

УДК 338.47
ББК 65.291.592
М 43

Автор-составитель Е. П. Науменко, ст. преподаватель

Рецензенты: О. В. Липатова, канд. экон. наук, доцент, зав. кафедрой экономики транспорта Белорусского государственного университета транспорта;
В. И. Маргунова, канд. экон. наук, доцент кафедры коммерции и логистики Белорусского торгово-экономического университета потребительской кооперации

Рекомендовано к изданию научно-методическим советом учреждения образования «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации». Протокол № 2 от 8 декабря 2015 г.

Международная логистика : пособие для реализации содержания образовательных программ высшего образования I степени и переподготовки руководящих работников и специалистов / авт.-сост. Е. П. Науменко. – Гомель : учреждение образования «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации», 2018. – 228 с.

ISBN 978-985-540-445-4

Издание предназначено для студентов специальности 1-26 02 05 «Логистика», слушателей системы повышения квалификации и переподготовки руководящих работников и специалистов. Пособие поможет выработать у студентов умения и навыки, позволяющие сформировать необходимые компетенции по решению проблем международной логистики. В нем содержатся тексты лекций, задания по темам учебной дисциплины «Международная логистика» (кейсы, задачи, тесты), методические указания по выполнению заданий.

УДК 338.47
ББК 65.291.592

ISBN 978-985-540-445-4

© Учреждение образования «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации», 2018

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Развитие мировой экономики способствует количественному и качественному росту материальных, информационных, финансовых потоков в экономическом пространстве. Основным носителем материальных и информационных потоков во внешнеэкономической деятельности – логистическая инфраструктура, которая является существенным фактором обеспечения конкурентоспособности государства, участников логистических цепей поставок. Развитие международной экономической интеграции через интернационализацию организаций приводит к созданию общей логистической системы и обуславливает построение международных цепей поставок. Международная логистическая сеть функционирует независимо от государственных границ, создавая основу международной логистики. Особенности и тенденции современного этапа развития международной и национальных экономик, включая белорусскую, а также необходимость организации и управления качественно и количественно возросшими и усложнившимися логистическими технологиями, потоками, процессами и операциями, ориентированными на удовлетворение разнообразных международных, национальных и региональных рынков, обуславливают значение учебной дисциплины для будущих специалистов в области логистики.

В связи с этим пособие по тематике международной логистики, предметом изучения которой являются международные цепи поставок, позволяет формировать компетенции специалистов, востребованных организациями и предприятиями, ориентированными на международную торговлю.

Учебное издание позволяет изучить и углубить теоретические знания, характеризующие:

- сущность и факторы развития международной логистики;
- организационные аспекты международной логистики;
- подходы к анализу и формированию структуры международной цепи поставок;
- компоненты инфраструктуры международной логистики;
- правовое обеспечение международной логистической деятельности;
- таможенное обеспечение логистической деятельности;
- информационные технологии в международной логистике;
- основные виды рисков в международной логистике.

Пособие поможет сформировать навыки решения практических ситуаций, характерных для международной логистики, включающих:

- проведение селекции потенциальных рынков для организации экспортных поставок путем построения карты сегментации стран;
- обоснование месторасположения международных распределительных центров;
- выбор видов транспорта, транспортных средств и перевозчиков при доставке товаров из-за рубежа;
- анализ договоров (контрактов) международной купли-продажи и использование базисных условий поставки ИНКОТЕРМС в международном контракте для оптимизации логистических затрат;
- выбор таможенных процедур для оптимизации цепи поставок;
- определение таможенной стоимости ввозимых и вывозимых товаров, ее оптимизация за счет логистических инструментов;
- определение таможенных платежей страны происхождения товаров.

Пособие подготовлено в соответствии с учебной программой дисциплины.

Для подготовки к семинарским и практическим занятиям предлагается перечень учебной и научной литературы, материалов периодической печати, законодательных актов Республики Беларусь и статистических материалов.

ТЕКСТЫ ЛЕКЦИЙ

ТЕМА 1. СУЩНОСТЬ И ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЛОГИСТИКИ

1.1. Понятие международной логистики, предмет, методы исследования

Международная логистика – это стратегическое управление международной цепью поставок, понимаемое как объединение логистической деятельности фирм – звеньев цепи поставок, а именно, операционной, финансовой и маркетинговой функций и контроля за материальным потоком товаров, денежных средств и информации через границы и над границами различных государств.

Объектом изучения международной логистики являются международные цепи поставок, звеньями в которых выступают предприятия из различных стран.

Предмет международной логистики составляет управление международными цепями поставок.

Управление международными цепями поставок включает проектирование, планирование, выполнение, контроль и мониторинг деятельности в международной цепи поставок с целью создания чистой стоимости, построения конкурентной инфраструктуры, использования рычагов международной логистики, синхронизации поставок и спроса, измерения результатов функционирования международной цепи поставок в целом.

В международной логистике используются общие и специфические методы решения логистических задач.

Общие методы включают экономико-математические (методы моделирования, системного анализа, теории исследования операций, игр, очередей и др.) и экспертные методы.

К специфическим методам относят:

- ABC–XYZ-анализ;
- бенчмаркинг, реинжиниринг бизнес-процессов и анализа «цепочки ценности» (для анализа бизнес-процессов с целью формирования международной цепи поставок);
- метод системы сбалансированных показателей (balanced scorecards, BSC) – для принятия глобальных и локальных решений в международной логистике;
- методы «плечо доставки» и «центр тяжести» (для принятия решения о размещении распределительного склада) и др.

1.2. Факторы, обуславливающие глобализацию мирового хозяйства

Тенденция *глобализации* отчетливо просматривается в развитии макрологистических систем.

Глобализация, с одной стороны, затрагивает рынки сбыта готовой продукции, производства, снабжения материальными ресурсами, рабочей силы, капитала, характерные для крупных транснациональных корпораций и финансово-промышленных групп, а с другой – создает и развивает межгосударственные транспортно-логистические, телекоммуникационные, дистрибьютивные и другие макрологистические системы.

Системный анализ феномена глобализации позволяет выделить шесть комплексных факторов, объясняющих ее причины (таблица 1).

Таблица 1 – Факторы, обуславливающие глобализацию бизнеса

Факторы	Краткая характеристика
Экономические	Огромная концентрация и централизация капитала, развитие транснациональных корпораций и финансово-промышленных групп, международная кооперация и разделение труда, международный маркетинг, электронная торговля, международная логистика
Политические	Государственные границы, становясь все более «прозрачными», обеспечивают свободу передвижения людей, товаров и капитала
Международные	Крупные международные события: создание Европейского союза, решение ГАТТ* в Пунта-дель-Эсте в 1986 г. о снижении тарифов и других ограничений в торговле, создание Всемирной торговой организации (ВТО); воссоединение Германии; ликвидация Совета экономической взаимопомощи и Варшавского договора; окончание «холодной войны» и др.
Технические	Развитие современных средств транспорта, информационных систем и технологий, связи и телекоммуникаций, гибких автоматизированных производств способствует стремительному распространению информации, технологий, товаров, финансовых ресурсов
Общественные	Ослабление роли традиций, социальных связей и обычаев способствует мобильности людей в географической, духовной и эмоциональной сферах
Либерализация и дерегулирование	Либерализация таможенного, торгового, налогового законодательства многих стран и дерегулирование транспорта усилили тенденцию к интернационализации экономической деятельности

*ГАТТ – Генеральное соглашение по тарифам и торговле.

Наряду с экспансией новых производственных и информационных систем и технологий глобализация приводит к усилению международной конкуренции. Во многих странах в разных отраслях активно идут процессы слияний, поглощений или, напротив, разделения компаний с целью обеспечения более высокого уровня конкурентоспособности. В целом глобализация положительно влияет на эффективность экономики, однако отдельные отрасли испытывают возрастающее давление со стороны иностранных конкурентов.

Глобализация требует продуманной внешней экономической политики, особенно применительно к ввозу и вывозу капитала. Опыт показывает, что глобализация обостряет конкуренцию, которая стремительно вытесняет с рынка участников технически и технологически уступающих более эффективно действующим иностранным конкурентам.

1.3. Движущие силы глобализации логистики

Доналд Дж. Бауэрсокс выделяет пять движущих сил глобализации логистики:

- экономический рост;
- опору на логистическую цепочку;
- регионализацию рынка;
- технологический прогресс;
- дерегулирование.

Экономический рост. После окончания Второй мировой войны компании многих промышленно развитых стран ежегодно демонстрировали двузначные темпы роста доходов и прибыли.

Со временем численность населения в индустриально развитых странах стабилизировалась и рост замедлился.

Новым путем к наращиванию доходов и прибыли для фирм стало более активное освоение мирового рынка.

На стабильный, устойчивый рост международной торговли оказали влияние следующие факторы:

- развитие международного разделения труда и интернационализация производства;
- научно-техническая революция, благодаря которой обновился основной капитал, появились новые отрасли экономики и ускорилось реконструирование старых;

- активная деятельность транснациональных корпораций на мировом рынке;
- регулирование (либерализация) международной торговли посредством мероприятий Генерального соглашения о тарифах и торговле;
- либерализация торговли многих стран, образование свободных экономических зон, предполагающее отмену количественных ограничений импорта и существенное снижение таможенных пошлин;
- развитие процессов торгово-экономической интеграции, предусматривающих устранение региональных барьеров, формирование общих рынков и зон свободной торговли;
- обретение политической независимости бывшими колониальными странами и трансформация отдельных из них в так называемые новые индустриальные страны с моделью экономики, ориентированной на внешний рынок.

Опора на логистическую цепочку. Объем занятого капитала можно сократить, передав «на сторону» многие логистические функции. В 80-е гг. XX в. использование сторонних специалистов по логистике превратилось в общепринятую практику.

Оплата качественных международных логистических услуг (экспедирование груза, транспортировка, ведение документации) стало нормой.

Регионализация рынка. Эволюция рынка ведет к образованию трех глобальных регионов: Европа (Европейский союз), Северная Америка (НАФТА) и страны Азиатско-Тихоокеанского региона. Развитию внутрирегиональной торговли способствуют снижение и отмена таможенных пошлин, ослабление таможенных ограничений, внедрение единых стандартов транспортной документации и общих систем транспортировки и грузопереработки.

Технологический прогресс. Развитие средств связи и информационных технологий содействовало расширению международной хозяйственной деятельности, выводу на новый уровень логистических операций. До внедрения электронных технологий функциональный цикл от заказа (например, партии кроссовок фирмы «Адидас») до доставки составлял не менее девяти месяцев; с внедрением современных информационных технологий, укоровивших передачу заказов, составление производственных, транспортных графиков, расчеты с покупателями сократилась до трех месяцев.

Дерегулирование финансов связано с введением международных электронных платежей, отменой золотовалютного стандарта и соответственно – уходом от фиксированных курсов обмена.

Дерегулирование транспорта. Раньше существовало строгое регулирование транспорта (например, судоходные компании не имели права владеть автомобилями для осуществления перевозок по суше). Виды транспорта тоже были ограничены, как и тарифные ставки. Ограничения распространялись также на погрузочные и транспортные операции перевозчиков в зарубежных странах. Так, диапазон услуг, предоставляемых иностранным грузоперевозчиком, определялся не рыночными силами, а правилами государственного регулирования.

Прежде многие компании, занимающиеся международными перевозками, находились в государственной собственности под управлением национальных правительств, поскольку рассматривались как инструмент развития внешней торговли и стратегический ресурс государства на случай войны. Один из таких примеров – авиакомпания «Air France». Процесс приватизации предприятий существенно изменил ситуацию на рынке.

Разрешение проблемы ограничений, связанных с каботажными перевозками, также относится к положительным результатам процесса дерегулирования.

1.4. Препятствия (барьеры) для развития международной логистики

Развитие международной логистики в настоящее время, несмотря на тенденции интернационализации и регионализации, осложнено различными ограничениями и барьерами. Препятствия в международной логистике, в значительной степени влияющие на ее развитие, можно объединить в три группы: особенности рынков и конкуренции, финансовые барьеры, каналы распределения.

К барьерам, связанных с *особенностями рынков и конкуренции*, относят ограничения вступления на рынок, недостаточную доступность информации, ценообразование, правила конкуренции.

Ограничения вступления на рынок (барьеры или технические препятствия) на пути ввоза товаров имеют форму законодательных актов.

Недостаточная доступность информации. Помимо ограниченного доступа к информации о размерах рынка, его демографических характеристиках существует недостаток координирующей информации, определяющей условия импорта и требования к документации.

Ценообразование в международной торговле очень сильно зависит от обменных курсов валют, размера таможенных пошлин, налогов и

сборов, которые изначально предназначены для защиты внутренних производителей путем повышения цен на импортируемые товары. Таможенные тарифы затрудняют планирование логистической деятельности, поскольку под их влиянием направления и объемы товарных потоков могут измениться за один день.

Особенности конкуренции на том или ином рынке. Большинство компаний, участвующих в международных операциях, успешно освоились в высоко конкурентной среде, однако различия между странами в правилах, регламентирующих конкуренцию, продолжают служить барьером для международной логистики.

К **финансовым барьерам** относят проблемы прогнозирования и недостаток вспомогательных институтов.

Проблемы прогнозирования. Предсказать будущий объем продаж в натуральном или денежном выражении с учетом тенденций спроса, возможных действий конкурентов и сезонных колебаний достаточно сложно и для внутреннего рынка. На международном уровне прогнозирование затрудняют дополнительные факторы: валютные курсы, таможенные процедуры, правила, особенности экономической политики государства.

Недостаток вспомогательных институтов. В настоящее время существуют различия в институциональной инфраструктуре (банки, страховые компании, юридические консультанты, перевозчики в различных странах и интеграционных объединениях). Сочетание финансовой и институциональной неопределенностей затрудняет планирование потребностей в продуктах и финансировании. В связи с этим логистическим менеджерам для поддержки международных логистических операций приходится предусматривать дополнительные объемы запасов, увеличивать сроки транспортировки, координировать финансовые ресурсы.

К барьерам **каналов распределения** относят различия в инфраструктуре и торговые барьеры.

Различия в инфраструктуре обусловлены национальными и региональными особенностями средств транспортировки и оборудования грузопереработки, складских и портовых мощностей, систем связи и информационного обмена. При отсутствии 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.

Торговые барьеры представляют собой правила, непосредственно ограничивающие ввоз товаров либо увеличивающие уровень таможенных пошлин при превышении определенного объема импорта.

1.5. Уровни глобализации в международной логистике

В процессе эволюции компаний от организаций, опирающихся на логистические операции в рамках национальной экономики, до компаний мирового уровня принято выделять пять уровней глобализации в международной логистике (рисунок 1).



Рисунок 1 – Уровни глобализации в международной логистике

Сохранение дистанции. Компания, не имеющая большого опыта в международных сделках, продает товары (или передает их для доставки потребителям) специалисту по международным операциям, который принимает на себя ответственность за сбор и исполнение заказов, организацию международной транспортировки, ведение документации, координацию маркетинга, управление запасами, выставление счетов, послепродажное обслуживание.

Самостоятельный экспорт. Компания накапливает опыт в транспортировке и ведении документации. Однако она продолжает пользоваться услугами местного дистрибьютора, который обеспечивает маркетинговые мероприятия, управление запасами, расчеты, послепродажное обслуживание.

Самостоятельные зарубежные операции. Этот уровень характеризуется развитием зарубежных операций компании (маркетинг, продажи, производство и распределение). Местные предприятия используют методы работы, представителей руководящего персонала и оперативных работников материнской компании, поэтому первые шаги ее предприятий на этих рынках отражают образ действий, принятый в стране происхождения.

Укоренение бизнеса предполагает использование местных менеджеров, маркетинговых и торговых организаций, местных бизнес-систем. По мере укоренения бизнеса на том или ином рынке в управле-

ние им проникает хозяйственная философия страны пребывания, но все же ведущую роль продолжает играть исходная философия страны происхождения.

Денационализация бизнеса. Компания охраняет зарубежные предприятия в отдельных странах и при этом создает региональные штаб-квартиры для координации всех операций в той или иной географической зоне. Компания превращается в «предприятие без гражданства» в том смысле, что отказывается от диктата единой хозяйственной политики, принятой в стране происхождения или в материнском головном офисе для всех остальных подразделений. Высшее руководство чаще всего имеет смешанный национальный состав и, как правило, эти компании опираются на производственные и логистические операции мирового класса. В денационализированных операциях используются местные маркетинговые и торговые организации.

1.6. Подходы к организации международной логистики

Различают два противоположных подхода к организации международной логистики: традиционный (с позиции национальной принадлежности) и «предприятие без гражданства».

При *традиционном (с позиции национальной принадлежности) подходе* все виды международной деятельности фирма рассматривает только как экспортно-импортные операции, в которых участвуют независимые организации, даже если они находятся в ее собственности. Подразделения компании в каждой стране ориентируются на внутреннюю деятельность и судят о любой сделке по ее последствиям в рамках национальной экономики. Управление подразделениями и операциями в каждой стране осуществляется как самостоятельными хозяйственными единицами, результаты деятельности которых оцениваются по индивидуальным отчетам о прибылях и убытках.

Для логистических операций при традиционном подходе характерны следующие особенности:

- Выбор источников ресурсов ограничивается рамками (прямые ограничения, наценки на использование).
- Усложняется планирование логистической деятельности за счет межстрановых различий. Межгосударственные ограничения затрудняют эту деятельность.
- Тенденция навязать внутренние логистические системы и практику на всю мировую экономику.

«Предприятие без гражданства». Данный подход к организации международной логистики применяют транснациональные компании, принимающие эффективные хозяйственные решения «без оглядки» на национальные границы, имеющие широкую узнаваемость, завоевавшие массовую лояльность и фактически «ставшие своими» в любой географической зоне мира.

Даже если исторические корни такого «предприятия без гражданства» находятся, к примеру, в Германии, значительная доля продаж, собственности и активов приходится на другие страны (например, компании «Nestle» (Швейцария), «Philips» (Нидерланды)).

Особенности логистических операций при подходе «предприятие без гражданства» заключаются в следующем:

- Менеджеры обладают свободой – где, что, у кого покупать, где размещать производства и др.
- Предприятия экономят на масштабе, но остаются гибкими в адаптации продукции под специфические рынки.
- Информационная система предприятий «прозрачна» на международном уровне.

1.7. Различия между локальной и международной логистикой

Различия между локальной и международной логистикой выражаются в продолжительности функционального цикла, особенностях логистических операций, развитии системной интеграции и роли союзов.

Продолжительность функционального цикла. Если на внутреннем рынке транзитное время (срок транспортировки заказа) составляет 3–5 дней, а весь функциональный цикл занимает от 4 до 10 дней, то на международном уровне функциональный цикл нередко измеряется неделями и месяцами.

Причинами удлинения функционального цикла в международных операциях служат более медленная связь, особенности финансирования, особые требования к упаковке, расписание океанских рейсов, более продолжительные сроки транспортировки и выполнение таможенных процедур (декларирование, досмотр грузов и др.).

Функциональный цикл при этом менее гибкий, менее равномерный, что затрудняет планирование логистической деятельности.

Логистические операции. Международные операции требуют многоязычного сопровождения продуктов и документов, добавляются продукты поддержки, увеличивается количество документации. Кро-

ме того, эффективное управление запасами на глобальном уровне никак не исчерпывается владением запасами и их физическим размещением в местах хранения. Существует масса сложностей в осуществлении международных грузоперевозок.

Системная интеграция – потребность в более высоком уровне координации, глобальное управление; возможность направлять заказы, управлять запасами из любой точки земного шара с помощью электронного обмена данными с использованием современного оборудования и программного обеспечения. Из-за значительных капиталовложений системная интеграция является процессом долгосрочным, немногие компании располагают интегрированными глобальными системами логистической информации.

Роль союзов (грузоперевозчиков, компаний, оказывающих услуги) в операциях на международном рынке возрастает многократно по сравнению с операциями на внутреннем рынке. Без союзов ни одна компания не могла бы вести международные операции и поддерживать контрактные отношения с розничными торговцами, оптовиками, производителями и поставщиками услуг по всему миру. Международные союзы обеспечивают доступ к рынкам и необходимым профессиональным ресурсам, снижают риск, присущий международной деятельности.

Литература: [1], [3], [4].

ТЕМА 2. ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЛОГИСТИКИ

2.1. Основные виды международной экономической интеграции и развитие международной логистики

2.1.1. Зона свободной торговли

Возможность, формы и методы организации международных логистических операций в большой степени зависят от развития различных форм международной экономической интеграции.

В настоящее время выделяют следующие основные *виды интеграционных объединений*: зона свободной торговли, таможенный союз, общий рынок, экономический союз.

Зона свободной торговли (ЗСТ) – тип международной интеграции, при котором в странах-участницах отменяются таможенные пошли-

ны, налоги и сборы, а также количественные ограничения во взаимной торговле в соответствии с международным договором. С государствами, не участвующими в соглашении, каждый из участников ЗСТ строит самостоятельную торговую политику.

ЗСТ – более глубокий тип интеграции, чем преференциальные соглашения. За каждой страной-участницей сохраняется право на самостоятельное и независимое определение режима торговли по отношению к третьим странам. В большинстве случаев условия зоны свободной торговли распространяются на все товары, кроме продуктов сельского хозяйства. Зона свободной торговли может координироваться небольшим межгосударственным секретариатом, расположенным в одной из стран-участниц в ЗСТ, но обычно страны обходятся без него, а основные параметры своего развития согласовывают на периодических совещаниях руководителей соответствующих ведомств. Между странами, входящими в ЗСТ, сохраняются таможенные границы и посты, контролирующие происхождение товаров, пересекающие их государственные границы.

Примерами зон свободной торговли являются:

- Североамериканская зона свободной торговли – НАФТА (North American Free Trade Agreement, NAFTA) – соглашение между США, Канадой и Мексикой, вступившее в силу с 1994 г. Соглашение предусматривает поэтапную ликвидацию таможенных тарифов и нетарифных барьеров как для промышленных, так и сельскохозяйственных товаров, защиту прав интеллектуальной собственности, выработку общих правил для инвестиций, либерализацию торговли услугами и создание эффективного механизма для разрешения торговых споров между странами-участницами.

- Европейская ассоциация свободной торговли – соглашение между Исландией, Лихтенштейном, Норвегией, Швейцарией (1960 г.).

- Австралийско-Новозеландское торговое соглашение об углублении экономических связей (1983 г.).

- Зона свободной торговли между Колумбией, Эквадором и Венесуэлой (1992 г.).

- Бангкокское соглашение – соглашение между Бангладеш, Индией, Республикой Корея, Лаосом, Шри-Ланка, подписанное в 1993 г.

- Зона свободной торговли Содружества Независимых Государств (СНГ).

Зона свободной торговли СНГ – соглашение государств содружества, подписавших в 2011 г. договор «О зоне свободной торговли». Договор предусматривает «сведение к минимуму исключений из номенклатуры товаров, к которым применяются импортные пошлины».

Экспортные пошлины должны быть зафиксированы на определенном уровне, а в последствии поэтапно отменены. Договор заменил больше ста двусторонних документов, регламентирующих режим свободной торговли на пространстве содружества.

Участниками зоны свободной торговли СНГ являются в настоящее время Армения, Республика Беларусь, Казахстан, Киргизия, Молдова, Россия.

Целями создания зоны свободной торговли стран СНГ являются:

- Завершение введения полномасштабного режима свободной торговли.

- Либерализация условий и дальнейшее развитие взаимной торговли, отмена действующих ограничений и изъятий из режима свободной торговли в целях обеспечения свободного доступа товаров национальных производителей на рынки стран-участниц СНГ.

- Разработка согласованной линии относительно использования энергетических ресурсов и транспортных услуг, развитие общих рынков отдельных видов продукции, в первую очередь, сельскохозяйственной продукции.

- Развитие взаимодействия в области транспорта, в том числе формирование сети международных транспортных коридоров на пространстве СНГ.

- Повышение эффективности тарифной политики и устранение влияния на национальном уровне фискально-административных барьеров при осуществлении международных грузовых перевозок и др.

2.1.2. Таможенный союз

Таможенный союз (ТС) – соглашение двух или более государств об отмене таможенных пошлин в торговле между ними, сборов и других ограничительных мероприятий. От ЗСТ таможенный союз отличается проведением единой таможенной политики государствами-участниками в отношении третьих лиц и применение к последним одних и тех же пошлин, других мероприятий по регулированию торговли (форма коллективного протекционизма от третьих стран). Таможенный союз предусматривает также образование единой таможенной территории.

Обычно страны-участницы Евразийского экономического союза (ЕАЭС) договариваются о создании межгосударственных органов, координирующих проведение согласованной внешнеторговой политики. Как правило, это заключается в проведении периодических со-

вещаний министров, руководящих соответствующими ведомствами, которые в своей работе опираются на постоянно действующий межгосударственный секретариат.

Фактически речь идет о форме межгосударственной интеграции, предполагающей создание наднациональных органов. В этом плане ТС является значительно более продвинутой формой интеграции, чем, например, зона свободной торговли.

Таможенный союз в рамках ЕАЭС – форма торгово-экономической интеграции Республики Беларусь, Казахстана, России, Армении и Киргизии, предусматривающая единую таможенную территорию, в пределах которой во взаимной торговле товарами не применяются таможенные пошлины и ограничения экономического характера, за исключением специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер. При этом страны-участницы ЕАЭС применяют единый таможенный тариф и другие единые меры регулирования торговли товарами с третьими странами.

2.1.3. Общий рынок

Общий рынок – следующая за таможенным союзом форма интеграции, при которой ликвидируются барьеры между странами-участницами не только во взаимной торговле, но и на пути перемещения рабочей силы и капитала.

Общий рынок – форма экономической интеграции стран, предполагающая свободное перемещение товаров, работ и услуг, а также факторов производства (капитала, трудовых ресурсов) через границы стран, являющихся членами общего рынка.

Примерами общего рынка являются:

- Андская группа (от англ. *The Andean Community* или исп. *Comunidad Andina*, CAN);
- Европейская экономическая зона (European Economic Area, EEA), объединяющая Европейский союз, Норвегию, Исландию и Лихтенштейн;
- Общий рынок Карибского сообщества (Caribbean Community single market, CARICOM);
- Центральноамериканский общий рынок – торгово-экономический союз стран Центральной Америки;
- Южноамериканский общий рынок – экономический союз стран Южной Америки (МЕРКОСУР);

- Единое экономическое пространство Республики Беларусь, Казахстана, России, Армении и Киргизии.

Единое экономическое пространство (ЕЭП) – общий рынок, созданный 1 января 2012 г.

ЕЭП представляет собой одну из форм межгосударственной интеграции, целью которой является либерализация внешнеэкономических отношений внутри объединения и осуществление коллективного протекционизма за его пределами. Задачей ЕЭП является обеспечение так называемых «четырёх свобод» между государствами-участниками:

- свободы движения товаров;
- свободы движения капиталов;
- свободы движения услуг;
- свободы движения рабочей силы.

