economy, Professor of the Chair of Management, Bauman  
Moscow State Technical University*

### **Valery G. Larionov**

*Doctor of Science, Economy, Professor of the Chair of Economics and Organization  
of Production, Bauman Moscow State Technical University*

### **Obstacles on the path to global logistics**

#### **Abstract**

**T**he article presents the major impediment preventing the spread of global logistics: the lack of necessary information, the difference of approaches to pricing in different countries, depending primarily on the rate of the national currency, customs tariffs, the intervention of the state in the rules governing competition, financial barriers, international differences in the distribution channels.

**Keywords:** logistics, global logistics, tariffs, finance, distribution channels, barriers distribution

**160**

*российское предпринимательство, № 9(255) /май 2014*

Отпечатано в типографии ООО «Астра-Полиграфия». Тираж 4000 экз.