Кроме того, требуется обеспечение начал координации экономической политики государств-участников в отношении макроэкономики и финансового сектора, транспорта и энергетики, торговли, промышленного и агропромышленного комплексов и др.

2.1.4. Экономический союз

Экономический союз – это один из видов торговых блоков, характеризующийся следующими признаками:

- отменой таможенных пошлин в торговле между странами союза, формой коллективного протекционизма от третьих стран (Таможенный союз);

- наличием соглашений о свободе передвижения других факторов производства, т. е. финансового и человеческого капитала;

- проведением единой экономической политики;

- созданием системы межгосударственного регулирования социально-экономических процессов.

Примерами экономических союзов являются:

- Единый рынок Европейского союза;

- Экономический и валютный союз Европейского союза и Монако (de facto);

- Единый рынок Карибского сообщества;

- Союзное государство России и Республики Беларусь;

- Евразийский экономический союз – экономический союз государств Единого экономического пространства.

Условиями вступления в Евразийский экономический союз являются:

- единые тарифы;
- единые технические регламенты;
- гармонизация трудового законодательства;
- гармонизация миграционного законодательства;
- единая банковская система;
- единая валюта;
- укрепление внешних границ.

На практике границы между указанными видами интеграционных объединений весьма условны, и их развитие может идти по восходящей от зоны свободной торговли к экономическому союзу.

Осуществляя логистическую деятельность, необходимо учитывать, в какие интеграционные объединения входит страна, где находится партнер, участник международной цепи поставок.

2.2. Организационные формы международного сотрудничества предприятий: стратегический альянс, картель, консорциум

Международная интеграция затрагивает не только государства, но и юридические и физические лица.

В международной логистике сотрудничество предприятий чаще всего осуществляется посредством:

- стратегических альянсов;
- картелей;
- консорциумов.

Стратегический альянс – это партнерство между фирмами, в котором ресурсы, способности и стержневые компетенции сторон объединяются для достижения наилучшего результата.

Международный стратегический альянс (МСА) представляет собой относительно продолжительное по времени межорганизационное соглашение о сотрудничестве, которое предусматривает совместное использование ресурсов и (или) структур управления двух или более самостоятельных организаций, расположенных в двух или более странах, для совместного выполнения задач, связанных с корпоративной миссией каждой из них.

Различают *две группы* международных стратегических альянсов.

Первая группа основана на заключении соглашений о сотрудничестве, контрактов (франчайзинг, продажа лицензий и др.) или неформальном взаимодействии (без оформления документов).

Вторая группа предполагает обмен акциями, создание совместных предприятий.

Кроме этого, выделяют следующие виды МСА:

- Альянсы *горизонтального типа*, которые создаются с фирмами, осуществляющими хозяйственную деятельность на той же стадии производственного процесса, оказывающими одинаковые услуги (например, альянс между компаниями «Deutsche Telecom», «France Telecom» и «Sprint» (США)).

- Альянсы *вертикального типа*, формирующиеся с поставщиками сырья или потребителями продукции.

- Альянсы фирм, производящих и оказывающих взаимодополняемые товары и услуги (крупные авиаперевозчики с местными региональными авиакомпаниями).

Исторически международные стратегические альянсы предшествовали национальным. В то же время на пути к созданию общего рынка в странах Европейского союза возникла гибридная форма международных и национальных альянсов. Ведущие национальные фирмы Европы вступили в консорциумы, чтобы совместно реагировать на вызов, брошенный конкурентами из США и Японии. Примером внутриевропейского межфирменного сотрудничества явился ряд совместных научно-технических программ, в том числе ESPRIT (информационные технологии), BRIT (новые материалы), RACE (телекоммуникации).

Согласно исследованию, проведенному американским экономистом Дж. Мюрреем на основе базы данных Wall Street Journal, в 1989–1992 гг. фирмами США были образованы 778 стратегических альянсов, из которых 61% международные, т. е. были созданы между американскими и иностранными фирмами. При классификации по странам и регионам примерно 57% из общего числа альянсов составляли соглашения между американскими фирмами, с одной стороны, и западноевропейскими либо японскими – с другой (примерно в равной пропорции). Самый неожиданный и «выдающийся», по мнению Дж. Мюррея, феномен конца 1980-х – начала 1990-х гг. – рост числа МСА с участием российских фирм: за исследуемый период примерно 10% всех МСА, созданных американскими фирмами, приходилось на союзы с участием российских партнеров.

В прошлом союзы фирм с точки зрения мотивации их создания зачастую были ограниченными. В качестве цели могло ставиться достижение определенных объемов продаж на рынках отдельных товаров. Однако, начиная с 1980-х гг., при создании альянсов компании все чаще ставят перед собой более масштабные цели.

Перед международными стратегическими альянсами ставятся цели:

- внедриться на новые рынки;
- получить доступ к новым технологиям, обеспечить экономию за счет «эффекта масштаба»;
- быстрее либо дешевле преодолеть государственные и инвестиционные барьеры и др.

Посредством сотрудничества фирма-участница может внедриться на новые рынки, получить доступ к новым технологиям, обеспечить экономию за счет «эффекта масштаба», преодолеть государственные и инвестиционные барьеры либо быстрее, чем действуя самостоятельно и используя рыночные транзакции (сделки), либо дешевле, чем путем приобретения другой фирмы или слияния с ней. МСА стали жизненно важным элементом организационной структуры компаний, устойчивое преимущество которых в возрастающей степени зависит не только от способности оптимально использовать внутренние ресурсы для реализации стратегических целей, но и от характера отношений с партнерами, являющимися настоящими или потенциальными конкурентами.

Особенности международных стратегических альянсов заключаются в следующем:

- Комбинация ресурсов партнеров должна быть направлена на создание ценности, общая величина которой превышала бы ценность, созданную при раздельном использовании ресурсов. Такой тип синергии распространен во многих современных видах деятельности, особенно в отраслях высоких технологий.

- Две или более организации, объединенные для реализации согласованных целей, остаются независимыми после формирования альянса.

- Фирмы-партнеры совместно делят выгоды от функционирования альянса и осуществляют совместный контроль.

- Организации-партнеры оказывают постоянную поддержку одному или нескольким стратегическим направлениям деятельности альянса, например, развитию технологии, производству продукции и т. п.

Стратегические альянсы составляют основу *концепции эффективного взаимодействия с потребителями* (Efficient Consumer Response, ECR), которая направлена на оптимизацию цепей поставок за счет:

- совместных усилий поставщиков, оптовых, розничных торговых организаций, заинтересованных в уменьшении материальных и временных затрат в процессе доставки товаров;

- увеличения прибыли;

- оптимизации складских операций, ценовой политики, ассортимента;

- улучшения качества обслуживания конечного потребителя.

В качестве примера международного стратегического альянса можно привести ECR Europe (компании «Метро», «Ошан», «Марс», «Жилет», «Проктер энд Гэмбл»).

Картель – монополистическая форма объединения предприятий одной отрасли.

При образовании картеля участники не утрачивают производственной и коммерческой самостоятельности, действуют в рамках заключенного соглашения. В соглашении оговаривается ряд вопросов:

- сбыт по ценам не ниже, установленных соглашением;
- производство и сбыт продукции по установленным квотам для каждого участника;
- разграничение рынков сбыта;
- условия найма рабочей силы.

Функционирование картеля затрудняет действие рыночных механизмов. В ряде стран (где картели запрещены) действует антимонопольное законодательство; в других странах, напротив, создание картелей поощряется в целях реструктуризации промышленности, стандартизации материалов и комплектующих, ограничения конкуренции между мелкими фирмами.

Консорциум – временное объединение организаций, создаваемое с целью реализации крупных промышленных, научно-технических, строительных, коммуникационных проектов.

В консорциумы могут входить предприятия и организации различных форм собственности, профилей и размеров, которые сохраняют самостоятельность и вправе вступать в любые другие добровольные объединения.

Финансовые и материальные фонды консорциума формируются за счет взносов участников, а также бюджетных средств и кредитов банков.

Управляющий орган (исполнительный комитет) консорциума складывается из представителей организаций, менеджеров, логистиков.

2.3. Организация принятия решений в международной логистике

Независимо от формы интеграции предприятий из разных стран для решения общих задач необходимо, чтобы на каждом из них действовала открытая логистическая система.

Открытая логистическая система – это информационная логистическая система, имеющая совместимые с поставщиками и потребителями входы и выходы данных, что обеспечивает прозрачность, управляемость и эластичность цепи поставок, позволяет участникам принимать совместные оптимальные решения о размещении производства и распределительных центров, а также необходимом уровне обслуживания конечных потребителей.

Все участники международной логистической цепи поставок должны признать общие цели, задачи и строить ценовую политику исходя из размера и структуры совокупных логистических издержек.

Формирование открытой логистической системы предприятия в международной цепи поставок позволяет принимать обоснованные глобальные и локальные решения.

Глобальные решения принимаются на уровне всей международной цепи поставок и включают:

- определение размера и структуры производства, в том числе характеристик товара с учетом спроса;
- выбор организационных форм связей между партнерами;
- выбор методов управления транспортировкой товаров и запасами, осуществление контроля за уровнем запасов;
- выбор способа финансовых расчетов между партнерами в логистической цепи поставок.

Локальные решения связаны с деятельностью отдельных предприятий, входящих в международную логистическую цепь. Они являются следствием глобальных решений и включают следующие направления:

- размещение собственных складов или использование услуг логистических центров;
- выбор маршрутов перемещения грузов в сфере производства и распределения товаров;
- проектирование упаковки, числа, вида грузовых единиц;
- использование существующей информационной системы;
- достижение договоренности с отечественными поставщиками об условиях обслуживания;
- управление качеством товаров и услуг.

Эффективной формой принятия глобальных и локальных логистических решений в международной логистике является виртуальная корпорация.

Виртуальная корпорация – это сообщество функциональных партнеров, управляющих проектированием, производством и реализацией продуктов и услуг с использованием современных информационных

технологий и системы контрактов с независимыми рабочими группами и структурами.

Отличительными чертами виртуальной корпорации являются:

- непостоянный характер функционирования;
- осуществление связей и управленческих действий на основе интегрированных и локальных информационных систем;
- установление взаимоотношений с партнерами и другими организациями через серию соглашений, договоров и взаимное владение собственностью;
- образование временных альянсов в смежных областях;
- частичная интеграция и сохранение совместной собственности с материнской компанией (пока это выгодно);
- договорные отношения работников с компанией.

2.4. Методы принятия решений в международной логистике

Принятию глобальных и локальных логистических решений в международной цепи поставок предшествуют анализ бизнес-процессов, который рассматривает отдельные организации и всю их совокупность в цепи поставок как единую систему.

Принятие решений в международной логистике основывается на таких наиболее распространенных методах анализа бизнес-процессов, как бенчмаркетинг, реинжиниринг, анализ цепочки формирования ценности.

Бенчмаркетинг (сравнение с эталоном) – это последовательный и непрерывный процесс измерения и сопоставления бизнес-процессов организации с мировыми лидерами для получения информации, которая помогает предпринимать шаги по улучшению показателей своей деятельности. Он может быть использован в рамках стратегических альянсов для обмена информацией между компаниями (для эталонного сравнения).

Выделяют семь основных этапов бенчмаркетинга:

- определение области для бенчмаркетинга;
- анализ бизнес-процессов;
- кабинетные исследования для выявления компаний-лидеров;
- заключение соглашения о бенчмаркетинге;
- исследование бизнес-процесса партнера по бенчмаркетингу;
- выявление различий;
- использование опыта предприятия-эталона.

Реинжиниринг бизнес-процессов направлен на выявление ключевого процесса для компании, с тем чтобы осуществить ее декомпози-

цию и переконструировать систему заново для получения более качественного результата (желательно с более низкими затратами). В компаниях протекает множество процессов, среди которых 5–10 идентифицируются как ключевые с точки зрения поддержания конкурентоспособности. Как инструмент выявления ключевых процессов может использоваться анализ цепочки формирования ценности.

Анализ цепочки формирования ценности – метод, основанный на концепции, предложенной Майклом Портером: чтобы установить наличие конкурентного преимущества, необходимо определить цепочку формирования ценности фирм, которая обеспечивает этой фирме возможность конкурирования в конкретной отрасли.

По мнению М. Портера, организацию образуют пять основных областей деятельности:

- материально-техническое обеспечение;
- производственные процессы;
- материально-техническое обеспечение сбыта;
- маркетинг и продажи;
- сервисное обслуживание.

Дополнительными областями деятельности являются:

- закупки;
- технология;
- управление кадрами;
- инфраструктура фирмы.

2.5. Стратегии выхода предприятий, организаций на международные рынки

В международной практике применяются следующие основные стратегии выхода организаций на международные рынки:

- экспорт товаров и услуг (прямой и непрямой);
- продажа лицензий;
- заключение международных договоров франчайзинга;
- создание зарубежных торговых филиалов;
- создание монтажных или производственных предприятий за границей;
- прямые инвестиции.

Каждая из форм соответствует определенному уровню мировой интеграции предприятий и возникла на определенной стадии интернационализации, что обуславливает различия алгоритмов складиро-

вания и транспортировки, связанных с местом и временем их выполнения и сферой контроля.

Начальной и наиболее распространенной формой зарубежного бизнеса является *экспорт товаров и услуг*. Как известно, экспорт – это продажа иностранному контрагенту товаров с их вывозом за границу. При кажущейся простоте формулировки экспорт не является однозначно простой и легкой формой внешнеэкономической деятельности. К его достоинствам следует отнести незначительную капиталоемкость и малый риск, к недостаткам – краткосрочность сотрудничества, значительные затраты на маркетинг. Различают непрямой и прямой экспорт.

Непрямой, или экспорт через посредников, предполагает поставку продукции конечному потребителю не самим изготовителем, а с помощью посторонних сбытовых органов местных либо зарубежных юридических и физических лиц, берущих на себя посреднические функции.

Привлекая посредников, изготовитель избавляется от риска неплатежа, затрат на маркетинг, необходимости создавать сбытовую сеть на зарубежном рынке. Вместе с тем он уступает посредникам долю прибыли и лишается возможности воздействовать на способы сбыта, что чревато утратой данного рынка. Снижается и конкурентоспособность продукции за счет затрат и прибыли посредника.

Управление данным видом внешнеэкономической деятельности может вестись в рамках сектора (отдела) логистики предприятия. Но обычная деятельность предприятия в сфере логистики не касается международных операций.

Прямой экспорт означает, что изготовитель-экспортер поставляет свою продукцию непосредственно конечному потребителю и на всех этапах осуществления сделки находится в прямом контакте со своими потребительскими кругами. Исключение посторонних сбытовых структур из участия в сделке вынуждает экспортера активно влиять на ход сбыта, постоянно улавливать возникающие на рынке изменения, корректировать свою сбытовую стратегию.

По условиям сделки экспортер берет на себя риск ее осуществления, несет затраты на создание сбытовых каналов и маркетинг. Вместе с тем он получает существенные преимущества: надежную обратную связь с потребителями, возможность постоянно влиять на ход событий.

Действия в сфере прямого экспорта требуют от предприятия принимать логистические решения в связи с пересечением товаром границы и его сбытом в конечной стране. Особенно важна организация

каналов распределения на конечном рынке. Предприятиям, не завоевавшим сильных позиций на зарубежных рынках, бывает выгодно кооперация с другими фирмами, вполне освоившимися на этих рынках и готовыми совместно поддерживать каналы распределения.

По мере роста объема продаж и соответственно укрепления позиций предприятия на зарубежных рынках возникает потребность в создании там своего представительства, а у себя – выделения в отделе логистики сектора международной логистики, ответственного за экспедицию товара через границу и координирующего его распределение на конечном рынке, либо создания отдела экспортной логистики в сфере торговли, а на уровне государства – национального бюро экспорта.

При динамичном развитии экспортной деятельности целесообразно обособить международный уровень, выделив в нем отделы маркетинга, продажи и логистики. Однако даже в случае бурного развития прямого экспорта не стоит создавать на предприятии несколько логистических секторов, географически ориентированных на определенные зарубежные рынки. Всю специфическую деятельность, связанную с ними, следует сосредоточить в зарубежных представительствах.

Продажа лицензии за границу чужой фирме или собственной дочерней компании – это форма интернационализации, в которой учитывается нематериальный характер лицензии, что не требует логистических действий. Покупка лицензии дает ее приобретателю право на запуск производства патентного изделия. Продавец и покупатель, как правило, ведут независимую логистику в сфере снабжения и распределения, что не исключает некоторых общих действий в области снабжения. С учетом однородности или даже идентичности продукта фирмы могут проводить общую политику снабжения на глобальном рынке, оперируя за счет нее большими объемами сырья, комплектующих, сборочных узлов и получая экономию благодаря «эффекту масштаба» при покупке. Кроме того, с пользой для продавца лицензии обеспечивается необходимый стандарт качества товаров, производимых на основе лицензии, особенно если товары производятся под маркой продавца.

Реализация стратегии интернационализации посредством заключения международных *договоров франчайзинга* также имеет нематериальный характер. Однако практика показывает, что в этом случае главным источником доходов франчайзингодателя является не плата, получаемая от франчайзингополучателей, а постоянные поставки товаров последними, предусмотренные в договоре с ними. Франчайзингодатель отвечает за логистику снабжения сети пунктов, находящихся

в его собственности. Он обязуется покупать определенные товары на самых лучших условиях и обеспечивать их доставку франчайзингополучателям. Это позволяет поддерживать единый стандарт качества в отдельных странах. Координация логистических действий – задача специально выделенной логистической ячейки или отдела снабжения.

В случае значительной географической удаленности франчайзингополучателей, действующих на больших и важных рынках, целесообразно создание совместно с франчайзингодателем *местных филиалов*, которые будут выполнять все франчайзинговые функции и одновременно служить на местах логистической базой процессов снабжения. Это положительно отражается на логистике, так как повышается приспособляемость к специфике конкретного рынка, расширяются возможности контроля за деятельностью на нем, сокращается цикл поставок за счет укорачивания маршрутов транспортировки, следовательно, улучшается обслуживание франчайзингополучателей.

Операционное управление логистикой ведется с уровня региональных филиалов, которые подчиняются центру, координирующему всю логистику франчайзинговой организации и создающему глобальные логистические стратегии в отношении снабжения. К слову, именно в сфере снабжения франчайзинговые соглашения оказались высокоэффективны, поэтому их часто используют для открытия баров быстрого обслуживания, туристических бюро, пунктов проката машин и т. п.

Создание зарубежных торговых филиалов – форма непосредственных инвестиций, причем самая безопасная из-за незначительности вкладываемого капитала. Филиал может быть создан как отдел, совместное или дочернее предприятие. В случае расширения сферы деятельности предприятия и увеличения ассортимента товаров появляется необходимость в постройке складов (в том числе таможенного) или сервисных помещений. Функционирование филиала иногда связано с импортом с материнского предприятия. Деятельность центра тогда сосредотачивается на экспорте, а филиала – на управлении заграничными операциями. Важно, чтобы представитель центра, возглавляющий филиал, имел опыт международной торговли, а возможно, и специализировался на контактах со страной местоположения филиала. Организация логистики здесь предполагает создание сектора, которому бы подчинялись складская, транспортная деятельность и таможенный склад. Управление логистикой поручается кадрам целевой страны, хорошо знакомым со спецификой местного рынка.

Создание монтажного или производственного предприятия за границей означает наибольшее вовлечение логистики в процесс ин-

тернационализации. Для управления монтажным предприятием обеспечиваются планирование, организация и контроль логистических действий в сфере снабжения, монтажа и распределения. Расширение процесса производства, реализуемого за границей до полного цикла, требует расширения и логистического присутствия, охватывающего все аспекты производственной деятельности. Руководить процессом может как централизованная, так и децентрализованная структура. Соответственно организуется управление логистикой каждого производственного подразделения или товара либо всех подразделений одновременно. Выбор децентрализованной структуры оправдан при наличии отдельных ассортиментных линий, значительно отличающихся друг от друга.

Прямые инвестиции (т. е. филиалы, предприятия и дочерние компании), как последняя из форм вхождения экономического субъекта на чужой рынок, позволяют лучше приспособить товар к местному рынку, а с позиции логистики – гармонизировать способ доставки товаров со спецификой и требованиями этого рынка. Благодаря полному контролю над своими заграничными инвестициями хозяйствующий субъект может развивать рыночную политику исходя из долгосрочных, ориентированных на экспорт целей, вести операции в сфере распределения, строить отношения с поставщиками, а также создавать собственную сеть складских баз и центров распределения, поддерживающих глобальную деятельность предприятия. Прямые инвестиции являются единственным рациональным способом интернационализации в ситуации, когда на местном рынке ограничен выбор партнеров и на нем действуют либо конкуренты, либо субъекты, функционирующие на основе конкурентных услуг.

2.6. Виды логистических посредников в международной логистике

Помимо снижения операционных (в том числе и логистических) затрат стратегия предприятия концентрируется на приоритетных для него видах бизнеса и операциях, с тем чтобы рационально распределять ресурсы, направляя их в наиболее конкурентоспособные области, в которых у фирмы есть реальные преимущества. Такой подход в западной практике называют *определением ключевой компетенции* (core competence). С ним связано распространение *аутсорсинга*, означающего сокращение или отказ от собственного бизнес-процесса (обычно неключевого, непрофильного и (или) неприбыльного для

предприятия) и передачу его специализированным компаниям, для того чтобы сосредоточиться на основной деятельности.

В аутсорсинг может выделяться практически любая функция от рутинных ежедневных задач и управления людскими ресурсами до логистики, информационного обслуживания, обработки платежных ведомостей и даже производства. Концентрация на профильной деятельности (ключевой компетенции) позволяет сделать ее менее затратной, использовать лучшие методы, решения и передовые технологии. Менеджмент компании может переключиться на стратегически важные задачи: инновационное планирование, выработку конкурентной стратегии и т. д.

Поставщики услуг аутсорсинга применяют новейшие технологии, поэтому их клиентам достаются сплошные выгоды, к тому же отпадает необходимость нести издержки на внедрение новых технологий при задействовании внутренних резервов.

Успех сервисных учреждений достигается благодаря экономии на масштабе и снижению общих затрат в системе. Компании, наращивая производительность и эффективность, сокращают потребность в капиталовложениях, а уменьшая количество объектов управления, увеличивают концентрацию управленческих ресурсов. Аутсорсинг делает их более гибкими: они могут оперативно и вполне адекватно реагировать на изменяющиеся запросы потребителей, так что за довольно непродолжительный период весь бизнес-процесс становится гораздо продуктивнее, эффективнее и экономнее.

Нельзя не упомянуть о некоторых слабых сторонах технологии аутсорсинга. Передача какой-либо функции внешней организации неминуемо приводит к убыванию внутренних экспертных знаний в этой области; повышается уязвимость предприятия, попадающего (частично или полностью) в зависимость от сервисного учреждения. Компаниям приходится модифицировать политику предприятия и организацию бизнеса. Для того чтобы эффективно взаимодействовать с поставщиком услуг, они должны гармонизировать политику управления качеством и процедуры решения проблем с произошедшими изменениями. Иногда возникают затруднения при выборе квалифицированной сервисной компании и опасения при передаче знания (основных способностей) и личной технологии третьей стороне. Следует отметить, что последнее соображение менее существенно, когда речь идет о передаче на аутсорсинг функций логистической цепочки предприятия, поскольку логистика обычно не является для предприятий профильной деятельностью и с большей эффективностью может выполняться специализированной сервисной организацией.

Для уяснения тенденций развития мировых логистических рынков рассмотрим *классификацию уровней и видов логистических посредников* в зависимости от степени комплексности оказываемых ими услуг.

Автономная логистика (first party logistics, 1PL) – это выполнение всех логистических операций самим грузовладельцем (низший уровень интеграции). Основные характеристики 1PL-провайдера:

- организационно включает отдел доставки (транспортный отдел), склад, таможенный отдел и т. д.;
- активы: транспортные средства, складские помещения, персонал;
- вид деятельности: хранение товаров, транспортировка, документальное сопровождение операций, таможенное оформление и т. д.

Традиционная логистика (second party logistics, 2PL) – традиционный набор услуг по транспортировке и управлению складскими помещениями. К основным видам 2PL-провайдеров относят:

- транспортные организации (активы: транспортные средства, автобазы и т. д.; вид деятельности – транспортировка грузов);
- организации, предоставляющие услуги по хранению (активы – складские помещения; вид деятельности: аренда складских помещений или складирование, хранение товаров);
- экспедиторские организации, таможенные брокеры, транспортные диспетчеры (активы нематериальные; вид деятельности: информационные услуги, сопровождение грузов, документальное оформление и т. д.).

Логистика для третьих лиц (third party logistics, 3PL) – предоставление логистических услуг, выходящих за пределы простой транспортировки товаров. Это складирование, перегрузка, дополнительные услуги со значительной добавленной стоимостью, а также использование субподрядчиков, выступающих третьей стороной во взаимоотношениях логистического аутсорсинга. Именно им производственные и торговые компании передают свои логистические функции. 3 PL-провайдеры имеют в составе:

- транспортную службу (активы: транспортные средства, автобазы в собственности или аренда; вид деятельности – предоставление услуг по транспортировке грузов);
- склады (активы: складские комплексы в собственности или аренда; вид деятельности: оказание услуг по хранению, упаковке, переработке, комплектации грузов и т. д.);
- экспедиторскую службу, таможенных брокеров (активы нематериальные; вид деятельности: информационные услуги, сопровождение грузов, документальное оформление и т. д.).

Интегрированная логистика (fourth party logistics, 4PL) – интеграция всех компаний, вовлеченных в цепь поставки грузов. Процесс планирования, управления и контролирования всех логистических процедур (например, потоков информации, материалов и капитала) осуществляется одним поставщиком услуг с долгосрочными стратегическими целями. Услуги 4PL-провайдера включают проектирование, внедрение, тестирование, комбинирование и оптимизацию всего потока материалов, информации и финансов. Провайдер становится единой точкой контакта для своего заказчика, который доверяет ему решение задач, связанных с координацией, управлением и мониторингом всех «третьих сторон». Для достижения их статуса необходимо включать полный перечень услуг:

- организацию полного цикла внешнего и внутреннего процесса транспортировки сырья, материалов, готовой продукции до конечных точек их потребления;
- организацию складирования материалопотока на собственных и (или) наемных складах;
- контроль за уровнем запасов, разработку и внедрение оптимальных моделей управления уровнем запасов;
- таможенное оформление;
- страхование грузов;
- информационное обеспечение логистического процесса;
- организацию погрузочно-разгрузочных работ на всех требуемых точках;
- маршрутизацию дистрибьюционной системы;
- документально-договорное обеспечение системы доставки;
- проведение взаиморасчетов со всеми участниками логистического процесса;
- флит-менеджмент автохозяйства заказчика.

Интернет-логистика (fifth party logistics, 5PL) – управление всеми компонентами, составляющими единую цепь поставки грузов, с помощью электронных средств информации. Данный уровень интеграции пока видится реалией ближайшего будущего. Отличительные характеристики логистических посредников представлены в таблице 2.

Таблица 2 – **Отличительные характеристики логистических посредников**

Параметр	Традиционный логистический посредник	3PL-провайдер	4PL-провайдер
Услуги	Единственная функция	Многофункциональность	Интегрированная многофункциональ-

			ность, комплексность услуг
Доступ к рынкам сбыта	Местный, региональный	Межрегиональный	Глобальный рынок, доставка «от двери до двери»
Взаимоотношения в цепи поставок	Разовые сделки (контракт на год)	Долговременные отношения (3–5 лет)	Стратегическое партнерство

Окончание таблицы 2

Параметр	Традиционный логистический посредник	3PL-провайдер	4PL-провайдер
Конкурентоспособность	Разрозненная	Кооперация логистических посредников, формирование альянсов	Несколько крупных альянсов на рынке
Компетентность компании	Много активов, выполнение отдельных операций	Смещение от владения активами к владению информацией	Управление информацией, интеграция на основе IT-решений
Ценность компании для клиентов	Снижение издержек благодаря оптимизации отдельных функций	Снижение издержек благодаря комплексной оптимизации бизнес-процессов	Снижение и оптимизация всех бизнес-процессов благодаря интеграции цепи поставок

Л.: [1], [2], [6].

ТЕМА 3. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЦЕПИ ПОСТАВОК

3.1. Международные цепи поставок: особенности формирования, источники дополнительных затрат, меры повышения эффективности

Цепь поставок (supply chain) охватывает все организации и виды деятельности, связанные с перемещением и преобразованием товаров от стадии сырья и исходных материалов до доставки готовых продуктов конечному пользователю, и связанные со всем этим информационные потоки. Материалы и информация перемещаются вверх и вниз по цепи поставок.

Управление цепью поставок (supply chain management, SCM) – это интеграция и управление всеми организациями и видами деятельно-

сти, входящими в цепь поставок взаимного сотрудничества, эффективных бизнес-процессов и высокой степени совместного использования информации с целью создания высокоэффективных систем формирования ценности, которые обеспечивали бы организациям-участницам существенное конкурентное преимущество.

Рассматривая в контексте этого определения предприятие, следует учитывать и сеть его поставщиков, расположенных выше по потоку, и его канал распределения, расположенный ниже по потоку (рисунок 2).

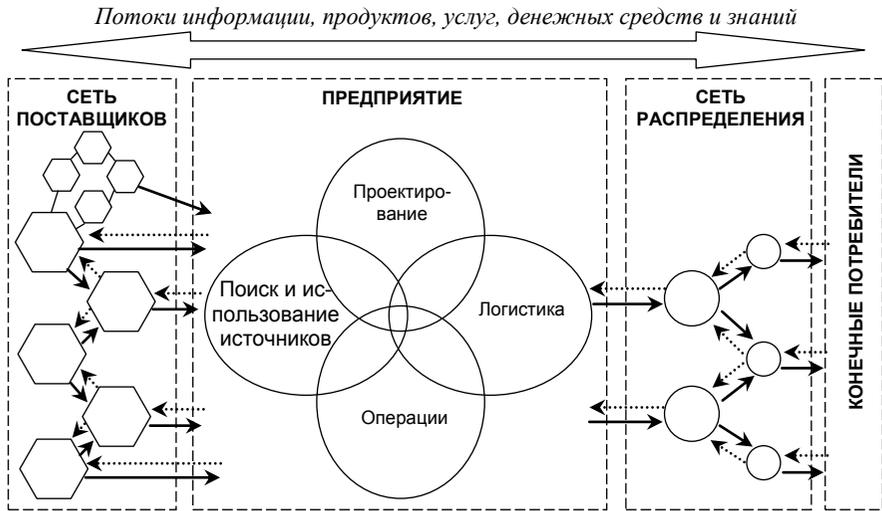


Рисунок 2 – Интегрированная цепь поставок

На формирование *международных цепей поставок* оказывают влияние следующие *особенности*:

- большие географические расстояния и временные различия;
- охват нескольких национальных рынков;
- размещение операций на территориях разных стран;
- большой потенциал, сообщаемый разнообразием условий предложения и спроса.

Глобальные цепи поставок характеризуются *дополнительными затратами*, которые связаны с многочисленными источниками, включающими:

- производственные затраты (покупка материалов, трудозатраты, эксплуатация оборудования и расходы на закупки);
- затраты на перемещение (транспортные издержки, пошлины);

- затраты на хранение товарно-материальных и резервных запасов в пути;
- затраты на стимулирование и субсидии (надбавки и субсидии);
- издержки нематериального характера (затраты на обеспечение качества, адаптацию или совершенствование продукта, координацию);
- накладные расходы (совокупные текущие постоянные издержки);
- долговременные затраты по факторам – в связи с изменением производительности, заработной платы, валютных курсов, дизайна продукта и базовой компетенции.

Опыт успешных организаций доказывает, что повышению эффективности глобальной цепи поставок способствуют следующие меры:

- рационализация цепей поставок за счет изменения места расположения звеньев цепи поставок и режима транспортировки;
- сокращение буферных товарно-материальных запасов и времени между последовательными стадиями в цепи поставок;
- расширение географического и международного охвата цепей поставок;
- увеличение сложности товаров и услуг, доступ к которым можно получить посредством цепей поставок.

Стратегия цепи поставок чувствительна к переменам в государственном регулировании и политике. Например, после снятия многих экономических, финансовых и операционных барьеров в Европейском союзе потребовался пересмотр логистических стратегий компаний. Среда единого рынка определяет высокую степень гибкости при выборе поставщиков и способа организации доставки готовой продукции потребителям. Многие компании реконструируют и рационализируют свои логистические сети, чтобы воспользоваться снижением (или полным устранением) многочисленных искусственных барьеров, прежде усложнявших их логистические решения.

Помимо различий в законах разных государств организациям приходится учитывать культурную специфику стран, в которых они занимают бизнесом. Так, исследователи отмечают, что незначительные на первый взгляд культурные различия между азиатскими странами подчеркивают сложность задачи управления логистикой в данном регионе. Собственные стандарты эффективности функционирования имеют не только регионы, но и отдельные организации. Следовательно, интеграция в глобальную цепь поставок требует от руководителей глубокого анализа реальных возможностей зарубежных партнеров по цепи поставок, изучения региональных стандартов эффективности функционирования и потенциала региональной инфраструктуры, с тем чтобы видоизменять свои стратегии с учетом специфики местных условий.

3.2. Формирование структуры международной цепи поставок. Переход от международной экономической интеграции к общей логистической системе

В основе формирования международной цепи поставок находятся сделки по экспорту и импорту, которые обуславливают эффективность операционной, маркетинговой и финансовой функций логистического управления.

Необходимым условием создания международных цепей поставок является переход от международной экономической интеграции через интернационализацию предприятий к общей логистической системе. В графическом виде ситуация представлена на рисунке 3.

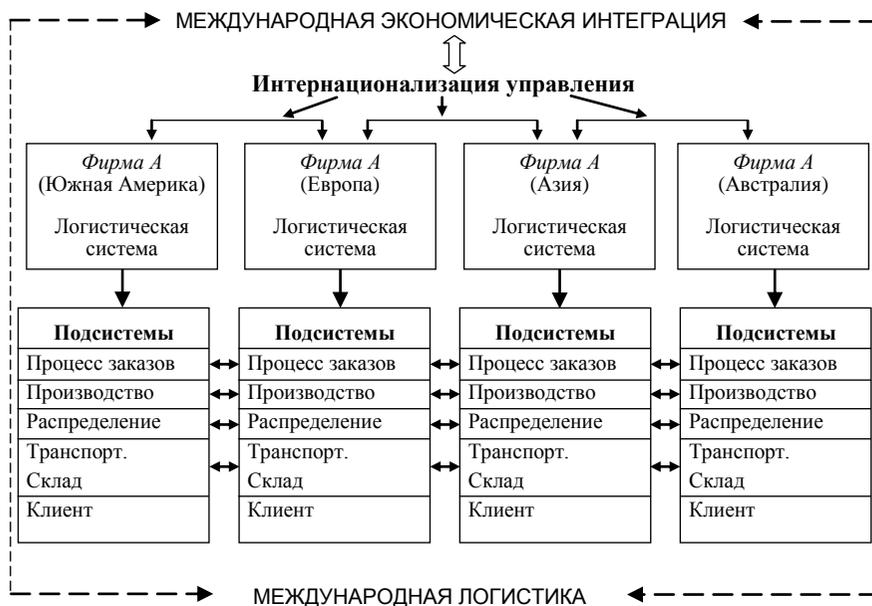


Рисунок 3 – Переход от международной экономической интеграции к логистическим системам

На формирование международной цепи поставок влияют четыре главных пространственных фактора:

- глобализация;

- технология;
- спрос;
- макроэкономика.

В любом случае при создании международной логистической цепи большую роль наравне с процессами глобализации играет развитие технологий в широком контексте макроэкономики.

Объединение фирм разных государств в цепь целесообразно рассматривать в двух ракурсах:

- с точки зрения ситуации, в которой предметом сделки является определенный продукт или услуга независимо от страны происхождения;
- с позиции постоянно сотрудничающих между собой фирм, которые собираются изменить профиль производства или рынок сбыта.

Пространственное измерение структуры международной цепи поставок определяется размещением фирм – звеньев логистической цепи в рамках города, региона, страны и в международном масштабе. Типичным примером такой цепи поставок в компьютерной промышленности является организация производства и распределения продукции фирмы «Хьюлетт-Паккард». Сеть поставщиков, места производства и центры распределения находятся в Ванкувере (Канада) и образуют два уровня производственных процессов:

- монтаж и тестирование печатных плат;
- окончательный монтаж и тестирование готовых устройств.

Важным условием формирования международной логистической цепи является разделение риска между ее звеньями, определение твердых и мягких факторов, от которых зависит эффективность деятельности фирм в рамках международной логистики. Это предполагает поиск совпадений между ключевыми и вспомогательными логистическими операциями, твердыми и мягкими факторами, обуславливающими их выполнение (рисунки 4).

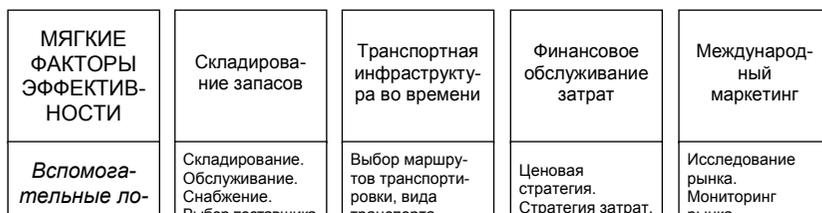


Рисунок 4 – Твердые и мягкие форматы, обеспечивающие эффективность логистических операций в международной логистике

3.3. Организация взаимоотношений в международной цепи поставок

К важнейшим атрибутам взаимосвязей в цепи поставок можно отнести доверительные отношения между партнерами, которые необходимо поддерживать и укреплять. Доверие не возникает само по себе. Чтобы его завоевать, компания должна продемонстрировать высокие экономические показатели за прошедший период и доказать прочность своих связей в цепи поставок. Если одна сторона усомнится в надежности базы поставок или клиентов другой стороны, то успокоить ее можно, представив экономические показатели за прошедший период.

Элементы доверия в значительной мере зависят от конкретной ситуации. Лишь уяснив, как формируется доверие, можно приступить к изучению типов действий, способствующих установлению доверительных отношений, обеспечивающих интеграцию цепи поставок, которая приносит важные выгоды.

Рассмотрим *основные элементы доверия*, подходы к их формированию, а также эмпирические правила, выполнение которых необходимо менеджерам цепей поставок для выхода на более высокие уровни доверия со своими партнерами.

Надежность проверяется по мере накопления опыта общения одного человека с другим в течение достаточно продолжительного времени. Если поведение партнера оставалось последовательным и предсказуемым, это убеждает в его надежности. О том же говорят честность и порядочность индивида, его поступки, даже в необычных и критических ситуациях соответствующие общепринятым этическим нормам или стандартам. Если человек неуклонно следует этим курсом, доверие к нему со временем будет лишь укрепляться.

Рассмотрим правила, позволяющие повысить уровень доверия в отношениях с партнерами.

Первое правило: необходимо выполнять свои обязательства и действовать предсказуемо.

Компетенция – качество настоящего профессионала, высоко ценимое партнерами, внушающее уверенность, что человек сумеет выполнить свои обязательства. Доверие, основанное на уверенности в компетенции, включает в себя три важных аспекта: уверенность в какой-либо конкретной компетенции, уверенность в способности к межличностному общению и уверенность в компетентности партнера в данной сфере бизнеса.

Уверенность в какой-либо конкретной компетенции вызывает доверие к конкретной функциональной деятельности соответствующего лица. Например, потребитель, покупающий трансмиссионную систему, ожидает, что данный поставщик может ответить на любой вопрос, касающийся трансмиссионной системы.

Уверенность в способности к межличностному общению обеспечивает доверие к умению человека работать с другими людьми. Речь идет прежде всего о его человеческих качествах, умении слушать партнеров, эффективно вести переговоры, готовить и вести презентации, находить консенсус с группой других лиц, а также о других качествах и умениях, необходимых для эффективного повседневного общения с поставщиком или потребителем. Это особенно важно на ранних стадиях интеграции цепи поставок, когда большинство контактов осуществляется в ходе личных встреч.

Уверенность в компетентности партнера в данной сфере бизнеса. Доверие вызывают индивидуальный опыт, мудрость и здравый смысл конкретного человека, а проверяется оно в определенных технологических или функциональных ситуациях. Если, например, вам известно, что инженер из организации-поставщика в течение многих лет успешно работает с определенной технологией и разбирается во всех ее тонкостях, то именно к нему вы обратитесь за консультацией по поводу проблем, возникших у вас с продукцией данной организации, и будете доверять мнению этого инженера. Доверие, базирующееся на компетенции, станет таким образом мощным объединяющим механизмом между двумя участниками цепи поставок.

Второе правило: необходимо, чтобы партнеры по цепи поставок назначали для управления отношениями компетентных, знающих и опытных людей.

Доверие, основанное на эмоциях (расположение), трудно поддается определению, поскольку оно базируется на чисто эмоциональных отношениях между людьми, симпатизирующими друг другу. Важность межличностных отношений для выработки доверия между ор-

ганизациями трудно переоценить. Многие авторы описывают наблюдающиеся ныне тенденции в формировании и развитии отношений между двумя сторонами как движение от доверия на чисто экономической основе (подписание договоров) в сторону доверия на психологической основе.

Третье правило: сотрудник, выполняющий роль стыкующего звена между партнерами по цепи поставок, должен иметь глубокие познания в соответствующей технологии или функции, обладать покладистым характером и достаточными навыками общения с людьми.

Уязвимость – это слабая защищенность. Но доверие подразумевает готовность выполнять свои обязательства по отношению к другим и следовать намеченным курсом, даже если вероятность неудачи выше, чем возможность успеха. В готовности организации защищать права и интересы партнера заложена определенная степень риска, которая не вписывается в привычные типы неопределенности, свойственной любой ситуации в цепи поставок. Уязвимость усугубляет ощущение риска и неопределенности, испытываемое организациями.

Говоря о цепях поставок, следует различать *три типа уязвимости*: неблагоприятный выбор, моральный ущерб, асимметричные инвестиции.

Неблагоприятный выбор – неспособность правильно оценить качество активов, привносимых в отношения партнером. Например, трудно оценить, способны ли производственные мощности данного поставщика удовлетворить потребности организации.

Моральный ущерб – неспособность оценить выделяемые активы, когда какие-то отношения уже существуют. Если, например, поставщик обещает увеличить производственные мощности своей системы, чтобы удовлетворить ваши будущие потребности, а у вас нет возможности проверить, действительно ли он инвестирует средства, необходимые для наращивания этих производственных мощностей, можно говорить о моральном ущербе с вашей стороны.

Асимметричные инвестиции – внесение одним из партнеров больших средств в развитие отношений в рамках альянса, чем другим. Если, например, поставщик инвестировал средства в информационную систему, обеспечивающую непосредственную связь с производственным планом, а вторая компания не сумела модернизировать свою компьютерную систему до уровня, достаточного для поддержания системы поставщика, складывается ситуация асимметричных инвестиций.

Поставщик и потребитель, вступая в отношения, характерные для цепи поставок, могут столкнуться с любым из указанных типов уяз-

вимости или любым их сочетанием. Каждый раз, когда сторонам приходится рассчитывать друг на друга, в той или иной форме проявляется их уязвимость.

Четвертое правило: партнеры по цепи поставок должны всемерно снижать у себя ощущение уязвимости с помощью совместного использования информации. Это внушит уверенность каждому из партнеров в том, что его интересы защищены.

Лояльность поддерживается при надежном функционировании на протяжении длительного времени, достаточного, чтобы одна сторона завоевала доверие другой стороны, т. е. заставила поверить, что она не только надежна, но и способна выполнять свои обязательства в чрезвычайных ситуациях, в которых по-настоящему проявляются ее качества как эффективного партнера. Сделав все возможное для выполнения внепланового заказа, поставщик тем самым докажет партнеру свою лояльность.

Пятое правило: следует проявлять отзывчивость на запросы партнера и требовать от него такого же отношения. Важно быть готовым в случае необходимости сделать шаг навстречу пожеланиям партнера.

Таким образом, доверие представляет собой многомерную концепцию и формируется в результате действий обеих сторон, участвующих в цепи поставок. Компании, иницирующие отношения в цепи поставок, могут дать хороший старт этим отношениям, придав совместному с данным партнером процессу принятия решений характер, который ассоциируется с понятиями справедливости и равенства. Необходимо участвовать в как можно более широком спектре действий, повышая уровень компетенции в рамках своей организации (это особенно касается сотрудников, которые выполняют роль ключевого звена связи с партнерами по цепи поставок).

3.4. Проблемы управления отношениями в цепи поставок

Организация взаимоотношений в цепи поставок осложняется разного рода рисками, на которые нужно так или иначе реагировать. Рассмотрим некоторые проблемы, связанные с управлением отношениями в цепях поставок.

Конфиденциальность. Для того чтобы эффективно функционировать, компании, входящие в цепи поставок, должны хорошо знать своих партнеров. Управление потоками информации и материалов требует от организаций поступаться своей конфиденциальностью и

делиться друг с другом информацией как на стратегическом уровне (о корпоративной стратегии и стратегиях бизнес-подразделений, инвестициях в процессы, исследованиях рынка и т. д.), так и операционном (о мерах по стимулированию сбыта, объемах заказов, прогнозах, ценовой политике и т. д.). Знание, когда именно конкурент собирается разместить в газетах рекламу, может считаться стратегическим преимуществом (правда, лишь кратковременным), так что поставщики и потребители, передающие за пределы цепи поставок подобную информацию о своих партнерах, потенциально снижают влияние соответствующих мер по стимулированию сбыта. Однако указанные меры бесполезны, если на рынок не будут поставлены соответствующие продукты. Следовательно, несмотря на риск, необходимо заблаговременно уведомлять всех партнеров по цепи поставок о запланированной акции, чтобы они имели возможность подготовить свои организации к предстоящему увеличению спроса.

Научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки. Чем теснее сотрудничество между партнерами по цепи поставок, тем выше степень совместного использования информации о новых продуктах. Но поставщики являются носителями патентованных технологий, используемых в продуктах, которые выпускаются их клиентами, и если клиенты захотят разрабатывать новые продукты совместно с другими поставщиками, то где гарантия, что технологии не станут достоянием третьих лиц? Организация контроля – одна из важнейших проблем. Партнеры по цепи поставок должны уважать права интеллектуальной собственности и выбирать оптимальный вариант распределения прибыли на инвестиции в технологию.

Рост ожиданий потребителя. Большинство компаний сосредоточивается на элементах бизнес-транзакций, закрепленных за определенной точкой цепи поставок. Однако будущие выгоды обещает управление, охватывающее как дотранзакционные, так и посттранзакционные отношения. Ожидания потребителей растут, и компании вынуждены всеми способами выявлять будущие запросы в стремлении подготовиться к ним еще до того, как сами потребители осознанно сформулируют свои потребности. С этой целью изучается информация об их предпочтениях в части конфигурации и конструкции продуктов, чтобы лучше планировать процессы в преддверии фактических транзакций. В то же время не упускается из виду организация посттранзакционного обслуживания. Компании, входящие в цепь поставок, должны изыскивать методы, позволяющие поддерживать связи с потребителями и по завершении транзакции. Для дальнейшего

ведения бизнеса необходимы новые комплексные способы постоянного обслуживания потребителей.

Проблема центра власти и влияния. Если в начале 1980-х гг. центры власти и влияния в цепях поставок находились у производителей, то в 1990-е гг. они переместились к крупным компаниям розничной торговли, и их «дрейф» будет продолжаться по мере интенсификации процессов слияния и поглощения одних компаний другими. Проблема заключается в возможности сосредоточения слишком большого контроля в руках одного из участников цепи поставок, и она не может не волновать организации, входящие в эту цепь.

Массовое изготовление «на заказ». Проблема центра власти и влияния усложняется еще больше, когда компании склоняются к дроблению своих рынков и одновременному участию во множестве цепей поставок, каждая из которых ориентируется на какой-то конкретный сегмент конечных потребителей. В то же время потребители по-прежнему отдают предпочтение продуктам, в массовом порядке изготавливаемым «на заказ». Прогнозы совокупного спроса остаются относительно стабильными, однако количество разных продуктов продолжает увеличиваться, порождая фрагментированный массив потребительских вариантов. В таких условиях специалистам все сложнее составлять и практически использовать прогнозы, касающиеся ассортимента, спроса в разных сегментах и требуемых объемов продуктов. Товарно-материальные запасы накапливаются в одном месте, тогда как в других точках ощущается их нехватка, и у потребителей возникает чувство неудовлетворенного спроса. Такова суть проблемы эффективного управления рынками продуктов, изготавливаемых в массовом порядке «на заказ», в среде интегрированных цепей поставок.

Разделение ответственности. С развитием структур цепей поставок требуется увеличение капиталовложений в информационные системы и технологии для дальнейшей интеграции организаций-участниц. Отдача от таких капиталовложений далеко не всегда бывает очевидной, тем не менее, менеджеры постоянно оценивают финансовые показатели, в частности, прибыль компании на управляемый капитал и добавленную стоимость. Это дает возможность сопоставить полученную прибыль с уровнем долга и базой активов компании. Для того чтобы обосновать целесообразность капиталовложений в цепь поставок, необходимо определить, кто принимает на себя связанный с ними риск и кто получает право в случае удачи воспользоваться плодами этих капиталовложений. Данные межорганизацион-

ные финансовые вопросы не имеют простых решений и остаются большой проблемой для менеджеров цепей поставок.

Л.: [1]–[4], [12]–[14].

ТЕМА 4. ИНФРАСТРУКТУРА МЕЖДУНАРОДНОЙ ЛОГИСТИКИ

4.1. Компоненты инфраструктуры международной логистики

Процессы перемещения, складирования и хранения товаров и сопровождающие их информационные потоки требуют специальных технических средств, которые и составляют инфраструктуру логистики, а их взаимосвязи – логистическую систему.

Инфраструктура – организационно-техническая система, обеспечивающая четкое и бесперебойное выполнение логистических функций и минимизацию логистических издержек.

В *инфраструктуру логистики*, рассматриваемой в макроэкономическом масштабе, входят:

- транспортные пути всех видов транспорта, в том числе трубо- и газопроводы, обслуживающие трубопроводный транспорт;
- транспортные узлы (морские, речные и авиационные порты, контейнерные терминалы, железнодорожные перегрузочные и сортировочные станции, терминалы комбинированного транспорта);
- здания и постройки вместе с их техническим оснащением, позволяющим не только складировать и хранить грузы, но и производить манипуляции с ними – комплектацию и декомpleктацию, упаковку (покрытие пола, погрузочно-разгрузочные фронты, рампы);
- элементы узловой инфраструктуры логистики (распределительные центры, центры логистических услуг, транспортно-складские объекты);
- устройства и средства переработки и передачи информации вместе с соответствующим программным обеспечением.

Основная цель инфраструктуры – обеспечивать *проходимость каналов распределения*, т. е. поддерживать оптимальные пропорции между объемом перерабатываемых товаров, перевозной способностью транспортных средств, мощностью транспортной сети, перегрузочной способностью складов и размером заказов и запасов. От инфраструктуры зависит возможность передачи и переработки данных о перемещаемых грузах. Телеинформационная инфраструктура, применяе-

мая в логистике, воздействует на проходимость распределительных каналов на уровне информационных потоков.

На макроэкономические компоненты инфраструктуры логистики не оказывают влияния отдельные экономические субъекты, так как осуществление оптимального выбора в сфере обеспечения материального потока в логистических системах конкретных регионов во многом обусловлено инфраструктурными ограничениями.

Классическая экономика не придавала должного значения размещению инфраструктурных подразделений и проектированию инфраструктурной сети в целом. В ранних экономических исследованиях спроса и предложения разность между затратами на размещение объектов инфраструктуры и транспортными расходами либо принималась равной нулю, либо считалась одинаковой для всех конкурентов. К числу *типичных объектов логистической инфраструктуры* относятся производственные предприятия, склады, погрузочно-разгрузочные терминалы и магазины розничной торговли.

Проектирование инфраструктурной сети – первейшая обязанность логистических менеджеров, ибо эта сеть обеспечивает доставку продуктов и материалов потребителям. Количество, размеры и географическое расположение объектов инфраструктуры логистики непосредственно влияют на уровень и издержки обслуживания потребителей. Определение необходимого количества объектов (каждого типа), их географического местоположения и хозяйственных функций составляет существенный элемент всей деятельности по формированию (проектированию) логистической инфраструктуры. В особых случаях ведение операций на таких предприятиях может быть передано сторонним специалистам, оказывающим соответствующие услуги. Вне зависимости от того, кто реально выполняет эту работу, все инфраструктурные подразделения должны рассматриваться в процессе управления как интегрированные элементы логистической системы фирмы.

Приступая к формированию логистической инфраструктуры, необходимо определить количество и местоположение подразделений (объектов) каждого типа, нужных для исполнения функций логистики. Кроме того, надо установить, сколько и каких запасов следует держать на каждом объекте и где размещать заказы клиентов на поставку. Инфраструктура образует каркас для системы логистики, на котором строится ее работа.

Постоянная модификация инфраструктуры необходима для приспособления к изменениям спроса и предложения. В динамичной конкурентной среде ассортимент продукции, условия поставок и производственные потребности непрерывно обновляются. Конечно,

не реально в один момент поменять месторасположение всех инфраструктурных подразделений логистики, но для перемещения отдельных объектов существует масса возможностей. В связи с этим периодически необходимо давать оценку каждому объекту с точки зрения оптимальности его размещения. Удачное расположение инфраструктурной сети может стать для компании первым шагом к обретению конкурентных преимуществ. Эффективность логистики напрямую зависит от инфраструктуры.

4.2. Международная транспортная инфраструктура

Основой любой логистической системы является транспортная система – упорядоченная совокупность всех видов транспорта, действующих на определенной поверхности и обеспечивающих всякого рода перемещение.

Две и более транспортные системы образуют в совокупности *международную транспортную систему*. Международная транспортная система может охватывать:

- весь мир;
- континент;
- экономическую территорию;
- выделенную по другим критериям территорию.

Международные транспортные системы оказывают существенное влияние на формирование международного торгового обмена. Транспортные издержки зависят от вида транспорта и технологии перевозки, выбор которых обусловлен уровнем развития транспортной инфраструктуры.

Для совместного развития транспортных систем существенны тесные связи между видами транспорта и внутри них. Процесс взаимной увязки элементов отдельных видов транспорта в международном масштабе осложнен, так как не одинаковы не только инвестиционные возможности отдельных государств, но и параметры инфраструктурных элементов транспорта, создававшихся в разное время и в разных местах. Государства пытаются их унифицировать (унификация контейнеров).

Можно выделить четыре основные тенденции в развитии мировой транспортной сети на долгосрочную перспективу.

Первая тенденция – это углубление специализации транспортного процесса по грузам и направлениям доставки. Со стороны транспортных компаний опережающими темпами растет спрос на узкоспециа-

лизированные транспортные средства, новые виды упаковок, специализированные терминалы. Примером могут служить перевозки на грузовых самолетах через специальные международные терминалы. Это снижает себестоимость более чем в два раза по сравнению с перевозками грузов на пассажирских самолетах.

Вторая тенденция – это продолжающееся слияние транспортных и экспедиционно-распределительных предприятий. Крупные международные транспортно-распределительные центры создаются в узлах, обеспечивающих стыковку морского, воздушного и сухопутного видов транспорта и имеющих надежные каналы связи.

Третья тенденция заключается в повышении надежности перевозок, в том числе путем создания дублирующих транспортных коммуникаций мирового значения. Международные транспортные коридоры, например, по территории России позволяют обходить нестабильные, «горячие» точки на Ближнем Востоке и в Центральной Азии. В целом это оказывает существенное влияние на уровень страховых платежей, что является одним из факторов инвестиционной привлекательности российских транспортных коридоров.

Четвертая тенденция – это рост специализированных контейнерных перевозок. В настоящее время на их долю приходится около 40% генеральных грузов. Ежегодный прирост составляет 5–6% и опережает рост мирового производства.

4.2.1. Инфраструктура железнодорожного транспорта

Международную инфраструктуру железнодорожного транспорта составляют:

- железнодорожные магистрали;
- узловые элементы (перегрузочные и сортировочные станции, перегрузочные терминалы).

Главные *железнодорожные магистрали* соединяют важные промышленные и добывающие центры, морские и речные порты и районы с большой плотностью населения. Эти магистрали, расширяемые отдельными государствами в «экспортных» направлениях, создают международную железнодорожную сеть. Их важными качественными *характеристиками* являются высокая степень электрификации, большое количество путей.

Основные проблемы международных железнодорожных дорог – конгестия и различия параметров железнодорожных линий.

Даже наиболее важным железным дорогам (особенно транзитным) известно явление *конгестии*: на отдельных отрезках магистрали или фрагментах сети вокруг важных железнодорожных узлов мощность линии не удовлетворяет необходимым параметрам. Явление конгестии наблюдается и на железнодорожных пограничных переходах.

В международных перевозках существует и такая проблема, как *различия параметров железнодорожных линий*: у государств-соседей действуют собственные стандарты в отношении ширины пути, силового напряжения, системы сигнализации. Во время пересечения границы приходится вводить дополнительные операции (например, по замене колес), что удлиняет время транспортировки.

Чаще всего железнодорожная инфраструктура находится в собственности государства, государственного перевозчика или перевозчика – хозяйственного общества со значительной долей государства в уставном капитале. Когда инфраструктура принадлежит перевозчику, он нередко доминирует на данном рынке и является монополистом в области железнодорожных перевозок.

В настоящее время активно внедряются и применяются различные инновационные технологии для оптимизации процессов транспортировки грузов железнодорожным транспортом, в особенности контейнерных перевозок, а именно:

- модернизация железнодорожных путей и линий для увеличения скорости хода контейнерных поездов;
- разработка оптимальной конструкции контейнеров для перевозки различных видов грузов;
- разработка большегрузных контейнеров;
- внедрение автоматизированной системы управления контейнерными перевозками (АСУ-контейнер).

Ускоренные контейнерные поезда – востребованный и продиктованный условиями рынка транспортный сервис, являющийся наиболее важным продуктом интермодальной перевозки грузов. Контейнерные поезда – это важное звено между морскими портами и автоперевозками.

Использование регулярных контейнерных поездов дают грузовладельцу, как минимум, следующие *три преимущества*.

Во-первых, регулярное расписание движения поезда обуславливает высокую скорость всей перевозки. Регулярные поезда не переформируются на промежуточных станциях. У них нет технологических операций с вагонами на промежуточных станциях, а погрузка-выгрузка контейнеров на конечных станциях проста и выполняется очень быстро.

Во-вторых, в основе использования контейнерных поездов лежит легкость взаимодействия владельца груза с исполнителем услуги перевозки, особенно когда налажено взаимодействие терминального таможенно-складского комплекса, припортовой железнодорожной станции и экспедиторской компании, отвечающей за перевозку. При этом клиент получает услугу не у железной дороги, а у экспедитора, который сам решает вопросы и с железной дорогой, и с возвратом контейнера контейнерной линии.

В-третьих, перевозка по железной дороге дешевле, чем автомобильным транспортом.

В итоге ускоренные регулярные контейнерные поезда дают возможность грузовладельцам использовать преимущества железнодорожной сети для доставки грузов: они позволяют ускорить доставку грузов железнодорожным транспортом, доставлять небольшие партии грузов, делать это регулярно, по расписанию и со сравнительно небольшой фиксированной стоимостью доставки.

Оператором контейнерных поездов «Викинг» и «Зубр» по Белорусской железной дороге является транспортно-логистический провайдер «Белинтертранс».

Специализированный ускоренный поезд «Викинг» – поезд комбинированного транспорта, ежедневно курсирующий по маршруту Ильичевск – Одесса – Колядичи (Минск) – Драугисте (порт «Клайпеда»), в состав которого включаются платформы с крупнотоннажными контейнерами, специализированные платформы с автопоездами, пассажирские вагоны для проезда водителей. Для перевозок грузов в крупнотоннажных контейнерах назначением в Литву, Украину и «третьи» страны через порты «Клайпеда», «Ильичевск», «Одесса» администрациями железных дорог Беларуси, Литвы и Украины установлены специальные тарифные ставки, значительно ниже автотранспортных расходов по этому маршруту.

Контейнерный поезд «Зубр» курсирует по маршруту Таллин – Мууга (Эстония) – Валга – Рига – Даугавпилс (Латвия) – Бигосово – Словечно (Беларусь) – Бережесть – Ильичевск – Одесса (Украина).

С июня 2010 г. начал курсировать контейнерный поезд «Москвич» («Moscovite») по маршруту Дуйсбург (Германия) – Брест (Беларусь) – Москва (Россия). Поезд курсирует один раз в неделю, преодолевая путь в 2 200 км за 5 суток.

4.2.2. Инфраструктура автомобильного транспорта

Международную инфраструктуру автомобильного транспорта составляют:

- автомобильные дороги;
- узловые элементы (места стоянки для дорожных составов, перегрузочные терминалы, в том числе комбинированного и интермодального транспорта).

Основной элемент инфраструктуры автомобильного транспорта – автомобильные дороги. Их сеть намного плотнее железнодорожной, так что именно использование инфраструктуры автомобильного транспорта обеспечивает доступность отдельных пунктов. Благодаря высокой плотности сети автомобильных дорог осуществляются связи между предприятиями и домашними хозяйствами. Автомагистрали межрегионального, межгосударственного и международного значения часто пересекаются с железными дорогами, так что при выборе между этими видами транспорта рассматриваются факторы времени перемещения, издержек и качества обслуживания.

В ряде стран, причем не только слаборазвитых (например, в Ирландии), протяженность автострад незначительна. Систему автомобильных дорог характеризует и такой показатель, как *протяженность дорог с твердым покрытием*. Качество главных дорожных магистралей считается наивысшим в системе автомобильных дорог отдельных государств, хотя у каждого из них собственный подход к оценке качества. Автомобильные дороги более, чем железнодорожные, подвержены конгестии. Это особенно распространено в международных сообщениях, в частности, на пограничных переходах, где ожидание нередко растягивается на несколько суток.

Узловыми элементами инфраструктуры дорожного транспорта в международном транспорте являются *места стоянки* для дорожных составов и *перегрузочные терминалы* (в том числе комбинированного транспорта и интермодального), в которых происходит соединение с сетями дорог других видов транспорта или других перевозчиков. Дорожная инфраструктура, как правило, находится в собственности государства, однако отдельные отрезки дорог могут принадлежать частным фирмам. Пользование некоторыми элементами инфраструктуры (например, дорогами или точечными элементами) осуществляется на платной основе, следовательно, возникает проблема выбора оптимального транспортного маршрута: самого быстрого, самого короткого или самого дешевого. Большая плотность дорожной сети позволяет сделать такой выбор.

4.2.3. Инфраструктура морского транспорта

Для морского транспорта большое значение имеет точечная инфраструктура – *морские порты*, расположение которых определяет направления водных дорог. Линейную инфраструктуру создают отдельные *водные дороги*, соединяющие порты. Элементом, связующим точечную и линейную инфраструктуры морского транспорта, является *портовая акватория*. На ее территории находятся рейд порта, аванпорт, каналы и портовые бассейны.

Современные морские суда поражают огромными размерами, так что не каждый порт готов их принять и обслужить. Из соображений рационализации возрастающих постоянных издержек мореплавания суда ходят в избранные порты конкретной страны или региона, где созданы необходимые условия. Инфраструктура всех видов транспорта, обслуживающих базу, является одним из элементов конкуренции между морскими портами. С позиций используемых перевозных технологий (например, контейнерных) она должна сочетаться с портовой инфраструктурой и обеспечивать постоянное соединение порта с территорией страны или региона.

Морские порты с древних времен способствуют развитию международной торговли, особенно в межконтинентальном аспекте. Некоторые из них имеют высокое транзитное значение в мировой точечной инфраструктуре морского транспорта благодаря удобному положению по отношению к обслуживаемой базе.

Наиболее важные морские порты сгруппированы *по признаку континента*:

- *в Европе*: Роттердам (Нидерланды), Антверпен (Бельгия), Гамбург, Бремен (Германия), Гавр, Марсель (Франция), Щецин – Свиноустье, Гданьск (Польша), Рига (Латвия), Таллин (Эстония), Триест (Италия), Генуя, Риекэн (Хорватия);

- *в Северной Америке*: Монреаль, Ванкувер (Канада), Бостон, Нью-Йорк, Майами, Тампе, Нью-Орлеан, Хьюстон – Галвестон, Лос-Анджелес – Лонг Бич, Сиэтл (США);

- *в Южной Америке*: Рио-де-Жанейро, Сантос (Бразилия), Буэнос-Айрес (Аргентина), Антофагаста, Арика (Чили), Мольендо (Перу);

- *в Азии*: Искандер (Турция), Латакия (Сирия), Бейрут (Ливан), Хайфа (Израиль), Ларнака (Кипр), Акаба (Иордания), Бангкок (Таиланд), Сингапур (Сингапур), Гонконг (Китай), Йокохама, Нагоя, Кобе (Япония);

- *в Африке*: Александрия (Египет), Джибути (Джибути), Момбаса (Кения), Дар-эс-Салам (Танзания), Мапуту (Мозамбик), Дурбан,

Порт-Элизабет, Кейптаун (ЮАР), Пуэнт-Нуар (Конго), Порт-Харко, Лагос (Нигерия), Абиджан, Дакар (Сенегал);

- в Австралии: Мельбурн, Сидней.

В международном мореплавании огромную роль играют такие элементы линейной инфраструктуры, как *морские каналы*:

- Суэцкий канал между Средиземным и Красным морями;
- Панамский канал, соединяющий Тихий и Атлантический океаны;
- Кильский канал между Балтийским и Северным морями.

4.2.4. Инфраструктура водного межконтинентального транспорта

Специфика дорог водного межконтинентального транспорта заключается в том, что их система определяется *натуральным ходом рек*. Частичная корректировка возможна за счет строительства судоходных каналов, но полное изменение нерентабельно. Это главная причина отставания водных межконтинентальных путей от дорог других видов транспорта по показателям средней длины и плотности сети. Однако есть разные способы улучшения навигационных условий водных дорог: углубление, регулирование, канализация или строительство искусственных баков.

В задачу инфраструктуры водных дорог входит удлинение их навигационного периода и увеличение мощности. Под *навигационным периодом* понимается число дней в году, когда водная дорога свободна ото льда. *Мощность* – это объем груза в тоннах, который можно перевезти на данном отрезке водной дороги в единицу времени. От указанных факторов зависит класс водной дороги.

Главными водными магистралями Европы признаны Рейн и Дунай.

Благодаря межконтинентальному мореплаванию перевозка массовых товаров осуществляется на более длинные расстояния, причем щадящим с экологической точки зрения способом. Одновременно снижается нагрузка на инфраструктуру автомобильного и железнодорожного транспорта. Все это требует значительных инвестиций, вкладываемых в сферу обеспечения непрерывности цепей контейнерных перевозок с использованием межконтинентального транспорта.

Регулирование использования сети межконтинентальных водных дорог в Европе основывается на документах Master Plan (1992 г.) и договоре «Европейская транспортная сеть» (1994 г.).

4.2.5. Инфраструктура авиационного транспорта

Инфраструктура авиационного транспорта складывается из *линейных* (воздушные пути) и *точечных* (аэропорты, посадочные площадки) элементов. Протяженность воздушных путей обусловлена функционированием в воздушном пространстве. Их отнесение к линейной инфраструктуре авиационного транспорта связано с оборудованием на земле устройств, обеспечивающих надзор и контроль за авиационным движением на трассе между соответствующими точечными элементами. Несмотря на необъятность пространства, в котором действует авиационный транспорт, авиационные перевозки ограничены размером наблюдаемых трасс. Точечная и линейная инфраструктуры соединены между собой посредством районов, контролируемых аэропортами. Отсюда следует, что инфраструктура авиационного транспорта в значительной степени определяется положением аэропортов и их мощностью. Значение конкретного аэропорта как узлового транспортного пункта зависит от развитости его транспортной инфраструктуры с точки зрения доставки и отправки грузов. Это сближает его с базой морского порта.

Другим важным фактором является *обслуживаемое пространство*. Среди аэропортов отдельных государств или экономических регионов существует следующая иерархическая зависимость:

- наиболее важные аэропорты, обеспечивающие межконтинентальный транзит (intercontinental hub);
- аэропорты с международным значением (international hub);
- региональные аэропорты.

Последние часто исполняют функции доставки и отправки грузов для больших узлов, в которых происходит распределение товарной массы. Доля авиационных перевозок в общей структуре перевозок относительно невелика вследствие высокой стоимости услуг данного вида транспорта. Однако они имеют перспективы роста. Этот факт и динамически развивающийся рынок туристических перевозок провоцируют возникновение «узких мест» при получении разрешений на взлет и посадку. Очевидно, как и в случае морского транспорта, инфраструктура авиационного транспорта составляет обширную базу для международной логистики, особенно в межконтинентальных перевозках.

Самыми важными международными транзитными станциями и распределительными платформами в разрезе континентов являются:

- *в Европе*: Франкфурт-на-Майне (Германия), Хитроу в Лондоне (Великобритания), Амстердам (Нидерланды), аэропорт имени Шарля де Голля в Париже (Франция), Брюссель (Бельгия);

- *в Северной Америке* – это многочисленные воздушные порты США в их штатах: Мемфис (Теннесси), Майами (Флорида), аэропорт имени Джона Кеннеди в Нью-Йорке, Гале в Чикаго (Иллинойс), Стэнфорд Филд в Луисвилле (Кентукки), Анкоридж (Аляска), Ньюарк (Нью-Джерси), Атланта (Джорджия), Колумбус, Толедо (Огайо), Индианаполис (Индиана), Форт-Уорт в Далласе (Техас), Сан-Франциско, Лос-Анджелес, Окленд (Калифорния);

- *в Южной Америке*: Рио-де-Жанейро (Бразилия) и Буэнос-Айрес (Аргентина);

- *в Азии*: Гонконг (Китай), Нарита и Ханеда в Токио, Итамп в Осаке (Япония), Сеул (Южная Корея), Сингапур (Сингапур), Тайпэй (Тайвань), Бангкок (Таиланд);

- *в Африке*: Шарджа (Объединенные Арабские Эмираты);

- *в Австралии*: Сидней.

4.2.6. Инфраструктура трубопроводного транспорта

Международную инфраструктуру трубопроводного транспорта составляют *сети газо- и нефтепроводов*. Сами трубопроводы являются *линейной инфраструктурой*, а компрессорные и насосные станции, установленные для управления и контроля за потоками, – *точечной инфраструктурой*.

Трубопроводным транспортом перемещаются массовые товары (жидкости и газы). Транспортировка других продуктов пока находится в стадии эксперимента. В контексте данного параграфа нас интересует транспортировка нефти, нефтепродуктов (нефтепроводы) и природного газа (газопроводы), поскольку *перемещение воды* посредством водопроводной сети имеет исключительно местное значение и входит в сферу городской логистики.

Впрочем, в мировой сети нефте- и газопроводов важную роль в международной торговле играют только передаточные трубопроводы, в то время как распределительные трубопроводы предназначены для эксплуатации на региональном и местном уровнях.

Многие трубопроводы находятся в частной собственности нефтяных компаний и благодаря высоким оборотам нефти делают их инвестиции весьма рентабельными.

4.3. Узловая инфраструктура международной логистики

Транспортная инфраструктура, одновременно являясь инфраструктурой логистической, составляет самую важную подсистему, обеспечивающую всякое перемещение товаров и грузов. Она может дополняться различными элементами (в частности, пунктирными) и устройствами. Морские и авиационные порты, перегрузочные терминалы имеют большое международное значение как центры обслуживания грузов и раздаточные узлы. Крупные фирмы, специализирующиеся на транспортировке, создают собственные складские центры. Компании, занятые в промышленном секторе, для улучшения продвижения своих продуктов на различные рынки вкладывают инвестиции в центры распределения. Нередко из таких компаний выделяются независимые хозяйствующие субъекты – будущие логистические операторы, оказывающие услуги третьим фирмам. Они создают снабженческие центры – узлы на пересечении главных торговых дорог, которые интегрируют инфраструктурный транспорт и осуществляют комплексное обслуживание груза, выступая важным компонентом международной инфраструктуры логистики.

Логистические центры – это крупные, хорошо оснащенные предприятия, предназначенные для оказания широкого спектра логистических услуг другим фирмам на коммерческой основе.

Логистические центры классифицируются в зависимости от размера, выполняемых функций и инфраструктуры.

Логистические центры принято классифицировать по следующим признакам:

- *по масштабу*: международные центры, региональные, местные;
- *по виду услуг*: универсальные, специализированные, отраслевые;
- *по форме собственности*: смешанной формы собственности и частные.

Эволюция развития международных логистических центров (МЛЦ) представлена в таблице 3.

Таблица 3 – Эволюция международных логистических центров

Этапы и процессы		
1960–1970 гг.	1980–1993 гг.	1994–2009 гг., с 2010 г.
–	Связывание	–
Получение груза	Получение груза	–
Хранение груза	Стыковка	Стыковка
Обработка заказов, предоставление ин-	Обработка заказов, обмен ценной элек-	Обработка заказов, обмен ценной электронной базой данных, сорти-

формации, сортировка	тронной базой данных, сортировка	ровка
Сбор заказов, упаковка	Сбор заказов, упаковка	Подготовка продукции, сбор заказов, упаковка
Укладка на поддоны, маркировка	Укладка на поддоны, маркировка	Укладка на поддоны, маркировка
Погрузка груза, предоставление технической документации	–	–
Отгрузка, работа с документацией	Отгрузка, ведение документации, транспортировка за границу	Отгрузка, работа с документацией, транспортировка за границу, экспортная документация, функционирование свободной экономической зоны, услуги JIT/ECR/QR, согласование норм грузов, выбор курьеров (маршрута), обработка грузов, ревизия и оплата грузов, ревизия (обзоры) безопасности, оценка (измерение) выполненной работы, возвращения от клиентов, выставление счета клиенту

В первоначальной стадии МЛЦ имеет вид большого складского помещения, где скапливаются различные грузы и контейнеры для дальнейшей отправки до пункта назначения. Второй этап развития МЛЦ – это оказание различных услуг на этой территории, что служит созданию продукции с добавленной стоимостью. На завершающих двух этапах представлены уже зрелые формы МЛЦ, когда происходит процесс создания специальных экономических зон с конкретными индустриально-экономической и финансово-инновационной задачами.

На практике для рассмотрения состояния развития транспортно-логистической отрасли можно обратиться к опыту Европы и Азии, как к регионам наиболее интенсивного обмена товарно-сырьевыми потоками. В Европе первые планы или проекты в транспортно-логистической сфере были связаны с развитием инфраструктуры морских портов, характером торговли и промышленной кооперации. На этом фоне в последнее время в Европе складывается тенденция переноса некоторых функций морских портов во внутреннюю территорию, где создаются логистические центры или сухие порты. Это связано с растущей проблемой транспортировки товаров «из» и «до» порта через город, а также большими издержками по созданию новых доков. В результате складывается благоприятная ситуация для развития сухих портов или логистических центров, которые в функциональном плане могут заменить морские порты. Как показывают ре-

зультаты исследования, проведенного Организацией Объединенных Наций (ООН) в 2007 г., развитие логистических центров как сухих портов во внутренних регионах Европы могут способствовать дополнительному экономическому росту в сопредельных регионах. Расширение возможностей мультимодального логистического центра может создать предпосылки для роста выпуска региональной продукции, где будет располагаться эта транспортная инфраструктура. К созданию *крупных логистических центров (хабов)* в Европе приступили не так давно. Понадобились всего лишь какие-то 10–15 лет для того, чтобы единичные примеры строительства мультимодальных центров превратились в необратимую тенденцию, которые уже стали ключевой частью транспортной, производственной и социальной инфраструктуры в европейских странах. Об этом свидетельствуют цифры. Общий оборот только европейского рынка транспортно-логистических услуг в 2007 г. составил 800 млрд евро. В свою очередь, объем контрактной логистики в Европе оценивается в пределах 120–140 млрд евро ежегодно. Долгосрочный рост транспортно-логистических услуг в Европе оценивается в пределах 4–8%, что многократно превышает темпы роста ВВП. При этом к 2020 г. эксперты консалтинговой компании «McKinsey» предсказывают четырехкратное увеличение объемов мировой торговли, что повлечет многократное увеличение спроса и на логистические услуги. Более половины этой индустрии сконцентрировано в трех странах: Германии, Великобритании и Франции.

Германия, которая продолжает извлекать выгоды от расширения европейского рынка после вступления в Европейский союз новых стран, имеет самую большую долю на рынке логистики в Европе (свыше 3 млн м²). За ней следуют Франция и Великобритания (в среднем около 2,5 млн м²). На долю же традиционно устоявшихся торгово-логистических центров Нидерландов и Бельгии приходится около 15% рынка. Вместе с тем, по мнению экспертов, четких критериев в отношении того, какие именно проекты стоит называть крупным мультимодальным хабом, не существует. Его инфраструктура и модель развития зависит от многих факторов: цели создания, движения транспортных потоков по стране и др. Такой проект может появиться в результате частной инициативы и иметь строго определенную единую концепцию. Логистические центры в Германии управляются через наблюдательные органы, которые создаются различными компаниями – участниками проекта (инвесторы, инвестиционные консорциумы, компании по развитию), а также муниципалитетами, профильными ассоциациями и союзами. Во Франции, к примеру, изна-

чально проекты крупных мультимодальных центров развивали две частные компании (одну из них приобрела американская девелоперская компания «Prologis», а другая испытывала финансовые трудности и была национализирована). Таким образом, можно сделать вывод, что для Франции характерна модель смешанного типа.

Л.: [1]–[4], [15].

ТЕМА 5. ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

5.1. Меры стандартизации условий, на которых заключаются экспортные и импортные сделки

Экспортно-импортные логистические операции составляют основу международной логистики. Каждый товар, подлежащий ввозу в страну или вывозу из страны, т. е. становящийся объектом внешнеторговой сделки, подлежит прохождению через достаточно строго установленный режим процедур, связанный с фактом исполнения сделки международной купли-продажи.

Характерной особенностью современных интеграционных процессов является усиление глобализации торговых и финансовых рынков, появление более сложных форм экономического сотрудничества и механизмов правового регулирования, приспособленных к нуждам мировой экономики.

В разных странах принята собственная торговая терминология, что осложняет практику осуществления экспортно-импортных операций.

Международные организации предлагают стандартизировать условия, на которых заключаются экспортные и импортные сделки. *Меры стандартизации* можно классифицировать на три группы.

Во-первых, разрабатываются единообразные правила общего характера по ведению всех типов международных торговых сделок. Одни из них имеют (или могут иметь) силу закона, другие подлежат применению, только если приняты сторонами договора.

Единообразные правила общего характера разрабатываются международными организациями, которые наделены полномочиями по подготовке проектов важнейших международных соглашений. Они составляют международные конвенции, предлагают правила к договорам и другие гармонизирующие меры. Такие организации называются *формулирующими*. Использование структур и механизмов меж-

правительственных организаций облегчает и ускоряет процесс подготовки и принятия международных договоров, направленных на унификацию права.

Во-вторых, в некоторых областях бизнеса (главным образом в торговле готовыми изделиями или оборудованием) имеют хождение *типовые (стандартные) проформы договоров по отдельным видам международных сделок*. Они разрабатываются, в частности, международными торговыми ассоциациями. Всемирную известность приобрели торговые ассоциации Великобритании и их проформы договоров. Типовые договоры разрабатываются и Европейской экономической комиссией ООН. Некоторые проформы используются в договорах на подрядные работы за рубежом. Применение всех разновидностей типовых проформ предполагает наличие соглашения сторон договора купли-продажи. Это же условие соблюдается при внесении в них изменений.

Разработку форм наиболее важных типовых договоров на поставку готовых изделий осуществляли следующие торговые ассоциации:

- Британская конфедерация шерсти;
- Лондонская ассоциация какао (ЛТД);
- Федерация ассоциаций масла, семян и жира (FOSFA);
- Торговая ассоциация пищевого и кормового зерна (C.AFTA);
- Международная организация шерстяного текстиля;
- Ливерпульская хлопковая ассоциация;
- Генеральная лондонская ассоциация производственных брокеров;
- Лондонская ассоциация по джуту;
- Лондонская биржа металлов;
- Лондонская ассоциация торговли каучуком;
- Ассоциация рафинированного сахара;
- Торговая федерация по пиломатериалам Соединенного Королевства.

Кроме того, Европейская экономическая комиссия при ООН опубликовала серию взаимоувязанных руководств по международным договорам подряда.

В-третьих, экспортеры и импортеры часто включают в свои договоры *общие условия*. Они применяются ко всем сделкам, в которых участвует данная сторона, если только их использование не запрещено законодательством одной из стран-участниц. Договоры об общих условиях очень важны для международной купли-продажи, особенно в отсутствие единообразных условий экспортной продажи или типовых проформ договоров.

5.2. Международные организации, разрабатывающие единообразные правила общего характера международной торговли

Основными международными организациями, наделенными полномочиями по подготовке международных соглашений, являются:

1. *Гаагская конференция по международному частному праву* (действует с 1955 г.). Здесь были приняты:

- Конвенция о праве, применимом к переходу права собственности в международной купле-продаже товаров (1958 г.);
- Конвенция о праве, применимом к ответственности изготовителя (1973 г.);
- Конвенция о праве, применимом к международной купле-продаже (1986 г.).

Серьезным препятствием в признании и широком распространении конвенций являются существенные расхождения в доктрине и практике континентальной и англо-американской систем частного и международного частного права.

Республика Беларусь пока не участвует ни в одной из них.

2. Межправительственная организация *«Международный институт по унификации частного права (УНИДРУА)»* (создана в 1926 г. в Риме). Здесь были приняты:

- Конвенция о Единообразном законе о международной купле-продаже товаров (Гаага, 1964 г.);
- Конвенция о заключении договоров международной купли-продажи товаров (Гаага, 1964 г.);
- Женевская конвенция о представительстве в международной купле-продаже товаров (1983 г.);
- Оттавская конвенция о международном финансовом лизинге (1988 г.);
- Оттавская конвенция о международном факторинге (1988 г.).

Принципы международных коммерческих договоров (Рим, 1994 г.) являются факультативными и применяются лишь в случаях, когда между сторонами договора достигнуто соответствующее соглашение.

Принципы УНИДРУА представляют собой результативный анализ международной практики по заключению и исполнению международных коммерческих договоров. В них включены отдельные нормы Венской конвенции, а также основные положения, касающиеся практически всех важных проблем, возникающих при заключении и исполнении международных коммерческих договоров.

3. *Комиссия ООН по праву международной торговли* (создана в 1968 г. со штаб-квартирой в Вене).

Помимо унификации правил международной торговли и соответственно подготовки проектов конвенций на комиссию ООН возложена задача содействовать кодификации международных торговых обычаев и распространению информации в этой области. Ею были приняты:

- Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи (далее – Венская конвенция, 1980 г.);

- Конвенция об исковой давности в международной купле-продаже товаров (Нью-Йорк, 1974 г.; дополнена в 1980 г. в Вене пунктами, гармонизирующими ее с Венской конвенцией 1980 г.);

- Конвенция о международных переводных и международных простых векселях (Нью-Йорк, 1988 г.);

- Конвенция о морской перевозке грузов (Гамбург, 1978 г.).

Республика Беларусь принимает активное участие в работе Комиссии ООН по праву международной торговли, однако пока является участницей только Конвенции о договорах международной купли-продажи товаров.

5.3. Обычай международной торговли или делового оборота

Обычай – правило, утвердившееся в общественной практике в результате многократного применения установившегося подхода к оценке определенного образа отношений, действий человека, коллектива, социальной группы.

Под торговыми обычаями понимаются сложившиеся в торговом обороте единообразные правила, включающие определенные положения по вопросам, которых они касаются.

В ряде международных соглашений имеются прямые указания на применение обычных правил. Так, согласно ст. 9 Венской конвенции стороны связаны любым обычаем, относительно которого они договорились, и практикой, которую они установили в своих взаимных отношениях. При отсутствии договоренности об ином считается, что стороны подразумевали применение к их договору обычая, о котором они знали или должны были знать, который в международной торговле широко известен, и постоянно соблюдается сторонами в договорах данного рода.

Обычные нормы в практике внешней торговли применяются для толкования основных условий договора или его отдельных терминов, а также используются для разрешения вопросов, не отраженных в договоре и характерных для внешнеэкономической сделки в целом.

Применение в договорных отношениях обычая не должно противоречить волеизъявлению сторон договора международной купли-продажи. Необходимо, чтобы обычай соответствовал намерениям обеих сторон и не противоречил согласованным условиям заключенного договора. Стороны договора могут согласовать условия, отличающиеся от принятых обычаев. Вместе с тем следует иметь в виду, что при отсутствии соответствующих норм права торговые обычаи не являются во всех случаях обязательными для сторон, заключивших договор.

К наиболее часто применяемым на практике обычаям относится свод международных правил по толкованию наиболее широко используемых торговых терминов, связанных с договором купли-продажи товаров при организации перевозки товаров различными видами транспорта, – ИНКОТЕРМС (INCOTERMS, International Commercial Trade Terms), разработанный Международной торговой палатой.

В международной практике широко применяются устойчивые правила, именуемые *обычаями международного торгового* или *делового оборота*. Они сложились в предпринимательской сфере в отношениях между физическими и юридическими лицами разных государств. Особенно велико их значение в осуществлении международной торговли, международного торгового мореплавания и международных денежных расчетов. Обычаи не имеют юридической силы, они не могут быть юридическими источниками (строго терминологически это не обычаи, а обыкновения). Однако по воле самих участников международного делового оборота они применяются при регулировании частноправовых отношений. Например, в договоре международной купли-продажи стороны могут предусмотреть применение какого-либо обычая либо группы обычаев, и это, как любое другое контрактное условие, будет регулировать обязательство, вытекающее из договора.

Роль обычаев международного делового оборота весьма значима в регламентации международных экономических связей, однако в силу их неписаного характера бывает трудно установить их содержание и отрегулировать применение. Для облегчения задачи многие международные организации изучают, обобщают и публикуют своего рода своды обычаев по определенным группам вопросов, и такие публикации нередко приобретают популярность. Так, Международной торговой палатой опубликованы:

- Международные правила по унифицированному толкованию торговых терминов (ИНКОТЕРМС в редакции 2010 г.);

- Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов (в редакции 1993 г.);
- Принципы международных коммерческих контрактов (1994 г.);
- Унифицированные правила по инкассо (в редакции 1995 г.);
- Унифицированные правила по договорным гарантиям (1978 г.) и др.

5.4. Виды внешнеторговых сделок

Во внешней торговле выделяют прежде всего импортные и экспортные сделки.

В *импортных сделках* фиксируется покупка и ввоз иностранных товаров для непосредственной реализации их на внутреннем рынке страны-импортера либо для обработки и переработки их с последующей реализацией новой готовой продукции у себя в стране либо за границей.

В *экспортных сделках* фиксируются операции по продаже и вывозу товаров для реализации их на внешнем рынке.

Кроме импортных и экспортных сделок во внешней торговле существует и ряд других сделок, или операций. Рассмотрим некоторые из них.

Часто проводятся *реэкспортные сделки*. Они представляют собой операции по вывозу товаров, ввезенных из-за границы (без их переработки). Это преимущественный вид реэкспортных операций. Провоз товаров транзитом через страну как реэкспорт не рассматривается. Такая реэкспортная сделка фиксирует отправление в третью страну товаров, закупленных за границей, без предварительного завоза их в реэкспортирующую страну.

Иногда имеют место *реимпортные сделки*. Они осуществляются в случаях, когда производится обратный ввоз из-за границы отечественных товаров, не проданных по той или иной причине и не подвергшихся за границей переработке.

Помимо указанных сделок по товарам в практике торговли товарами и услугами применяются и другие виды сделок. В частности, непосредственное отношение к торговому судоходству имеют *сделки по невидимому экспорту* (либо *импорту*). Сделки по невидимому экспорту фиксируют поступление иностранной валюты за услуги, оказываемые одной страной другой стране (например, поступление валюты за перевозки грузов иностранных фрахтователей судами данной страны), либо поступление валюты по страхованию, туризму или от заграничных предприятий.

К внешнеторговым сделкам относятся *договоры мены*, которые подразделяются в свою очередь на товарообменные и компенсационные сделки. Эти виды безвалютных сделок сравнительно широко распространены.

Мена в широком смысле – это договор, по которому с иностранным контрагентом производится обмен товара одной страны на товары другой страны. Мена (так же как и сделки купли-продажи товаров) означает, что право собственности на товар переходит от одной стороны к другой за определенный эквивалент. В отличие от сделок по купле-продаже товаров в данном случае таким эквивалентом являются не деньги, а определенный договором товар либо услуга. К основным видам договора мены, применяемым в международной практике, относят товарообменные, компенсационные, комиссионные и консигнационные сделки.

Товарообменная сделка фиксирует обязательство контрагентов двух стран по обмену товаров установленной стоимости одной страны на другие товары соответствующей стоимости из другой страны. В тех случаях, когда не фиксируется стоимость обмена, указывается их количество. Тогда обмен фиксированного количества товара одной страны производится на фиксированное в сделке количество товара, поступающего из другой страны в обмен.

При *компенсационной сделке* контрагентом предусматривается взаимная поставка разных товаров на равную стоимость. Особенность этих операций состоит в том, что в них контрагентом могут быть несколько экспортно-импортных фирм. При этой сделке взаимные обязательства могут погашаться не только товарами, но и уплатой обусловленной суммы денег или посредством удовлетворения интересов контрагентов в какой-либо другой форме.

Комиссионная сделка предусматривает определенное комиссионное вознаграждение за посредническую деятельность. При *консигнационной сделке* дающий поручение консигнант направляет товар для реализации своему иностранному консигнатору, т. е. фирме, выполняющей это поручение через склад или посредников.

В практике международных экономических отношений применяется также ряд других сделок.

5.5. Понятие внешнеторгового контракта купли-продажи, его отличительные особенности

Внешнеэкономические сделки, значительную часть которых составляют экспорт и импорт товаров, осуществляются на основе международного договора купли-продажи.

Договор купли-продажи – это соглашение, по которому продавец обязуется передать имущество в собственность (полное хозяйственное ведение или оперативное управление) покупателю, а покупатель обязуется принять имущество и уплатить за него определенную денежную сумму. Договор купли-продажи в материально-вещественной форме в международной коммерческой практике называется *контрактом*.

Внешнеторговый договор (контракт) – договор между резидентом и нерезидентом, предусматривающий возмездную передачу товаров, охраняемой информации, исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности, выполнение работ, оказание услуг.

Договор международной купли-продажи, как один из видов внешнеэкономических сделок, с одной стороны, и договор купли-продажи – с другой, имеет свои *особенности*.

Местонахождение сторон договора в разных государствах. Венская конвенция рассматривает договор купли-продажи в качестве международного при условии, что коммерческие предприятия сторон находятся в разных государствах. В этом смысле сама по себе национальная принадлежность сторон не имеет значения. Иными словами, в рамках Венской конвенции договор купли-продажи между организациями разных стран, находящихся на территории одного государства, не будет рассматриваться как международный.

Предметом сделки являются операции по экспорту или импорту товара.

Импортом признается получение резидентом товаров (в том числе по сделкам, не связанным с перемещением товаров через государственную границу Республики Беларусь), охраняемой информации, исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности, выполненных работ, оказанных услуг на возмездной основе от нерезидента.

Экспорт – передача резидентом товаров (в том числе по сделкам, не связанным с перемещением товаров через государственную границу Республики Беларусь), охраняемой информации, исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности, выполнение работ, оказание услуг на возмездной основе нерезиденту.

Использование в расчетных операциях валюты, являющейся для обеих или для одной из сторон иностранной.

Объектом контракта является движимое имущество, приобретенное не для личного, семейного или домашнего использования, т. е. предпринимательских целей.

Договор международной купли-продажи относится к числу консенсуальных, а не реальных, т. е. права и обязанности из него вытекают с момента его заключения, а не с момента передачи товара.

К существенным условиям внешнеторгового договора купли-продажи в Республике Беларусь относят:

- соответствие валюты расчета валютному законодательству;
- наличие наименования, местонахождения (юридического адреса) и банковских реквизитов (наименование банка, банковский идентификационный код или SWIFT-код) нерезидента-контрагента;
- наличие условий расчетов;
- наличие общей стоимости (ориентировочной стоимости) товаров во внешнеторговых договорах, предусматривающих возмездную передачу товаров.

Отсутствие указанных существенных условий может служить основанием для отказа банком в проведении соответствующего платежа.

5.6. Структура внешнеторгового контракта купли-продажи

Договор международной купли-продажи имеет определенную структуру, которая представляет собой перечень последовательно расположенных разделов.

Содержание договора зависит от нескольких факторов:

- от вида договора и его предмета;
- от применяемых к данному договору правовых норм;
- от существующих обычаев, традиций, практики и т. п.;
- от сторон.

В силу этой конкретики нельзя предложить единую структуру договора, которая полностью подходила бы для всех внешнеэкономических договоров.

Вместе с тем рекомендуется включать во все договоры международной купли-продажи конкретные разделы, а сам договор обычно имеет следующую структуру:

1. Преамбула (наименование и номер контракта, место и дата заключения договора, полное юридическое наименование сторон).

2. Основная часть:

- условие о применимом праве;
- предмет договора;
- качество товара;
- срок и дата поставки;
- базисные условия поставки;

- цена;
- условия платежа;
- упаковка и маркировка;
- порядок сдачи-приемки;
- условия о гарантиях;
- рекламации;
- ответственность сторон (штрафные санкции и возмещение убытков);
- обстоятельства непреодолимой силы (форс-мажор);
- страхование;
- арбитражная оговорка;
- другие условия контракта.

3. Заключительная часть (наименования, местонахождение и банковские реквизиты сторон, подписи продавца и покупателя).

Образец контракта на импорт товаров в Республику Беларусь приведен в приложении А.

Стороны, заключившие договор международной купли-продажи, могут вносить и другие дополнительные разделы, не отраженные в предложенном перечне. Содержание договора купли-продажи составляют его условия, которые предварительно согласовываются сторонами с целью определения и согласования их взаимных прав, обязанностей и ответственности.

Рассмотрим отдельные аспекты внешнеторгового контракта купли-продажи.

Определение стороны внешнеторгового контракта купли-продажи.

Наименования сторон в договоре, страны их принадлежности должны быть полными и точными, без сокращений. Недопустимо использование аббревиатур, если только это не общепризнанные наименования. При идентификации договаривающихся сторон точно указывают фирменные наименования, под которыми партнеры зарегистрированы в торговом (государственном) реестре страны принадлежности (организационно-правовая форма), включая номер и тип лицензии на данный вид деятельности, юридический адрес.

По общему правилу сторонами контракта международной купли-продажи выступают субъекты права, основное место деятельности которых находится в разных государствах. Белорусскими участниками такого контракта могут выступать юридические лица, созданные в соответствии с законодательством Республики Беларусь, имеющие постоянное местонахождение на ее территории, а также физические лица, имеющие постоянное или преимущественное место жительства

на территории Республики Беларусь и зарегистрированные в качестве индивидуальных предпринимателей.

Иностранцами участниками контракта могут являться юридические лица и организации, гражданская правоспособность которых определяется по праву иностранного государства – места их учреждения, а также физические лица – иностранные граждане, гражданская правоспособность и дееспособность которых определяются по праву иностранного государства, гражданами которого они являются, и лица без гражданства, гражданская дееспособность которых определяется по праву иностранного государства – места их постоянного жительства.

Условие о применимом праве.

Формирование условий внешнеэкономического контракта может осуществляться *двумя путями* в зависимости от используемой системы права.

Во-первых, право, применимое к обязательствам сторон, может быть избрано сторонами по соглашению, т. е. стороны могут в контракте указать, что применяется право страны-покупателя или страны-продавца, или третьей страны, на территории которой могла заключаться сделка. Включение в контракт условия о применимом праве означает, что стороны принимают на себя обязательство руководствоваться в своих отношениях нормами данного права. Оно может быть также изменено в силу последующего соглашения сторон. Если стороны в контракте в качестве применимого права в общей форме указали на законодательство нескольких государств, суд вправе определить применимое право на основании коллизионных норм.

Во-вторых, если договорные обязательства регулируются правом Республики Беларусь либо законодательством иностранного партнера, то стороны вправе сформировать условия договора либо согласно гражданскому законодательству Республики Беларусь (включая Венскую конвенцию как элемент правовой системы), либо в соответствии с правом иностранного государства.

Практика показала, что стороны чаще выбирают право страны, суд которой будет рассматривать спор. При рассмотрении таких споров следует учитывать, что международные соглашения, регулирующие отдельные виды правоотношений, участницей которых является Республика Беларусь, являются частью правовой системы. Такие договоры имеют приоритет перед национальным законодательством и подлежат применению при рассмотрении конкретных споров по внешнеэкономическим сделкам.

Если в качестве применимого закона будут избраны обычаи международного делового оборота, содержание договора может формироваться на основании положений, содержащихся в Международных правилах по унифицируемому толкованию торговых терминов или Принципах международных коммерческих договоров.

Судебная практика показывает, что хозяйственный суд при разрешении спора, вытекающего из внешнеторговой сделки, применяет обычаи делового оборота в сфере международной торговли в редакции ИНКОТЕРМС в том случае, когда участники сделки договорились об их применении или изменили предусмотренные ими в договоре базисные условия в письменной форме.

Предмет договора.

Предметом договора международной купли-продажи является товар, имеющий таможенную стоимость, ввозимый на таможенную территорию Республики Беларусь либо вывозимый из нее без обязательства об обратном ввозе на таможенную территорию экспортера. Условие контракта о товаре считается оформленным, когда товар не только прямо обозначен в договоре, но и когда договор позволяет определить его наименование и количество.

Наименование поставляемых товаров (виды, марки, модели, год выпуска) должно быть полным, в соответствии с теми данными, которые содержатся в технической документации. Если товар невозможно достаточно коротко описать в контракте (к примеру, поставляется сложное оборудование), оно обозначается общим образом, но в контракте делается ссылка на техническую документацию, которая в данном случае должна признаваться неотъемлемой частью соглашения.

Когда поставляются товары разных качественных характеристик или широкого ассортимента, то они перечисляются *в спецификациях*, прилагаемых к контракту. В контракте необходимо оговорить количество и качество товара. При этом, *если договор не позволяет определить количество проданного товара, он не считается заключенным*. При подсчете количества товара следует иметь в виду, что в мировой практике используются иные меры веса, чем в Республике Беларусь.

Во избежание расхождений количества товара при его приемке по сравнению с отгрузкой в контракте следует специально оговаривать методику проверки количества и, по возможности, использовать единые способы. Следует определить, включается ли тара и упаковка в количество поставляемого товара (применяемый вес: брутто, легаль-

ный вес нетто, вес брутто за нетто и т. д.), если данный вопрос не решен посредством применения базисов ИНКОТЕРМС.

Качество товара.

В международной практике наиболее часто качество товара определяется:

- по стандарту;
- по техническим условиям;
- по спецификации;
- по образцам;
- на условиях предварительного осмотра либо предварительного анализа.

Срок и дата поставки.

Условие о сроке поставки не отнесено к числу тех, при отсутствии которых контракт не может считаться состоявшимся. Однако большое значение этого условия для обеих сторон предопределяет его согласование в подавляющем большинстве контрактов.

Венская конвенция предусматривает, что продавец должен поставить товар:

- в определенную дату, если договор устанавливает или позволяет определить точную дату поставки (редко);
- в течение периода, если договор устанавливает или позволяет определить период времени для поставки;
- в любом другом случае – в срок, сложившийся в данном регионе в соответствующей отрасли торговли аналогичными товарами.

Дата поставки по общему правилу определяется *днем передачи товара*. В контрактах чаще всего предусматривается, что датой поставки считается *дата документа, выданного перевозчиком грузоотправителю*.

Досрочная поставка не всегда отвечает интересам покупателей. Она может, например, повлечь дополнительные складские и транспортные расходы. Поэтому в коммерческой практике она, по общему правилу, признается допустимой лишь с согласия покупателя, которое может быть выражено либо в контракте, либо в более позднем сообщении. Именно из этой посылки исходит Венская конвенция, в пункте 1 ст. 52 которой предусмотрено, что при досрочной поставке покупатель может принять поставку или отказаться от нее. В последнем случае он должен принять такие меры, которые будут являться разумными при данных обстоятельствах для сохранения товара (пункт 1 ст. 86 Венской конвенции).

Цена товара.

Уплата за товар определенной денежной суммы (цены) является основной обязанностью покупателя по договору международной купли-продажи.

Согласно ст. 14 Венской конвенции условием признания офертой предложения о заключении договора является прямое или косвенное установление в нем цены либо порядка ее определения. Между тем в силу ст. 55 Венской конвенции, если договор был заключен юридически действительным способом, но в нем ни прямо, ни косвенно не установлена цена или не предусматривается порядок ее определения, действует, при отсутствии какого-либо упоминания об ином, презумпция о наличии соглашения сторон о цене. Подразумевается, что стороны имели в виду ссылку на цену, которая в момент заключения договора обычно взимались за такие товары, которые продавались при сравнимых обстоятельствах в соответствующей области торговли.

В разделе «О цене» контракта купли-продажи содержится следующая информация:

- цена единицы товара;
- стоимость всей поставки;
- базис цены (транспортные, страховые и другие расходы по доставке товара продавцом, включенные в цену контракта);
- метод определения цены и момент их фиксации (твердые, скользящие, подвижные, с последующей фиксацией);
- валюта цены.

В контрактах международной купли-продажи цена определяется по общему правилу в иностранной валюте. Это вызвано тем, что платежно-расчетные отношения белорусских организаций с зарубежными партнерами (если иное не предусмотрено в межправительственных соглашениях) осуществляются по текущим мировым ценам в свободно конвертируемой валюте. В межправительственных соглашениях с отдельными странами может быть предусмотрена возможность для сторон контракта использовать при платежах как национальные валюты, так и другие способы расчетов. В таких случаях при заключении контракта необходимо применять правила международного договора, заключенного Республикой Беларусь с государством зарубежного партнера.

При составлении текста международного договора купли-продажи рекомендуется предельно точно определять цены поставляемого товара. Отдельными пунктами договора устанавливаются цены товара в денежной единице за единицу товара и общая стоимость проданного по договору товара в денежных единицах.

В условиях инфляции фиксированная цена товара, указанная в контракте, невыгодна продавцу. Он может потребовать от покупателя произвести частичную либо полную предоплату поставляемого товара, что должно быть зафиксировано в контракте.

Цена поставляемого товара может быть установлена в любой иностранной валюте. В текст контракта включается валютная оговорка об условиях платежа (например, оплата стоимости проданного товара по настоящему контракту будет производиться в рублях по курсу доллара США на момент начала поставки). При этом рекомендуется указывать конкретный банк и место его нахождения, т. е. куда будет перечисляться оплата за товар, поскольку курсы национальных валют в каждом банке и городе свои.

Условия расчетов.

Венская конвенция содержит ряд положений, относящихся к производству расчетов, где устанавливается:

- место платежа (ст. 57);
- срок платежа (ст. 58);
- обязанность покупателя производить оплату в установленный срок без необходимости какого-либо запроса или выполнения формальностей со стороны продавца (ст. 59);
- средства правовой защиты продавца как при нарушении покупателем его обязанности по уплате цены (статьи 61–64), так и в случае предвиденного нарушения этой обязанности (статьи 71–73);
- уплата процентов при просрочке платежа без ущерба для любого требования продавца о возмещении убытков на общих основаниях (ст. 78);
- передача продавцу дохода, полученного от товара, когда покупатель обязан возвратить товар.

В большинстве споров, связанных с расчетами, возникает вопрос о применении процентов годовых при просрочке исполнения денежных обязательств.

При определении *условий платежа* в контракте обычно устанавливаются:

- валюта платежа;
- место и срок платежа;
- способ платежа (наличными, расчет в кредит) и форма расчетов (чек, банковский перевод, аккредитив, инкассо, расчет в кредит);
- оговорки, направленные на уменьшение или устранение валютного риска.

При заключении контракта устанавливается, в какой валюте будет произведена оплата товаров. Такой валютой может быть валюта страны-импортера, страны-экспортера или третьей страны.

Валютная оговорка – условие, включаемое во внешнеэкономический контракт купли-продажи с целью страхования экспортера от риска понижения курса валюты платежа между моментом заключения сделки и фактическим моментом оплаты. Валютная оговорка фиксирует курс одной валюты относительно курса другой валюты во избежание валютных потерь.

Сдача-приемка товара.

Под сдачей-приемкой товара понимается передача товара продавцом в распоряжение покупателя в соответствии с условиями контракта купли-продажи.

В отношении сдачи-приемки согласуются:

- вид приемки;
- место и срок сдачи-приемки;
- порядок приемки товаров по количеству и качеству;
- кто проводит приемку.

Арбитражная оговорка.

Арбитражная оговорка определяет порядок разрешения споров, которые могут возникнуть в ходе выполнения условий договора, и наименование суда, где предполагается рассмотрение возможных разногласий.

В случае отсутствия арбитражной оговорки контрагент для защиты своих прав должен обратиться в иностранный суд по месту нахождения ответчика.

5.7. Базисные условия внешнеэкономического контракта

Базисными условиями поставки называют специальные условия, которые определяют обязанности продавца и покупателя по доставке товара и устанавливают момент перехода риска случайной гибели или повреждения товара с продавца на покупателя.

Международно признанным документом, содержащим толкование базисных условий поставки, является ИНКОТЕРМС.

ИНКОТЕРМС 2010 – «Правила ИСС для использования торговых терминов в национальной и международной торговле» – вступили в силу с 1 января 2011 г. (предыдущие редакции были приняты в 1936, 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000 гг.). При отсутствии в договоре

ссылки на конкретную редакцию ИНКОТЕРМС в настоящее время применяются базисные условия ИНКОТЕРМС 2010.

Основная цель ИНКОТЕРМС – снизить так называемые транзакционные издержки сторон (т. е. издержки по заключению договора и (или) разрешению споров). Вместо длительной процедуры согласования отдельных условий стороны могут выбрать одно из стандартных условий (базис), в которое они вправе затем вносить любые изменения. Поэтому ИНКОТЕРМС дает возможность:

- четко и полно оговорить основные права, обязанности и риски сторон по договору;
- исходя из первого пункта распределить расходы сторон (прежде всего, касательно транспортных и таможенных расходов) и рассчитать цену товара.

Между тем ИНКОТЕРМС – это не сам внешнеторговый контракт, это лишь определенный «модуль», включаемый в его текст в качестве составного элемента. Дело в том, что ИНКОТЕРМС регулирует достаточно широкий круг вопросов (место и момент передачи товара, заключение договора перевозки и страхования, лицензии и таможенные платежи, распределение расходов, переход рисков, документооборот, проверку, упаковку, маркировку), но в то же время не касается более важных:

- перехода права собственности на товар;
- порядка расчетов;
- действий сторон в случае нарушения договора;
- размера, видов и форм ответственности сторон.

Термины в ИНКОТЕРМС представляют собой аббревиатуры. Первая буква сокращения указывает момент перехода ответственности за груз от поставщика к покупателю. По этому принципу они делятся на четыре группы (таблица 4).

Таблица 4 – Термины ИНКОТЕРМС 2010

Группа	Термин	Расшифровка	Пояснения
Е (отгрузка, поставщик не участвует в процессе доставки груза)	EXW	Ex Works	Франко завод ... (название места)
F (продавец не оплачивает)	FCA	Free Carrier	Франко перевозчик ... (название места)

ет основную поставку)	FAS	Free Alongside Ship	Франко вдоль борта судна ... (название порта отгрузки)
	FOB	Free On Board	Франко борт ... (название порта отгрузки)
С (основные расходы при поставке несет продавец)	CFR	Cost And Freight	Стоимость и фрахт ... (название порта назначения)
	CIF	Cost, Insurance And Freight	Стоимость, страхование и фрахт ... (название порта назначения)
	CIP	Carriage And Insurance Paid To	Фрахт (перевозка) и страхование оплачены до ... (название места назначения)
	CPT	Carriage Paid To	Фрахт (перевозка) оплачены до ... (название порта назначения)
D (продавец полностью несет ответственность и оплачивает доставку товара покупателю)	DAT	Delivered At Terminal	Поставка на терминале ... (название терминала)
	DAP	Delivered At Point	Поставка в пункте ... (название пункта назначения)
	DDP	Delivered Duty Paid	Поставка с оплатой пошлины ... (название места назначения)

Термины в зависимости от используемого транспорта делятся на две группы:

- поставка любым видом транспорта (морским, воздушным, наземным, железнодорожным) – EXW, FCA, CPT, CIP, DAP, DAT и DDP;
- доставка морским (речным) транспортом – FAS, FOB, CFR и CIF.

ИНКОТЕРМС 2010 в отличие от предыдущих редакций закрепил возможность использования сторонами при наличии на то соглашения сторон электронных сообщений в контрактной практике наравне с бумажными документами.

В ИНКОТЕРМС 2010 обязанности продавца и покупателя представлены в зеркальном отражении. Данные обязанности могут исполняться непосредственно продавцом или покупателем либо иногда в соответствии с условиями договора или согласно применимому праву через таких посредников, как перевозчики, экспедиторы или иные лица, номинированные продавцом или покупателем с определенной целью. Представим краткую характеристику терминов (базисов поставки) ИНКОТЕРМС 2010.

EXW (Ex Works ... (named place)). Франко завод ... (название места).

Термин «EXW» означает, что продавец считается выполнившим свои обязанности по поставке, когда он предоставит товар в распоряжение покупателя на своем предприятии или в другом названном месте (например, на заводе, фабрике, складе и т. п.). Продавец не отвечает за погрузку товара на транспортное средство, а также за таможенную очистку товара для экспорта. Данный термин возлагает минимальные обязанности на продавца, и покупатель должен нести все расходы и риски в связи с перевозкой товара от предприятия продавца к месту назначения.

FCA (Free Carrier ... (named place)). Франко перевозчик ... (название места).

Термин «FCA» означает, что продавец доставит прошедший таможенную очистку товар указанному покупателем перевозчику до названного места. Следует отметить, что выбор места поставки повлияет на обязательства по погрузке и разгрузке товара на данном месте. Если поставка осуществляется в помещении продавца, то продавец несет ответственность за отгрузку. Если же поставка осуществляется в другое место, продавец за отгрузку товара ответственности не несет. Данный термин может быть использован при перевозке любым видом транспорта, включая смешанные перевозки.

FAS (Free Alongside Ship ... (named port of shipment)). Франко вдоль борта судна ... (название порта отгрузки).

Термин «FAS» означает, что продавец выполнил поставку, когда товар размещен вдоль борта судна на причале в указанном порту отгрузки. Это значит, что с этого момента все расходы и риски потери или повреждения товара должен нести покупатель. По условиям FAS на продавца возлагается обязанность по таможенной очистке товара для экспорта. Данный термин может применяться только при перевозке товара морским или внутренним водным транспортом.

FOB (Free On Board ... (named port of shipment)). Франко борт ... (название порта отгрузки).

Термин «FOB» означает, что продавец выполнил поставку, когда товар перешел через поручни судна в названном порту отгрузки. Это значит, что с этого момента все расходы и риски потери или повреждения товара должен нести покупатель. По условиям FOB на продавца возлагается обязанность по таможенной очистке товара для экспорта. Данный термин может применяться только при перевозке товара морским или внутренним водным транспортом.

CFR (Cost and Freight ... (named port of destination)). Стоимость и фрахт ... (название порта назначения).

Термин «CFR» означает, что продавец выполнил поставку, когда товар перешел через поручни судна в порту отгрузки. Продавец обязан оплатить расходы и фрахт, необходимые для доставки товара в названный порт назначения, однако риск потери или повреждения товара, а также любые дополнительные расходы, возникающие после отгрузки товара, переходят с продавца на покупателя. По условиям CFR на продавца возлагается обязанность по таможенной очистке товара для экспорта. Данный термин может применяться только при перевозке товара морским или внутренним водным транспортом.

*CIF (Cost, Insurance and Freight ... (named port of destination)).
Стоимость, страхование и фрахт ... (название порта назначения).*

Термин «CIF» означает, что продавец выполнил поставку, когда товар перешел через поручни судна в порту отгрузки. Продавец обязан оплатить расходы и фрахт, необходимые для доставки товара в указанный порт назначения, но риск потери или повреждения товара, как и любые дополнительные расходы, возникающие после отгрузки товара, переходят с продавца на покупателя. На продавца возлагается также обязанность приобретения морского страхования в пользу покупателя против риска потери и повреждения товара во время перевозки. Следовательно, продавец обязан заключить договор страхования и оплатить страховые взносы. Данный термин может применяться только при перевозке товара морским или внутренним водным транспортом.

*CIP (Carriage and Insurance Paid To ... (named place of destination)).
Фрахт (перевозка) и страхование оплачены до ... (название места назначения).*

Термин «CIP» означает, что продавец доставит товар названному им перевозчику. Кроме этого, продавец обязан оплатить расходы, связанные с перевозкой товара до названного пункта назначения. Это означает, что покупатель берет на себя все риски и любые дополнительные расходы после передачи продавцом товара перевозчику. При этом на продавца возлагается обязанность по обеспечению страхования от рисков потери и повреждения товара во время перевозки в пользу покупателя. Следовательно, продавец заключает договор страхования и оплачивает страховые взносы. В случае осуществления перевозки в пункт назначения несколькими перевозчиками переход риска произойдет в момент передачи товара в попечение первого перевозчика. По условиям CIP на продавца возлагается обязанность по таможенной очистке товара для экспорта. Данный термин может применяться при перевозке товара любым видом транспорта, включая смешанные перевозки.

CPT (Carriage Paid To ... (named place of destination)). Фрахт (перевозка) оплачен до ... (название места назначения).

Термин «СРТ» означает, что продавец доставит товар названному им перевозчику. Кроме этого, продавец обязан оплатить расходы, связанные с перевозкой товара до названного пункта назначения. Это означает, что покупатель берет на себя все риски потери или повреждения товара, как и другие расходы после передачи товара перевозчику. В случае осуществления перевозки в согласованный пункт назначения несколькими перевозчиками переход риска произойдет в момент передачи товара в попечение первого из них. По условиям СРТ на продавца возлагается обязанность по таможенной очистке товара для экспорта. Данный термин может применяться при перевозке товара любым видом транспорта, включая смешанные перевозки. От термина «СIP» термин «СРТ» отличается отсутствием обязанности продавца по страхованию груза в пользу покупателя.

DAT (Delivered At Terminal ... (named terminal of destination)). Поставка на терминале ... (название терминала).

Термин «DAT» означает, что продавец осуществляет поставку, когда товар, разгруженный с прибывшего транспортного средства, предоставлен в распоряжение покупателя в согласованном терминале в поименованном порту или в месте назначения. Терминал включает любое место, закрытое или нет, такое как причал, склад, контейнерный двор или автомобильный, железнодорожный, или карго авиатерминал. Продавец несет все риски, связанные с доставкой товара и его разгрузкой на терминале в поименованном порту или в месте назначения. Сторонам рекомендуется наиболее точно определить терминал и по возможности определенный пункт на терминале в согласованном порту или месте назначения, поскольку риски до этого пункта несет продавец. Продавцу рекомендуется обеспечить договоры перевозки, в которых точно отражен такой выбор. Термин «DAT» может быть использован независимо от избранного вида транспорта, а также при использовании более чем одного вида транспорта.

DAP (Delivered At Point ... (named point of destination)). Поставка в пункте ... (название пункта).

Термин «DAP» означает, что продавец осуществляет поставку, когда товар предоставлен в распоряжение покупателя на прибывшем транспортном средстве, готовом к разгрузке, в согласованном месте назначения. Продавец несет все риски, связанные с доставкой товара в названное место. Сторонам рекомендуется также наиболее точно определить пункт в согласованном месте назначения, поскольку риски до этого пункта несет продавец. Продавцу рекомендуется обеспе-

чить договоры перевозки, в которых точно отражен такой выбор. Данный термин может быть использован независимо от избранного вида транспорта, а также при использовании более чем одного вида транспорта.

DDP (Delivered Duty Paid ... (named place of destination)). Поставка с оплатой пошлины ... (название места назначения).

Термин «DDP» означает, что продавец предоставит прошедший таможенную очистку и неразгруженный с прибывшего транспортного средства товар в распоряжение покупателя в названном месте назначения. Продавец обязан нести все расходы и риски, связанные с транспортировкой товара, любые сборы для импорта в страну назначения (под словом «сборы» здесь подразумевается ответственность и риски за проведение таможенной очистки, а также за оплату таможенных формальностей, таможенных пошлин, налогов и других сборов). В то время как термин «EXW» возлагает на продавца минимальные обязанности, термин «DDP» предполагает максимальные обязанности продавца. Данный термин может применяться независимо от вида транспорта.

5.8. Порядок подготовки, заключения, изменения, прекращения действия внешнеторгового контракта купли-продажи

Основными действиями резидента при осуществлении экспорта (импорта) товаров в Республике Беларусь являются:

1. Регистрация в качестве участника внешнеэкономической деятельности (если фирма ранее не была зарегистрирована).
2. Переговоры по согласованию условий внешнеторгового контракта:

- Определение вида договора.
- Определение формы договора.

При заключении договора международной купли-продажи необходимо помнить, что данный вид договора является консенсуальным.

Республика Беларусь, присоединяясь к Венской конвенции, сделала специальную оговорку о необходимости заключения таких договоров в письменной форме, если хотя бы один из контрагентов имеет свое коммерческое предприятие на территории Беларуси. На аналогичных условиях Венскую конвенцию подписали Российская Федерация, Украина, Венгрия, Китай и Аргентина.

- Определение структуры договора (преамбула, основная часть, заключительная часть), использование типовой формы контракта.

- Определение существенных условий договора. Существенными являются условия о предмете договора, условия, которые названы в законодательстве как существенные, необходимые или обязательные для договоров данного вида, а также все те условия, относительно которых по заявлению одной из сторон должно быть достигнуто соглашение (наименование товара, количество товара, цена или порядок их определения, условия расчета, соответствие валюты расчета валютному законодательству; наличие наименования, местонахождения (юридического адреса) и банковских реквизитов нерезидента-контрагента – наименование банка и банковский идентификационный код или SWIFT-код; согласование базиса поставки и других условий договора).

3. Заключение договора.

В соответствии с законодательством Республики Беларусь договор заключается посредством направления оферты (предложения заключить договор) одной из сторон и ее акцепта (принятия предложения) другой стороной. В ст. 403 Гражданского кодекса Республики Беларусь установлен порядок определения момента заключения договора. Договор признается заключенным в момент получения лицом, направившим оферту, ее акцепта (консенсуальный договор).

4. Получение необходимых лицензий, сертификатов, разрешений.

5. Подготовка товара к поставке: упаковка, маркировка, подготовка отгрузочных документов (при экспорте).

6. Регистрация сделки в обслуживаемом банке (в установленных случаях).

По каждому внешнеторговому договору (а в случае, когда в соответствии с условиями договора его исполнение осуществляется на основании отдельно подписанных приложений, – по каждому отдельно подписанному приложению к внешнеторговому договору), если стоимость товаров составляет 3 000 евро в эквиваленте и более, экспортер (импортер) обязан до отгрузки товаров зарегистрировать сделку в банке, обслуживающем счет экспортера (импортера).

Регистрация сделки – проставление на документе (документах), посредством которого оформлено заключение внешнеторгового договора (а в случае, когда в соответствии с условиями договора его исполнение осуществляется на основании отдельно подписанных приложений, – на каждом отдельно подписанном приложении к внешнеторговому договору), оттиска штампа банка с указанием регистрационного номера сделки и заверением его подписью уполномоченного работника банка (при электронном документообороте – ука-

зание регистрационного номера сделки и заверение его электронной цифровой подписью).

Если условиями расчетов по внешнеторговому договору по импорту товаров предусмотрено предварительное поступление товаров от нерезидента до проведения импортером платежей и фактически на протяжении всего времени исполнения данного договора будут соблюдаться вышеназванные условия расчетов независимо от количества и периодичности поступлений товаров и проводимых по ним платежей в рамках договора, то *регистрация сделки по договору не требуется*. Аналогично рассматривается необходимость регистрации сделки по внешнеторговому договору, например, предусматривающему экспорт товаров.

Регистрация сделки осуществляется уполномоченным работником банка, обслуживающим счет экспортера (импортера), по заявительному принципу в день представления экспортером (импортером) (его уполномоченным представителем) документа (документов), посредством которого оформлено заключение внешнеторгового договора, либо отдельно подписанного приложения к внешнеторговому договору, путем проставления на таком документе (документах) оттиска штампа банка с указанием регистрационного номера сделки и заверением его подписью уполномоченного работника банка (при электронном документообороте – указание регистрационного номера сделки и заверение его электронной цифровой подписью).

В случае отказа в регистрации сделки отгружать товары, передавать охраняемую информацию, исключительные права на результаты интеллектуальной деятельности, выполнять работы и оказывать услуги нерезиденту либо проводить платежи нельзя. Нужно установить причину отказа в регистрации сделки и, устранив ее, зарегистрировать сделку.

7. Таможенное оформление товара (оформление таможенной декларации, статистической декларации, периодической статистической декларации; таможенная очистка).

8. Завершение внешнеторговой операции купли-продажи.

Резиденты обязаны обеспечить завершение каждой внешнеторговой операции в полном объеме в следующие сроки:

- при экспорте – не позднее 180 календарных дней с даты отгрузки товаров;
- при импорте – не позднее 90 календарных дней с даты проведения платежа.

При экспорте внешнеторговая операция может быть завершена путем:

- поступления денежных средств за переданные товары согласно внешнеторговому договору;
- получения страхового возмещения по договору страхования экспортного риска, заключенному между экспортером (банком) и страховой организацией либо нерезидентом и страховой организацией;
- возврата переданных по внешнеторговому договору резидентами товаров (охраняемой информации, исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности);
- поступления денежных средств (за вычетом дисконта) по договору финансирования под уступку денежного требования (факторинг), заключенному между экспортером и банком (небанковской кредитно-финансовой организацией);
- не денежного прекращения обязательств способами, определенными Советом Министров Республики Беларусь совместно с Национальным банком Республики Беларусь.

При импорте внешнеторговая операция может быть завершена путем:

- получения товаров (охраняемой информации, исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности), выполнения работ, оказания услуг и платы за них согласно внешнеторговому договору;
- получения страхового возмещения по договору страхования предпринимательского риска, заключенного между импортером и страховой организацией либо нерезидентом и страховой организацией;
- получения денежных средств по банковской гарантии;
- возврата денежных средств (за вычетом комиссий банков-нерезидентов), ранее перечисленных в качестве платы за товары (охраняемую информацию, исключительные права на результаты интеллектуальной деятельности), выполненные работы, оказанные услуги;
- не денежного прекращения обязательств способами, определенными Советом Министров Республики Беларусь совместно с Национальным банком Республики Беларусь.

5.9. Понятие международной перевозки грузов

Перевозки грузов и пассажиров между двумя и более странами именуются *международными перевозками*.

Международным перевозкам присущи два основных признака:

- они осуществляются между двумя и более странами;
- их выполнение регулируется условиями, установленными международными соглашениями.

Первый признак следует из особенности международного транспорта, т. е. наличия иностранного элемента: перевозка выполняется за границу. При этом возникают специфические вопросы транспортного характера, отличающие международные перевозки от внутренних.

Второй признак связан со спецификой правовых отношений при международных перевозках. Поступление грузов и пассажиров на территорию иностранного государства может осуществляться в двух различных юридических ситуациях: при наличии двустороннего или международного соглашения о международном сообщении либо при его отсутствии. Различия в эксплуатации тех или иных видов транспорта в разных государствах часто не позволяют осуществлять перевозку на иностранных дорогах на основании норм внутреннего права (особенно это касается железнодорожного транспорта). Для устранения возникающих трудностей на практике идут по пути заключения международных соглашений.

В мировой практике различают несколько видов международных перевозок в зависимости от следующих классификационных признаков:

- по количеству используемых транспортных средств:
 - перевозки отдельными видами транспорта;
 - перевозки смешанного сообщения;
- в зависимости от предмета транспортных операций:
 - перевозки грузов;
 - перевозки пассажиров;
 - перевозки грузовобагажа;
- в зависимости от периодичности транспортных операций:
 - перевозки регулярные (линейные);
 - перевозки нерегулярные (чартерные);
- с учетом порядка прохождения пограничных пунктов (пунктов следования):
 - перевозки бесперегрузочные (беспересадочные);
 - перевозки перегрузочные (пересадочные);
- по характеру перевозки на территории иностранного государства:
 - перевозки соседские;
 - перевозки транзитные;
 - перевозки сквозные (круговые, кольцевые).

5.10. Выбор вида транспорта для международной перевозки грузов

Перевозка грузов и пассажиров может осуществляться следующими видами транспорта: железнодорожным, автомобильным, морским, речным, воздушным. При транспортировке грузов также используется трубопроводный транспорт.

Выбор наилучшего для международной перевозки вида транспорта базируется на сумме четырех ключевых показателей, а именно:

- скорость;
- стоимость;
- надежность;
- качество перевозки.

Каждый вид транспорта при его использовании для перевозки грузов отличается своей спецификой.

Железнодорожный транспорт характеризуется:

- относительной дешевизной перевозок;
- возможностью доставки «до двери» за счет строительства подъездных путей предприятий, железнодорожных веток к морским портам;
- возможностью перевозки двух типов грузов: в контейнерах и на сыпью (наливом);
- независимостью от климатических условий.

В то же время использование железнодорожного транспорта предполагает высокие материальные затраты, связанные со строительством железных дорог, их эксплуатацией и содержанием станционных сооружений.

Отличительными особенностями *автомобильного транспорта* являются:

- возможность наиболее удобного вида доставки «от двери до двери»;
- низкие издержки упаковки;
- экономичность и большая скорость перевозки на небольшие расстояния.

Использование автомобильного транспорта ограничено при перевозке значительных партий грузов и на большие расстояния. Автотранспорт является достаточно дорогим видом транспорта, и его эксплуатация зависит от дорожной сети.

К отличительным особенностям *морского транспорта* относятся:

- низкая себестоимость перевозок, особенно с учетом значительных расстояний транспортировки;
- большая грузоподъемность;
- незаменимость в силу географических особенностей;
- возможность перевозки с использованием контейнеров.

В то же время использование морского транспорта ограничивается пропускной способностью портов и каналов, сезонностью морских

перевозок в северных районах. Особенностью морского транспорта является также небольшая скорость перевозок.

Речной транспорт характеризуется:

- невысокой себестоимостью перевозок;
- возможностью использования в районах, где не развита железнодорожная и автодорожная сеть;
- большой грузоподъемностью.

Однако транспортировка речным транспортом имеет ряд недостатков, основные из них – сезонность работы на большинстве рек мира, необходимость считаться с естественным географическим расположением водных путей, которое часто не совпадает с направлениями грузопотоков.

Специфика *воздушного транспорта* заключается в следующем:

- высокая скорость доставки;
- использование при обслуживании экспресс-поставки;
- возможность доставки в районы, где не могут быть использованы другие виды транспорта;
- высокая сохранность груза в пути.

В то же время авиатранспорт является самым дорогим видом транспорта и используется прежде всего при перевозках высокоценных дорогостоящих грузов. Необходимо учитывать и большое количество ограничений по загрузке. Он отличается ограниченной грузоподъемностью, зависит от погодных условий.

Особенностями *трубопроводного транспорта* являются:

- низкая себестоимость транспортировки;
- высокий уровень автоматизации операций;
- обеспечение непрерывности подачи груза.

В то же время строительство трубопроводов требует значительных материальных средств, эксплуатация их возможна только в одном направлении, объемы транспортировки ограничены пропускной способностью труб. Когда месторождение иссякает, трубопроводы становятся бесполезными.

5.11. Виды дополнительных операций, связанных с перевозкой грузов

Выбор транспортного средства и непосредственно перевозка являются основной составляющей процесса транспортировки груза. Другая составляющая охватывает комплекс разнообразных дополнительных операций, связанных с перевозкой грузов, но выходящих за пределы функций перевозчика.

Наиболее часто прибегают к таким дополнительным операциям, как стивидорные, брокерские, фрахтовые, бункерные операции и операции страхования.

Стивидорные операции – это операции по погрузке, разгрузке и перегрузке груза, его укладке и утруске на транспортном средстве. Эти операции выполняются специализированными организациями, фирмами-стивидорами.

Брокерские операции весьма разнообразны и связаны с пребыванием судна в порту. К ним относятся обеспечение причала, буксировка, организация снабжения судна топливом, водой, продуктами, контроль за выполнением грузовых работ и др.

Фрахтовые операции – это операции по аренде транспортных средств.

Бункерные операции – это операции по обеспечению поставки и загрузки транспортных средств топливом и водой (последние выполняются при морской перевозке).

Содержание операций страхования зависит от вида страхования. При страховании груза страховщик обязуется возместить имущественные потери страхователю (владельцу товара или судовладельцу).

5.12. Транспортно-экспедиторское обслуживание грузов при международной перевозке

Экспортерам, особенно впервые занимающимся импортом, или при смешанных (интермодальных) перевозках целесообразно использовать услуги специализированных организаций по транспортно-экспедиторскому обслуживанию грузов.

В международной практике большое распространение получили следующие *транспортно-экспедиторские операции*:

- экспедирование грузов;
- переупаковка, перемаркировка и комплектация погрузочных партий посредством заключения договора о перевозке;
- помощь в таможенном, санитарном и другом оформлении отправки товаров;
- организация погрузки-разгрузки и хранения грузов;
- оформление с перевозчиком актов о недопоставках или излишках товара, порче и повреждении груза или тары;
- содействие расчетам импортера с экспортером за товар путем передачи банку по месту отгрузки согласованных документов.

При выборе экспедитора предпочтение следует отдавать тому, кто знаком:

- с экспортным рынком;
- со всеми требованиями и правами на транспорте;
- с документацией, особенностями прохождения таможи и выполнения банковских операций.

Данные услуги осуществляют логистические провайдеры 4PL и 3PL.

Экспедитору должны быть известны специальные требования к товарам, с которыми он работает. Получить информацию о репутации экспедиторов можно в различных организациях. Так, в Великобритании следует обратиться в Британскую международную фрахтовую ассоциацию.

Транспортно-экспедиционное обслуживание осуществляется на основании заключенных договоров (договор транспортной экспедиции, договор транспортной экспедиции транзитных грузов в смешанном железнодорожно-водном сообщении, договор по транспортной экспедиции экспортно-импортных грузов и др.).

5.13. Транспортная документация при международной перевозке грузов, правовое регулирование

Для осуществления международных перевозок необходимо составление транспортной документации, отвечающей определенным требованиям. Транспортная документация является доказательством договора перевозки, определяет ее условия, выполняет такие важные функции, как расчетная и учетная. *Особенность транспортных документов* на грузы международного сообщения состоит в том, что по содержанию и форме они должны обеспечивать выполнение таможенных, административных и других необходимых процедур в странах следования груза.

Правовое регулирование в данной сфере предполагает решение основных вопросов перевозок посредством международных соглашений между государствами и транспортных конвенций, в которых содержатся унифицированные нормы, единообразно определяющие условия международных перевозок грузов: требования к перевозочной документации, порядок приема груза к перевозке и выдачи его в пункте назначения, ответственность перевозчика, процедуру предъявления к перевозчику претензий и исков. При отсутствии единообразных материально-правовых норм действуют нормы транспортных конвенций или национального законодательства.

Рассмотрим эти вопросы дифференцированно по видам транспорта.

При использовании железнодорожного транспорта *договор перевозки устанавливается железнодорожной накладной*, которая является соглашением о перевозке, заключенным между грузоотправителем и администрацией железной дороги.

Международная перевозка товаров по железной дороге регулируется Международной конвенцией о перевозке товаров по железной дороге (СИМ) от 25 февраля 1961 г. Закон о международных транспортных конвенциях 1983 г. оставил СИМ в действии как часть Конвенции о международных перевозках по железной дороге 1980 г. (СОТИФ) с названием «Единые правила о договоре международных перевозок по железной дороге».

Железнодорожная накладная оформляется отправителем или от его имени экспедитором при использовании формуляров, выданных администрацией железной дороги. В ней содержатся сведения об имени и адресе отправителя, получателя, названии станции назначения, наименовании груза, данные о его весе, указание вида отправления, маршрута движения, тарифа за перевозку, объявленной ценности груза и др. Железнодорожная накладная выписывается на имя грузополучателя и следует с грузом. У грузоотправителя остается дубликат. Поставив штампель на накладной и дубликате, перевозчик скрепляет заключение договора перевозки.

В соответствии с условиями соглашения СИМ товар может высылаться на основе прямых накладных транзитом через различные страны вплоть до конечной станции назначения. Тариф за перевозку оплачивается полностью в месте отправления груза. Оформление прямой накладной означает заключение договора перевозки не только с администрацией железной дороги страны отправления груза, но и с железнодорожными властями всех стран по маршруту движения.

Железнодорожная накладная является именным документом. Передача его, а также передача прав на него невозможна. Это свойство данного документа следует учитывать при выборе условий платежа. Покупатель получает право собственности на товар после его прибытия на станцию назначения независимо от формы оплаты.

Международная накладная автомобильного транспорта является документом, подтверждающим соглашение об автомобильных перевозках между отправителем и организацией-перевозчиком.

Международная перевозка грузов автотранспортом регулируется Конвенцией «О договоре международной перевозки грузов автомобильным транспортом» (CMR), подписанной в Женеве 19 мая 1956 г. Республика Беларусь присоединилась к данной конвенции 5 апреля

1993 г. Этот документ применим и в случае, если только одна страна – отправки или доставки – является членом данной конвенции.

Договор международной автомобильной перевозки оформляется товарно-транспортной накладной CMR. В ней указываются все необходимые данные на груз, место и дата ее составления, наименование и адрес отправителя груза, перевозчика и получателя, место и дата принятия груза к перевозке, стоимость перевозки, способ упаковки, число грузовых мест, масса груза. В случае необходимости в накладной могут содержаться инструкции грузоотправителя перевозчику в отношении страхования груза и сроков его доставки.

Накладная должна выписываться не менее чем в трех экземплярах и подписываться грузоотправителем и перевозчиком. Первый экземпляр вручается отправителю, второй экземпляр оформляется для грузополучателя и прилагается к товару, третий – остается у перевозчика. Отправитель имеет право распоряжаться товарами до момента вручения второго экземпляра накладной конкретному грузополучателю. Грузополучатель имеет право распоряжаться товарами уже с момента составления накладной только в том случае, если отправитель оговорил это в накладной или грузополучатель потребовал от перевозчика на основании своей квитанции представить ему второй экземпляр накладной и товары.

Перевозка грузов в международном автомобильном сообщении осуществляется с пересечением государственных границ и связана с выполнением определенных пограничных и таможенных формальностей. Наиболее важное место среди них занимает таможенный контроль перевозимых товаров и самих транспортных средств.

Комитетом по внутреннему транспорту Европейской экономической комиссии ООН в ноябре 1975 г. разработана Таможенная конвенция о международной перевозке грузов с применением книжки МДП (англ. TIR, т. е. международные дорожные перевозки). Участниками этой конвенции являются более 40 государств, включая страны Европейского союза. Она применяется в европейском регионе, Северной Африке, на Ближнем Востоке, в США, Канаде, Чили, Уругвае и др.

Главная цель таможенных транзитных систем – максимально облегчить и ускорить международные перевозки грузов под таможенными печатями и пломбами, обеспечить надежность таможенного контроля и соответствующие гарантии для транзитных стран. Основные принципы системы МДП заключаются в следующем:

- Грузы перевозятся в надежных транспортных средствах или контейнерах, которые полностью исключают возможность доступа к пе-

ревозимому грузу без видимого нарушения или повреждения таможенных обеспечений (пломб, печатей), наложенных в стране «первого отправления».

- Пошлины и сборы, в отношении которых существует риск неуплаты, должны обеспечиваться международной гарантией на весь период перевозки.

- С грузом должна следовать международно признанная книжка, выданная в стране отправления и действительная в качестве контрольного документа в странах отправления, транзита и назначения.

- Меры таможенного контроля, осуществляемые в стране отправления, должны признаваться странами транзита и назначения.

Международная система гарантий является элементом транзитного режима МДП. Эта система предусматривает, что национальное объединение, представляющее перевозчиков своей страны и признанное ее таможенным органом, гарантирует уплату любых пошлин и сборов, которые могут быть не уплачены перевозчиком в ходе транзитных транспортных операций с применением книжки МДП.

Максимальная страховая сумма для обыкновенной книжки МДП (Carnet TIR) – 50 000 долл. США, для книжки МДП, составленной для перевозки алкогольных напитков и табачных изделий (Carnet TIR tabac, alcool), – 200 000 долл. США.

Одним из условий получения книжки МДП перевозчиками Республики Беларусь является предоставление в Белорусскую ассоциацию международных автомобильных перевозок документов, подтверждающих страхование таможенных рисков либо гарантии банка об уплате всех сумм в размере 50 000 долл. США по каждой книжке.

После загрузки на основании накладной CMR и других документов, характеризующих товар, оформляется *грузовой манифест книжки*. В книжке МДП заполняется только необходимое для данной перевозки количество отрывных листов, исходя из расчета один лист на каждую таможенную, через которую проходит перевозка, включая таможенную, места отправления и назначения.

Если предприятие осуществляет международные автомобильные перевозки собственным транспортом, то необходимо выполнять ряд требований. Автотранспортное средство должно отвечать требованиям, в том числе техническим, установленным к автотранспортным средствам Международной конвенцией о дорожном движении и Протоколом о дорожных знаках и сигналах. Необходимо иметь лицензию на международную перевозку. Перевозка должна быть оформлена международной товарно-транспортной накладной с приложением всей необходимой сопроводительной документации. Водитель дол-

жен иметь международные права и визы страны назначения и транзитных стран.

Коносамент морского транспорта представляет собой обязательство доставки груза по назначению морским путем.

Коносамент содержит следующие реквизиты: название судна, наименование перевозчика, указание порта и стран погрузки и назначения, наименование отправителя и получателя, размер платежей за перевозку, наименование груза и обозначение на нем марки, числа мест или количества груза, а в необходимых случаях – данные о внешнем виде, состоянии и свойствах груза, время и место выдачи коносамента, количество выписанных экземпляров.

До подписания коносамента должны быть урегулированы все вопросы, связанные с оплатой фрахта.

На бланках коносаментов указывается отметка о состоянии груза по внешнему виду. Коносамент без замечаний к грузу называется чистым, а констатирующий дефекты в состоянии товара или упаковки, – нечистым, грязным. Банки не принимают к оплате коносаменты с замечаниями.

На практике важное значение имеет правильное датирование коносамента. В случае, если груз принят на борт, на коносаменте делается дополнительная отметка «на борту». Небортовой коносамент оформляется для груза, принятого к перевозке, но не погруженного на судно, например, при условии FAS или при линейных перевозках, когда груз помещается на складе перед его отправкой. Если небортовой коносамент обозначен как «бортовой», то в нем указывается дата поступления товара в распоряжение перевозчика и дата его погрузки на судно.

Обычно коносамент выписывается в трех и более экземплярах. Все экземпляры коносаментов, составляющие полный комплект, являются оригиналами, и на них ставится штамп «оригинал». В некоторых случаях обозначается порядковый номер оригинала. Кроме оригиналов выписывается необходимое количество копий – для агента судна, таможни, портовой администрации, транспортно-экспедиторской фирмы и др. Чтобы подчеркнуть их вспомогательный характер, на данных коносаментах ставится штамп «копия».

Коносаменты могут быть именными, на предъявителя и ордерными. *Именной коносамент* предполагает, что товар должен быть доставлен и передан конкретному получателю, на чье имя выписан коносамент; по *коносаменту на предъявителя* – лицу, которое предъявит коносамент. *Ордерный коносамент* означает, что грузоотправитель может передать свои права третьему лицу, индоссировав коносамент. В графе «наименование получателя» должно быть указано «to order

of ...» и далее наименование лица, на чье имя индоссирован коносамент.

Если морская транспортировка составляет только часть общей перевозки и товары должны перевозиться другими наземными и морскими перевозчиками, то целесообразно оформить *сквозной коносамент*. В этом случае грузоотправитель имеет дело только с перевозчиком, который подписывает коносамент. Перевозчик принимает на себя ответственность за перегрузку с последующими перевозками.

В случае разделения груза, отправленного по одному коносаменту, на малые партии и продажи его разным покупателям оформляется *делвери-ордер*, который относится к конкретным частям всего груза.

Коносамент речного транспорта – транспортный документ, подтверждающий заключение соглашения между экспортером и перевозчиком о перевозке товара по рекам. В отношении этих перевозок действует право страны перевозчика. Однако следует учитывать и право транзитных стран и страны назначения.

Коносамент для речного транспорта чаще всего является именованным документом, но может быть и ордерным с соответствующим индоссаментом.

Международная накладная воздушного транспорта является документом, подтверждающим заключение соглашения о воздушной перевозке товара в рамках международного оборота.

Авиагрузовая накладная является именованным документом и не подлежит передаче. Она не является товарораспорядительным документом. Авиадokument и указанные в нем данные являются лишь доказательством того, что договор заключен, груз принят к авиаперевозке и учтены условия его выполнения.

К воздушному транспорту применяются положения, установленные Международной конвенцией по воздушному транспорту (International air transport association, IATA).

В авиатранспортном документе указываются место и дата составления накладной, места отправки и доставки, характер груза, фамилия и адрес грузоотправителя, первого перевозчика и грузополучателя, сумма платежа за перевозку и др.

Накладная воздушного транспорта оформляется в трех оригинальных экземплярах и вручается вместе с грузом. Первый экземпляр предназначен для перевозчика и подписывается грузоотправителем, второй – для грузополучателя и подписывается грузоотправителем, третий экземпляр подписывается перевозчиком и возвращается грузоотправителю после приемки груза для перевозки.

Документ смешанной перевозки удостоверяет договор смешанной перевозки, принятие груза перевозчиком и его обязательство доставить груз в соответствии с условиями договора.

Документ смешанной перевозки охватывает весь процесс транспортировки, что исключает необходимость в составлении отдельных документов на каждом этапе смешанной перевозки. Оформление данных документов регламентируется Унифицированными правилами в отношении документации на смешанные перевозки, разработанными в 1975 г. Международной торговой палатой.

Документ смешанной перевозки имеет следующие функции:

- подтверждает наличие договора;
- является распиской в получении груза;
- рассматривается как товарораспорядительный документ.

Оборотный документ смешанной перевозки, как и коносамент, позволяет сторонам передавать право собственности на груз или отдать груз в залог кредитору при его нахождении в пути.

Л.: [1], [2], [5]–[7], [15].

ТЕМА 6. ТАМОЖЕННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

6.1. Понятие и право выбора таможенной процедуры. Классификация таможенных процедур

Перемещение товаров через таможенную границу производится в соответствии с таможенными процедурами.

Таможенная процедура – совокупность норм, определяющих для таможенных целей требования и условия пользования и (или) распоряжения товарами на таможенной территории ЕАЭС или за ее пределами.

Установление таможенных процедур имеет большое практическое значение, так как определяет меры экономического регулирования экспорта и импорта товаров, применение видов ставок тарифов, характер владения, пользования и распоряжения товарами. В настоящее время в практике могут использоваться следующие *таможенные процедуры*:

- выпуск для внутреннего потребления;
- экспорт;
- таможенный транзит;

- таможенный склад;
- переработка на таможенной территории;
- переработка вне таможенной территории;
- переработка для внутреннего потребления;
- временный ввоз (допуск);
- временный вывоз;
- реимпорт;
- реэкспорт;
- беспошлинная торговля;
- уничтожение;
- отказ в пользу государства;
- свободная таможенная зона;
- свободный склад;
- специальная таможенная процедура.

Таможенные процедуры классифицируются по ряду признаков.

В зависимости *от целей перемещения* товаров таможенные процедуры делятся на три группы.

Первая группа включает процедуры, предусматривающие размещение товаров на таможенной территории ЕАЭС. К ним относят:

- таможенные процедуры, в которых товары снимаются с таможенного контроля:

- с передачей товаров заявителю (выпуск для внутреннего потребления, реимпорт);

- без передачи товаров заявителю (отказ в пользу государства);

- таможенные процедуры, в которых товары не снимаются с таможенного контроля:

- с передачей товара заявителю (временный ввоз, переработка на таможенной территории, переработка для внутреннего потребления, свободная таможенная зона, свободный склад, беспошлинная торговля, уничтожение);

- с передачей лицу, имеющему специальное разрешение (таможенный склад).

Вторая группа включает процедуры, предусматривающие размещение товаров вне таможенной территории ЕАЭС:

- таможенные процедуры, в которых товары снимаются с таможенного контроля после вывоза (экспорт, реэкспорт, беспошлинная торговля);

- таможенные процедуры, в которых товары не снимаются с таможенного контроля после вывоза (временный вывоз, переработка вне таможенной территории).

К *третьей группе* относится процедура таможенного транзита.

В зависимости от периода возможного нахождения товаров под таможенной процедурой различают срочную и бессрочную таможенные процедуры.

К бессрочным таможенным процедурам относятся процедуры выпуска для внутреннего потребления, экспорта, реимпорта, реэкспорта, отказа в пользу государства, свободной таможенной зоны, беспошлинной торговли, свободного склада.

В силу принципа свободы выбора и изменения таможенной процедуры лицо вправе избрать любую таможенную процедуру либо изменить ее на другую. Выбор и изменение таможенной процедуры осуществляют лица, перемещающие товары через таможенную границу в порядке и на условиях, которые предусмотрены Таможенным кодексом ЕАЭС и законодательством государств – членов ЕАЭС.

Право на свободу выбора и изменение таможенной процедуры может в некоторых случаях ограничиваться таможенным законодательством.

Во-первых, некоторые товары подлежат помещению только под определенные таможенные процедуры. В частности, это продукты переработки вывезенной за пределы таможенной территории ЕАЭС продукции.

Во-вторых, некоторые товары не могут помещаться под определенные таможенные процедуры. Перечень запрещенных товаров предусмотрен правовой регламентацией большинства таможенных процедур. Так, под таможенную процедуру временного ввоза не допускается помещение пищевых продуктов, напитков (включая алкогольные), табака и табачных изделий, сырья и полуфабрикатов, расходных материалов и образцов (за исключением случаев их ввоза в единичных экземплярах в рекламных и (или) демонстрационных целях или в качестве выставочных экспонатов либо промышленных образцов), отходов (в том числе промышленных), товаров, запрещенных к ввозу на таможенную территорию ЕАЭС.

6.2. Характеристика основных таможенных процедур

6.2.1. Таможенные процедуры, предусматривающие размещение товаров на таможенной территории ЕАЭС

В группу таможенных процедур, предусматривающих размещение товаров на территории ЕАЭС, входят выпуск для внутреннего по-

требления, таможенный склад, переработка на таможенной территории, переработка для внутреннего потребления, временный ввоз, реимпорт, беспошлинная торговля, уничтожение, отказ в пользу государства, свободная таможенная зона, свободный склад.

Выпуск для внутреннего потребления. Данная процедура применяется для иностранных товаров, помещаемых на таможенную территорию ЕАЭС, которые находятся на ней и используются без ограничений в отношении пользования и распоряжения ими.

Условия помещения товаров под таможенную процедуру выпуска для внутреннего потребления включают:

- уплату ввозных таможенных пошлин и налогов, если не установлены тарифные преференции, льготы по уплате таможенных пошлин и налогов;
- соблюдение запретов и ограничений;
- предоставление документов, подтверждающих соблюдение ограничений в связи с применением специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер.

При выполнении указанных условий товар приобретает статус товаров ЕАЭС.

Процедура *таможенного склада* – хранение иностранных товаров под таможенным контролем на таможенном складе в течение установленного срока без уплаты таможенных пошлин, налогов и без применения мер нетарифного регулирования. Данная процедура не распространяется на иностранные товары, срок годности и (или) реализации которых на день их таможенного декларирования составляет менее 180 календарных дней, а также на товары из перечня, определяемого решением Евразийской экономической комиссии.

Товары, к которым ранее применялись иные таможенные процедуры, могут помещаться под таможенную процедуру таможенного склада. Она активируется также в отношении иностранных товаров при необходимости приостановления действия таможенных процедур временного ввоза или переработки на таможенной территории.

Срок хранения товаров на таможенном складе не должен превышать 3 года со дня запуска таможенной процедуры таможенного склада. Товары, имеющие ограниченный срок годности и (или) реализации, должны быть помещены под иную таможенную процедуру не позднее, чем за 180 календарных дней до истечения указанного срока. По истечении этого срока товар должен быть заявлен под другую процедуру.

Таможенным складом признается специально определенное и обустроенное сооружение, помещение и (или) открытая площадка,

предназначенные для хранения товаров в соответствии с таможенной процедурой таможенного склада. Таможенные склады *открытого типа* доступны для хранения подобных товаров и использования любыми лицами, обладающими полномочиями в отношении товаров. Таможенные склады *закрытого типа* предназначены для хранения товаров владельца таможенного склада.

Процедура переработки на таможенной территории – использование иностранных товаров для совершения операций по переработке на таможенной территории ЕАЭС в установленные сроки с полным условным освобождением от уплаты ввозных таможенных пошлин, налогов и без применения мер нетарифного регулирования, с последующим вывозом продуктов переработки за пределы таможенной территории ЕАЭС.

Помещенные под таможенную процедуру переработки на таможенной территории товары сохраняют статус иностранных, а полученные в результате операции по переработке – приобретают статус иностранных товаров.

Условия помещения товаров под таможенную процедуру переработки на таможенной территории предполагают:

- предоставление документа об условиях переработки товаров на таможенной территории, выданного уполномоченным органом государства – члена ЕАЭС;
- возможность идентификации таможенными органами иностранных товаров в продуктах их переработки, за исключением случая замены эквивалентными товарами.

Операции по переработке товаров в таможенной процедуре переработки на таможенной территории включают:

- переработку или обработку товаров, при которой иностранные товары теряют свои индивидуальные характеристики;
- изготовление товаров, включая монтаж, сборку, разборку и подгонку;
- ремонт товаров, включая восстановление, замену составных частей;
- использование в качестве сырья товаров, которые содействуют производству продуктов переработки или облегчают его, даже если эти товары полностью или частично потребляются в процессе переработки.

К операциям по переработке товаров не относятся:

- операции по обеспечению сохранности товаров при подготовке их к продаже и транспортировке;
- получение приплода, выращивание и откорм животных, птиц, рыб, а также выращивание ракообразных и моллюсков;

- выращивание деревьев и растений;
- копирование и размножение информации, аудио- и видеозаписей посредством переноса на любые виды носителей информации;
- использование иностранных товаров как вспомогательных средств в технологическом процессе (оборудование, станки, приспособления и др.).

Срок переработки товаров на таможенной территории не должен превышать 3 года. Течение срока переработки товаров начинается со дня их помещения под таможенную процедуру переработки на таможенной территории, а при таможенном декларировании товаров партиями (несколькими партиями) – со дня помещения под эту таможенную процедуру первой партии товаров. Решением Евразийской экономической комиссии для отдельных категорий товаров может определяться более продолжительный срок переработки товаров на таможенной территории.

Срок переработки товаров на таможенной территории включает:

- продолжительность производственного процесса переработки товаров;
- время, необходимое для фактического вывоза продуктов переработки и совершения таможенных операций, связанных с распоряжением отходами и остатками иностранных товаров.

Переработка для внутреннего потребления – таможенная процедура, при которой иностранные товары используются для совершения операции по переработке на таможенной территории ЕАЭС в установленные сроки без уплаты ввозных таможенных пошлин, с применением запретов и ограничений, в том числе ограничений в связи с применением специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер, при условии последующего помещения продуктов переработки под таможенную процедуру выпуска для внутреннего потребления с уплатой ввозных таможенных пошлин по ставкам, применяемым к продуктам переработки.

Перечень соответствующих товаров определяется законодательством государств – членов ЕАЭС.

Условия помещения товаров под таможенную процедуру переработки для внутреннего потребления предполагают:

- предоставление документа об условиях переработки товаров для внутреннего потребления, выданного уполномоченным органом государства – члена ЕАЭС;
- возможность идентификации иностранных товаров в продуктах их переработки таможенными органами;

- подлежащие уплате суммы ввозных таможенных пошлин в отношении продуктов переработки должны быть меньше тех, которые подлежали бы уплате на день помещения под данную процедуру иностранных товаров, если бы они проходили таможенную процедуру выпуска для внутреннего потребления;

- продукты переработки не могут быть восстановлены в первоначальном состоянии экономически выгодным способом.

Товары, помещенные под таможенную процедуру переработки для внутреннего потребления, сохраняют статус иностранных, а полученные в результате операции по переработке – приобретают статус иностранных товаров.

Операции таможенной процедуры переработки товаров для внутреннего потребления включают:

- переработку или обработку товаров, при которой они теряют свои индивидуальные характеристики;

- изготовление товаров, включая монтаж, сборку, разборку и подгонку.

К операциям по переработке товаров не относятся:

- операции по обеспечению сохранности товаров при подготовке их к продаже и транспортировке;

- получение приплода, выращивание и откорм животных, птиц, рыб, а также выращивание ракообразных и моллюсков;

- выращивание деревьев и растений;

- копирование и размножение информации, аудио- и видеозаписей посредством переноса на любые виды носителей информации.

Срок переработки товаров для внутреннего потребления не должен превышать 1 год. Течение срока переработки товаров начинается со дня их помещения под таможенную процедуру переработки для внутреннего потребления, а при таможенном декларировании товаров партиями (несколькими партиями) – со дня помещения под эту таможенную процедуру первой партии товаров.

Решением Евразийской экономической комиссии для отдельных категорий товаров может определяться более продолжительный срок переработки товаров для внутреннего потребления.

Срок переработки товаров для внутреннего потребления включает:

- продолжительность производственного процесса переработки товаров;

- время, необходимое для помещения продуктов переработки под таможенную процедуру выпуска для внутреннего потребления.

Временный ввоз – таможенная процедура, при которой иностранные товары используются в течение установленного срока на тамо-

женной территории ЕАЭС с условным освобождением (полным или частичным) от уплаты ввозных таможенных пошлин, налогов и без применения мер нетарифного регулирования, с последующим помещением под таможенную процедуру реэкспорта. Данный режим является одним из самых востребованных.

Условие помещения товаров под таможенную процедуру временного ввоза – возможность их идентификации при последующем таможенном декларировании с целью завершения таможенной процедуры временного ввоза. Идентификация товаров не требуется, если международный договор между государствами – членами ЕАЭС – допускает замену временно ввезенных товаров.

Не подлежат помещению под таможенную процедуру временного ввоза:

- пищевые продукты, напитки (включая алкогольные), табак и табачные изделия, сырье и полуфабрикаты, расходуемые материалы и образцы (за исключением случаев их ввоза в единичных экземплярах в рекламных и (или) демонстрационных целях или в качестве выставочных экспонатов либо промышленных образцов);

- отходы (в том числе промышленные).

Данная процедура может применяться к иностранным товарам, ранее прошедшим иные таможенные процедуры.

Товары, помещенные под таможенную процедуру временного ввоза, должны оставаться в неизменном состоянии. Речь не идет об изменениях вследствие естественного износа или естественной убыли при нормальных условиях перевозки (транспортировки), хранения и (или) использования (эксплуатации).

С временно ввезенными товарами допускается совершение операций, необходимых для обеспечения их сохранности, включая ремонтные операции (за исключением капитального ремонта и модернизации), техническое обслуживание и другие действия по поддержанию товаров в нормальном состоянии, если такие операции не затруднят идентификацию товаров таможенным органом при их реэкспорте.

Допускается проведение испытаний, исследований, тестирования, проверки, опытов или экспериментов с временно ввезенными товарами, а также их использование в ходе испытаний, исследований, тестирования, проверки, проведения опытов или экспериментов.

Срок временного ввоза товаров устанавливается таможенным органом на основании заявления декларанта с учетом целей и обстоятельств такого ввоза, но не должен превышать 2 года со дня помещения товаров под таможенную процедуру временного ввоза. По письменному заявлению декларанта этот срок может быть продлен

таможенным органом. Для отдельных категорий товаров Евразийская экономическая комиссия может устанавливать более короткие или более продолжительные сроки временного ввоза в зависимости от целей их ввоза на таможенную территорию ЕАЭС.

Реимпорт – таможенная процедура, при которой товары, ранее вывезенные с таможенной территории ЕАЭС, ввозятся обратно без уплаты ввозных таможенных пошлин, налогов и без применения мер нетарифного регулирования.

Товары, помещенные под таможенную процедуру реимпорта, приобретают статус товаров ЕАЭС, за исключением тех, которые являются продуктами переработки товаров, вывезенных с его таможенной территории.

Под таможенную процедуру реимпорта подпадают ранее вывезенные товары, прошедшие таможенную процедуру экспорта, либо продукты переработки товаров, помещенных под таможенную процедуру переработки на таможенной территории, вывезенные с таможенной территории ЕАЭС в соответствии с таможенной процедурой реэкспорта, если они отвечают следующим условиям:

- помещаются под таможенную процедуру реимпорта в течение трех лет со дня, следующего за днем их перемещения через таможенную границу при вывозе с таможенной территории ЕАЭС;
- находятся в неизменном состоянии, за исключением изменений вследствие естественного износа или естественной убыли при нормальных условиях перевозки (транспортировки), хранения и (или) использования (эксплуатации);
- таможенному органу представлены соответствующие документы.

Под процедуру реимпорта могут помещаться товары, уже прошедшие таможенную процедуру временного вывоза, при наличии следующих условий:

- ввозятся в течение срока временного вывоза;
- находятся в том же состоянии, за исключением изменений вследствие естественного износа или естественной убыли при нормальных условиях перевозки (транспортировки), хранения и (или) использования (эксплуатации), а также за исключением изменений, которые допускаются в отношении таких товаров при их использовании в соответствии с таможенной процедурой временного вывоза.

Процедура реимпорта может применяться к товарам, помещенным под таможенную процедуру переработки вне таможенной территории, если эти товары:

- ввозятся в течение срока переработки;

- находятся в том же состоянии, в котором были вывезены с таможенной территории ЕАЭС, за исключением изменений вследствие естественного износа или естественной убыли при нормальных условиях перевозки (транспортировки), хранения и (или) использования (эксплуатации).

Процедура реимпорта возможна в отношении продуктов переработки товаров, помещенных под таможенную процедуру переработки вне таможенной территории, если выполнены следующие условия:

- целью переработки был безвозмездный (гарантийный) ремонт;
- срок их переработки не истек, за исключением продуктов переработки товаров, при помещении которых под таможенную процедуру выпуска для внутреннего потребления учитывалось наличие дефектов, явившихся причиной безвозмездного (гарантийного) ремонта этих товаров.

Беспошлинная торговля – таможенная процедура, при которой товары реализуются в розницу в магазинах беспошлинной торговли физическим лицам, выезжающим с таможенной территории ЕАЭС, либо иностранным дипломатическим представительствам, приравненным к ним представительствам международных организаций, консульским учреждениям, а также дипломатическим агентам, консульским должностным лицам и проживающим вместе с ними членам их семей, без уплаты таможенных пошлин, налогов и без применения мер нетарифного регулирования.

Под таможенную процедуру беспошлинной торговли могут помещаться любые товары, за исключением запрещенных к ввозу на таможенную территорию ЕАЭС и вывозу за ее пределы, а также кроме товаров, запрещенных к обороту на территориях государств – членов ЕАЭС.

Декларантом товаров, помещаемых под таможенную процедуру беспошлинной торговли, может выступать только владелец магазина беспошлинной торговли, в котором будет осуществляться их реализация.

Товары, используемые для обеспечения функционирования магазина беспошлинной торговли, не подлежат помещению под таможенную процедуру беспошлинной торговли.

Условием помещения товаров ЕАЭС под таможенную процедуру беспошлинной торговли является подача таможенной декларации.

Уничтожение – таможенная процедура, при которой иностранные товары уничтожаются под таможенным контролем без уплаты ввозных таможенных пошлин, налогов и без применения мер нетарифного регулирования.

Под *уничтожением товаров* понимаются обезвреживание, полное уничтожение или иное приведение товаров в состояние, при котором они частично или полностью теряют свои потребительские и (или) иные свойства и не могут быть восстановлены в первоначальном состоянии экономически выгодным способом.

Данная таможенная процедура запускается также в отношении товаров, которые оказались уничтожены либо безвозвратно утрачены вследствие аварии или действия непреодолимой силы.

Основанием к помещению товаров под таможенную процедуру уничтожения является *заключение уполномоченного государственного органа о возможности уничтожения*, выдаваемое в соответствии с законодательством государств – членов ЕАЭС. В заключении указываются способ и место уничтожения.

Если товары безвозвратно утрачены вследствие аварии или действия непреодолимой силы, то основанием для помещения таких товаров под таможенную процедуру уничтожения является не заключение, а документы, подтверждающие факт безвозвратной утери товаров вследствие аварии или действия непреодолимой силы.

К категориям товаров, не подлежащих таможенной процедуре уничтожения, относят:

- культурные, археологические, исторические ценности;
- животные и растения, относящиеся к видам, охраняемым в соответствии с законодательством государств – членов ЕАЭС – и (или) международными договорами, за исключением случаев, когда уничтожение производится в целях пресечения эпидемий и эпизоотии;
- товары, принятые таможенными органами в качестве предмета залога (до прекращения отношений залога);
- изъятые товары или товары, на которые наложен арест (в том числе являющиеся вещественными доказательствами), в соответствии с законодательством государств – членов ЕАЭС;
- иные товары, перечень которых определяется решением Евразийской экономической комиссии.

Уничтожение товаров не допускается, если оно:

- может причинить вред окружающей среде или представляет опасность для жизни и здоровья людей;
- производится путем потребления товаров в соответствии с их обычным предназначением;
- предполагает расходы для государственных органов государств – членов ЕАЭС.

Уничтожение товаров производится за счет декларанта данной таможенной процедуры в сроки, установленные таможенным органом,

которые обусловлены временем, необходимым для фактического уничтожения этих товаров, избранным способом в назначенном месте.

Отказ в пользу государства – таможенная процедура, при которой иностранные товары безвозмездно передаются в собственность государства – члена ЕАЭС – без уплаты таможенных платежей и без применения мер нетарифного регулирования.

Помещенные под таможенную процедуру отказа в пользу государства товары приобретают статус товаров ЕАЭС.

Не подлежат процедуре отказа в пользу государства товары, запрещенные к ввозу на таможенную территорию ЕАЭС, а также запрещенные к обороту на территориях государств – членов ЕАЭС.

Таможенная процедура свободной таможенной зоны – таможенная процедура, допускающая хранение, использование иностранных товаров, а также их переработку (в том числе с использованием при соответствующих операциях товаров, произведенных на территории ЕАЭС) резидентом свободной экономической зоны в определенной для него свободной таможенной зоне в течение срока ее функционирования.

Под данную процедуру могут помещаться находящиеся на таможенной территории иностранные товары, которые после ввоза не проходили иные таможенные режимы, кроме режимов таможенного склада и свободной таможенной зоны, а также товары, образовавшиеся при переработке продуктов, помещенных под таможенный режим свободной таможенной зоны.

Помещенные под таможенную процедуру свободной таможенной зоны товары сохраняют статус иностранных, а образовавшиеся при совершении операций переработки – приобретают статус иностранных товаров.

Таможенная процедура свободной таможенной зоны не требует исполнения налогового обязательства по уплате ввозных таможенных пошлин, налогов.

Товары, при ввозе ограниченные к перемещению через таможенную границу по основаниям экономического характера, помещаются под таможенную процедуру свободной таможенной зоны без представления таможенному органу соответствующих разрешений на ввоз и (или) лицензий уполномоченных государственных органов, а ограниченные к перемещению по основаниям неэкономического характера – требуют предоставления таких разрешений и (или) лицензий.

Декларантом таможенной процедуры свободной таможенной зоны может выступать только резидент свободной экономической зоны, который будет осуществлять хранение, использование и (или) пере-

работку иностранных товаров в определенной для него свободной таможенной зоне. Он должен представить в таможенный орган документы, подтверждающие его резидентство в свободной экономической зоне и закрепление за ним свободной таможенной зоны для хранения, использования и переработки иностранных товаров.

После помещения товаров под таможенную процедуру свободной таможенной зоны декларант таможенной процедуры свободной таможенной зоны обязан обеспечить размещение таких товаров в определенной для него свободной таможенной зоне. При этом товары должны находиться в том же состоянии, в каком они были при выдаче таможенным органом свидетельства о их помещении под таможенную процедуру свободной таможенной зоны. Исключение составляют естественные изменения качественных и (или) количественных характеристик товаров при нормальных условиях транспортировки и хранения.

Свободный склад – таможенная процедура, при которой иностранные товары размещаются и используются в соответствующих территориальных границах или помещениях (местах) без взимания таможенных пошлин, налогов и без применения к ним мер экономической политики, а товары, произведенные на территории ЕАЭС, размещаются и используются на условиях, действующих при вывозе в соответствии с таможенным режимом экспорта.

Место, предназначенное для учреждения свободного склада, должно быть надлежащим образом оборудовано в целях обеспечения таможенного контроля. При необходимости устанавливаются двойные запорные устройства, одно из которых находится в ведении таможенного органа.

Владельцами свободных складов могут быть исключительно граждане государств – членов ЕАЭС. В обязанности владельцев входит:

- исключить возможность изъятия кем-либо помимо таможенного контроля товаров, находящихся на складе;
- не затруднять осуществление таможенного контроля;
- соблюдать условия лицензии на учреждение свободного склада и выполнять требования таможенных органов, включая обеспечение доступа должностных лиц таможенных органов к товарам, находящимся на свободном складе, и предоставление этим лицам (безвозмездно) помещений, оборудования и средств связи на свободном складе для осуществления таможенного контроля и таможенного оформления.

На свободных складах допускается совершение производственных и иных коммерческих операций с товарами, исключая их розничную продажу.

Товары могут находиться на свободных складах без ограничения сроков.

6.2.2. Таможенные процедуры, предусматривающие размещение товаров вне таможенной территории ЕАЭС

К таможенным процедурам, предусматривающим размещение товаров вне таможенной территории ЕАЭС, относят:

- таможенные процедуры, в которых товары снимаются с таможенного контроля после вывоза (экспорт, реэкспорт, беспошлинная торговля);
- таможенные процедуры, в которых товары не снимаются с таможенного контроля после вывоза (временный вывоз, переработка вне таможенной территории).

Экспорт – вывоз за пределы таможенной территории ЕАЭС его товаров, предназначенных для постоянного нахождения за пределами данной таможенной территории.

Допускается помещение под таможенную процедуру экспорта товаров, ранее помещенных под таможенные процедуры временного вывоза или переработки вне таможенной территории, без их фактического предъявления таможенным органам.

Условия помещения товаров под таможенную процедуру экспорта включают:

- уплату вывозных таможенных пошлин, если не установлены льготы по уплате вывозных таможенных пошлин;
- соблюдение запретов и ограничений;
- предоставление сертификата о происхождении товара.

Сертификат о происхождении товара – это документ, обязательный для товаров, включенных в сводный перечень, формируемый Евразийской экономической комиссией в соответствии с международными договорами государств – членов ЕАЭС (договорами регулируются вопросы применения вывозных таможенных пошлин в отношении третьих стран).

Товары, помещенные под таможенную процедуру экспорта и фактически вывезенные с таможенной территории ЕАЭС, утрачивают статус товаров ЕАЭС.

Резкспорт – таможенная процедура, при которой товары, ранее ввезенные на таможенную территорию ЕАЭС, либо продукты переработки товаров, помещенных под таможенную процедуру переработки на таможенной территории, вывозятся с этой территории без уплаты и (или) с возвратом уплаченных сумм ввозных таможенных пошлин, налогов и без применения мер нетарифного регулирования.

Под таможенную процедуру резкспорта могут помещаться иностранные товары, находящиеся на таможенной территории ЕАЭС (в том числе ввезенные с нарушением мер нетарифного регулирования), и продукты переработки товаров, помещенных под таможенную процедуру переработки на таможенной территории. Кроме того данная процедура распространяется на товары, уже прошедшие таможенную процедуру выпуска для внутреннего потребления, если они возвращаются по причине неисполнения условий внешнеэкономической сделки (в том числе по количеству, качеству, описанию или упаковке), при наличии следующих обстоятельств:

- не истек год со дня, следующего за днем выпуска товаров для внутреннего потребления;
- таможенному органу предоставлены соответствующие документы;
- товары не использовались и не ремонтировались на таможенной территории ЕАЭС, за исключением случаев, когда их использование было необходимо для обнаружения дефектов или иных обстоятельств, повлекших возврат товаров;
- товары могут быть идентифицированы таможенным органом.

Временный вывоз – таможенная процедура, при которой товары ЕАЭС вывозятся и используются в течение установленного срока за пределами его таможенной территории, с полным освобождением от уплаты вывозных таможенных пошлин и без применения мер нетарифного регулирования, с последующим помещением под таможенную процедуру реимпорта.

Товары, прошедшие процедуру временного вывоза, утрачивают статус товаров ЕАЭС.

Условием помещения товаров под таможенную процедуру временного вывоза является возможность их идентификации по завершении данной процедуры. Идентификация товаров не требуется, если международный договор между государствами – членами ЕАЭС – допускает замену временно вывезенных товаров.

Не подлежат помещению под таможенную процедуру временного вывоза:

- пищевые продукты, напитки (включая алкогольные), табак и табачные изделия, сырье и полуфабрикаты, расходуемые материалы и

образцы (за исключением случаев их вывоза в единичных экземплярах в рекламных и (или) демонстрационных целях или в качестве выставочных экспонатов либо промышленных образцов);

- отходы (в том числе промышленные);
- товары, запрещенные к вывозу за пределы таможенной территории ЕАЭС.

Временно вывезенные товары должны оставаться в неизменном состоянии. Исключением являются изменения вследствие естественного износа или естественной убыли при нормальных условиях перевозки (транспортировки), хранения и (или) использования (эксплуатации).

Допускается совершение операций по обеспечению их сохранности, включая ремонтные операции (за исключением капитального ремонта и модернизации), техническое обслуживание и другие действия, необходимые для поддержания товаров в нормальном состоянии, если такие операции не затрудняют идентификацию товаров таможенным органом при их реимпорте.

Срок временного вывоза товаров устанавливается таможенным органом на основании заявления декларанта с учетом целей и обстоятельств такого вывоза.

Для отдельных категорий товаров могут устанавливаться предельные сроки временного вывоза. Это зависит от целей их вывоза за пределы таможенной территории ЕАЭС. Кроме того, условия обратного ввоза отдельных видов товаров установлены законодательством государств – членов ЕАЭС.

Переработка вне таможенной территории – таможенная процедура, при которой товары ЕАЭС вывозятся с его таможенной территории для совершения операций по переработке вне зоны ЕАЭС в установленные сроки с полным условным освобождением от уплаты вывозных таможенных пошлин и без применения мер нетарифного регулирования, с последующим ввозом продуктов переработки на таможенную территорию ЕАЭС.

Товары, прошедшие данную процедуру, утрачивают статус товаров ЕАЭС.

Условиями помещения товаров под таможенную процедуру переработки вне таможенной территории являются:

- предоставление документа об условиях переработки товаров вне таможенной территории, выданного уполномоченным органом государства – члена ЕАЭС;

- возможность идентификации товаров ЕАЭС в продуктах их переработки таможенными органами, за исключением случая замены продуктов переработки иностранными товарами.

Евразийская экономическая комиссия вправе определять перечень товаров, запрещенных к помещению под данную процедуру.

Товары, к которым применялась таможенная процедура выпуска для внутреннего потребления с предоставлением льгот по уплате таможенных пошлин, налогов, сопряженных с ограничениями по пользованию и (или) распоряжению товарами, могут помещаться под таможенную процедуру переработки вне таможенной территории для совершения операций по их ремонту.

Операции с товарами в таможенной процедуре переработки вне таможенной территории включают:

- переработку или обработку товаров, при которой они теряют свои индивидуальные характеристики;
- изготовление товаров, включая монтаж, сборку, разборку и подгонку;
- ремонт товара, включая его восстановление, замену составных частей.

Срок переработки товаров вне таможенной территории не должен превышать 2 года. Течение срока переработки товаров начинается со дня их помещения под таможенную процедуру переработки вне таможенной территории, а при таможенном декларировании товаров партиями (несколькими партиями) – со дня помещения под эту таможенную процедуру первой партии товаров.

Срок переработки товаров вне таможенной территории включает:

- продолжительность производственного процесса переработки товаров;
- время, необходимое для фактического ввоза продуктов переработки и их помещения под таможенные процедуры, завершающее действие таможенной процедуры переработки вне таможенной территории.

6.2.3. Процедура таможенного транзита

Таможенный транзит – процедура, при которой товары перевозятся от таможенного органа отправления до таможенного органа назначения под таможенным контролем по таможенной территории ЕАЭС, а также через территорию государства, не являющегося членом ЕАЭС, без уплаты таможенных пошлин и налогов, с примени-

ем запретов и ограничений (за исключением мер нетарифного и технического регулирования).

Данная процедура распространяется на перевозку:

- иностранных товаров от таможенного органа в месте прибытия до таможенного органа в месте убытия;
- иностранных товаров от таможенного органа в месте прибытия до внутреннего таможенного органа;
- иностранных товаров, а также товаров ЕАЭС;
- иностранных товаров от одного внутреннего таможенного органа до другого внутреннего таможенного органа;
- товаров ЕАЭС от таможенного органа места убытия до таможенного органа места прибытия через территорию государства, не являющегося членом ЕАЭС.

Таможенный транзит не применяется к товарам, перевозимым воздушным транспортом, если во время совершения международного рейса воздушное судно делает промежуточную или вынужденную (техническую) посадку без частичной разгрузки (выгрузки) товаров.

В отношении товаров, перемещаемых в международных почтовых отправлениях, трубопроводным транспортом и по линиям электропередачи, таможенный транзит применяется с учетом особенностей, установленных Таможенным кодексом ЕАЭС, а особенности таможенного транзита товаров, перемещаемых железнодорожным транспортом по таможенной территории ЕАЭС, определяются международным договором государств – членом ЕАЭС.

Условиями помещения товаров под таможенную процедуру таможенного транзита являются:

- свобода от запрета к ввозу товаров на таможенную территорию ЕАЭС или вывозу с его территории;
- предоставление документов, подтверждающих соблюдение ограничений в связи с перемещением товаров через таможенную границу (если такое перемещение допускается при наличии этих документов);
- подтверждение, что ввозимые товары прошли пограничный контроль и иные виды государственного контроля (если товары подлежат такому контролю в месте прибытия);
- предоставление транзитной декларации;
- принятие мер по обеспечению соблюдения таможенного транзита;
- обеспечение идентификации товаров;
- оборудование надлежащим образом транспортного средства международной перевозки, если товары перевозятся под таможенными пломбами и печатями.

Предельный срок таможенного транзита не может превышать период, определяемый из расчета 2 000 км за один месяц.

6.3. Таможенная стоимость как основа таможенно-тарифного регулирования

Под *таможенной стоимостью* в международной торговле понимают такую цену ввозимых (импортируемых) или вывозимых (экспортируемых товаров), которая составляет основу для расчета таможенного и других внутренних налогов, взимаемых на границе.

Таможенная стоимость товаров учитывается, прежде всего, для начисления различных таможенных платежей и при установлении стоимости товаров для применения санкций за таможенные правонарушения.

Определение таможенной стоимости актуально, так как товары часто экспортируются или импортируются по заниженной или завышенной стоимости. Стоимость занижают, чтобы уклониться или уменьшить стоимость таможенных платежей, завышают, как правило, для незаконного возврата налога на добавленную стоимость (НДС) на территории страны-экспортера.

Порядок определения таможенной стоимости приведен в соответствии с общими принципами системы таможенной оценки Генерального соглашения о тарифах и торговле, которым введена единая для всех стран ВТО система определения таможенной стоимости товара.

Определение таможенной стоимости производится путем последовательного применения следующих *методов оценки*:

- по цене сделки с ввозимым товаром;
- по цене сделки с идентичным товаром;
- по цене сделки с однородным товаром;
- на основе вычитания стоимости;
- на основе сложения стоимости;
- резервного метода.

Основным методом определения таможенной стоимости является метод *по цене сделки с ввозимым товаром*. В случае, если основной метод не может быть применен, тогда используется последовательно каждый из перечисленных выше. При этом каждый последующий метод применяется, если таможенная стоимость не может быть определена путем использования предыдущего метода. Методы на основе вычитания и сложения стоимости применяются в любой последовательности.

Решение таможенного органа в отношении заявленной таможенной стоимости товаров может быть принято:

- как решение о принятии заявленной таможенной стоимости товаров;
- как решение о корректировке заявленной таможенной стоимости товаров.

Корректировка таможенной стоимости – это несогласие таможенных органов с ценой за товар, указываемой декларантом при таможенном оформлении, и попытка задекларировать товар по цене, близкой к среднестатистической по данному коду, что влечет за собой увеличение сумм уплачиваемых импортных пошлин на товар.

Таможенный орган в случаях, определенных системой управления рисками по утвержденному перечню товаров, выполняет следующее:

- осуществляет контроль правильности выбора метода определения таможенной стоимости и ее структуры;
- требует документального подтверждения таможенной стоимости;
- иногда осуществляет контроль величины заявленной таможенной стоимости путем ее сравнения с имеющейся в распоряжении таможенного органа ценовой информацией.

6.4. Методы определения таможенной стоимости для ввозимых товаров

Определение таможенной стоимости ввозимых товаров может осуществляться с помощью пяти основных методов.

Метод определения таможенной стоимости по цене сделки с ввозимым товаром основывается на цене сделки, т. е. цене, фактически уплаченной или подлежащей уплате за ввозимый товар в соответствии с внешнеторговой сделкой купли-продажи, имеющей стоимостную основу.

Предоставляемые продавцом покупателю скидки, оказывающие влияние на цену сделки, учитываются при определении таможенной стоимости товара при условии, что такие скидки предоставлены до факта таможенного оформления товара и условия их предоставления указаны во внешнеторговом договоре (контракте), на основании которого осуществляется ввоз товара. Размер таких скидок также должен быть указан в счете-фактуре (инвойсе).

К цене сделки *должны быть добавлены* (если ранее в нее не были включены):

1. Стоимость доставки товара от места отправления (места погрузки) до места прибытия товара на единую таможенную территорию ЕАЭС, включая стоимость транспортировки, расходы по погрузке, разгрузке, перегрузке и перевалке товара, произведенные за пределами Беларуси.

2. Плата за страхование (страховой взнос), которая представляет собой сумму, уплаченную страховой компании в соответствии с договором страхования товара от рисков потери или повреждения в процессе его доставки на весь маршрут перевозки от пункта отправления до пункта назначения. Данная сумма обычно зависит от стоимости товара, а не от дальности перевозки, поэтому расходы на страхование не подразделяются на расходы до места ввоза и после места ввоза.

3. Расходы, понесенные покупателем:

- комиссионные и брокерские вознаграждения (за исключением комиссионных по закупке товара);

- стоимость контейнеров или другой многооборотной тары, если в соответствии с Товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь (ТН ВЭД) они рассматриваются как единое целое с оцениваемым товаром;

- стоимость упаковки, включая стоимость упаковочных материалов и работ по упаковке.

4. Соответствующая часть стоимости товаров и услуг, прямо или косвенно предоставленных продавцу покупателем бесплатно или по сниженной цене для использования в связи с производством и продажей оцениваемого товара на экспорт в Беларусь:

- стоимость сырья, материалов и других комплектующих изделий, являющихся составной частью оцениваемого товара;

- стоимость инструментов, штампов, форм и других подобных предметов, использованных при производстве оцениваемого товара;

- стоимость материалов, израсходованных при производстве оцениваемого товара (смазочных материалов, топлива и др.);

- стоимость инженерной проработки, опытно-конструкторских работ, дизайна, художественного оформления, эскизов и чертежей, выполненных за пределами территории Республики Беларусь и непосредственно необходимых для производства оцениваемого товара.

5. Лицензионные платежи за использование объектов интеллектуальной собственности, связанных с оцениваемым товаром, подлежащие уплате покупателем прямо или косвенно как условие продажи оцениваемого товара, если лицензионные платежи не включены в цену сделки.

Платежи за право копирования (воспроизводства) оцениваемого товара в Республике Беларусь не добавляются к цене сделки, фактически уплаченной или подлежащей уплате за оцениваемый товар.

6. Величина части прямого или косвенного дохода, причитающаяся продавцу от последующих перепродаж, передачи или использования оцениваемого товара.

Таможенная стоимость товара *не должна включать* в себя следующие платежи и расходы (при условии, что они выделены из цены, фактически уплаченной или подлежащей уплате за ввозимый товар):

- расходы на строительство, монтаж, сборку, наладку оборудования или оказание технической помощи после ввоза такого оборудования в Беларусь;
- расходы по доставке товара после его ввоза на таможенную территорию страны;
- налоги, сборы (пошлины), взимаемые в соответствии с белорусским законодательством.

Метод по цене сделки с ввозимым товаром *не применяется* в следующих случаях:

- Если существуют ограничения в отношении прав покупателя на распоряжение оцениваемым товаром или на его использование, за исключением ограничений, установленных белорусским законодательством, ограничений географического региона, в котором товар может быть перепродан, и ограничений, существенно не влияющих на стоимость товара.

- Если осуществляется поставка товаров по сделкам, не содержащим признаков купли-продажи:

- безвозмездно;
- на условиях комиссии, предусматривающей поставку товара для продажи в Республике Беларусь без перехода права собственности к импортеру;
- иностранным юридическим лицом в свои филиалы (представительства), находящиеся на территории Республики Беларусь;
- по договорам аренды (имущественного найма), в том числе лизинга;
- в целях временного нахождения;
- в целях замены товара (комплектующих изделий) ненадлежащего качества, на который установлен гарантийный срок;
- в качестве отходов производства, ввозимых в целях утилизации (уничтожения) в Республике Беларусь с оплатой работ по их утилизации (уничтожению);
- по иным сделкам, не содержащим признаков купли-продажи.

- Если продажа или цена сделки зависит от соблюдения условий, влияние которых невозможно исчислить, в силу чего цена сделки не является приемлемой для определения таможенной стоимости товара путем применения договора мены, договоров, предусматривающих переработку давальческого сырья (толлинговые операции), договоров контрактации и некоторых иных видов договоров.

- Если участники сделки являются взаимосвязанными лицами и цена сделки не является приемлемой в качестве основы для определения таможенной стоимости товара согласно требованиям Закона Республики Беларусь «О таможенном тарифе» (т. е. если взаимозависимость участников сделки повлияла на цену ввозимых товаров). При этом под взаимосвязанными лицами понимаются лица, соответствующие одному из следующих признаков:

- один из участников сделки является работником или руководителем другого участника;

- участники сделки совместно осуществляют предпринимательскую деятельность и распределяют прибыли и убытки;

- участники сделки связаны трудовыми отношениями;

- какое-либо третье лицо прямо или косвенно владеет либо контролирует 5% или более простых (обыкновенных) акций, выпущенных в обращение каждым из участников сделки, или прямо или косвенно владеет либо контролирует долю в уставном фонде каждого из участников сделки, составляющую 5% или более;

- участники сделки находятся под прямым или косвенным контролем третьего лица;

- участники сделки совместно контролируют прямо или косвенно третье лицо;

- один из участников сделки находится под прямым или косвенным контролем другого участника сделки;

- участники сделки или их должностные лица являются близкими родственниками или членами одной семьи.

Методы определения таможенной стоимости товара по цене сделки с идентичным и однородным товаром используют в тех случаях, если нельзя применить метод по цене сделки с ввозимым товаром.

В качестве основы для определения таможенной стоимости товара в этих случаях принимается цена сделки с идентичным товаром при соблюдении определенных условий.

Под *ценой сделки с идентичным (однородным) товаром* понимается таможенная стоимость идентичного (однородного) товара, опре-

деленная путем применения метода по цене сделки с ввозимым товаром и принятая таможенным органом ЕАЭС.

Идентичные товары – это товары, одинаковые во всех отношениях, в том числе по физическим характеристикам, качеству и репутации. Незначительные расхождения во внешнем виде не являются основанием для непризнания товаров идентичными.

Однородные товары – товары, не являющиеся идентичными во всех отношениях, но имеющие сходные характеристики и состоящие из схожих компонентов, произведенные из таких же материалов, что позволяет им выполнять те же функции, что и оцениваемые (ввозимые) товары, и быть с ними коммерчески взаимозаменяемыми. При определении, являются ли товары однородными, учитываются такие характеристики, как качество, репутация и наличие товарного знака.

Цена сделки с идентичным (однородным) товаром принимается в качестве основы для определения таможенной стоимости товара, если этот товар:

- продан для вывоза на таможенную территорию ЕАЭС;
- ввезен на таможенную территорию ТС одновременно с оцениваемым товаром или не ранее чем за 90 календарных дней до ввоза оцениваемого товара;
- ввезен на таможенную территорию ТС примерно в том же количестве и на том же коммерческом уровне (оптом, в розницу).

Товары не считаются идентичными (однородными), если они не произведены в той же стране, что и оцениваемые (ввозимые) товары, или если в отношении этих товаров проектирование, разработка, инженерная, конструкторская работа, художественное оформление, дизайн, эскизы и чертежи и иные аналогичные работы были выполнены на единой таможенной территории ЕАЭС.

Если при применении метода определения таможенной стоимости товара по цене сделки с идентичным (однородным) товаром будет выявлено более одной цены сделок с идентичным (аналогичным) товаром, то для определения таможенной стоимости ввозимого товара применяется самая низкая из них.

При невозможности определения таможенной стоимости ввезенного товара на основании первых трех методов может быть использован четвертый или пятый метод определения таможенной стоимости – на основе вычитания или сложения стоимости.

Метод определения таможенной стоимости на основе вычитания стоимости.

Определение таможенной стоимости товара методом на основе вычитания стоимости производится в случае, если оцениваемый,

идентичный или однородный товар будет продаваться на единой таможенной территории ЕАЭС без изменения исходного состояния, т. е. в таком же состоянии, которое он имел на момент ввоза.

В качестве основы для определения таможенной стоимости принимается цена единицы товара, по которой оцениваемый, идентичный или однородный товар продается в наибольшем совокупном количестве одновременно с ввозом оцениваемого товара первому покупателю, не являющемуся взаимосвязанным с продавцом. При этом продажа должна быть осуществлена в целях потребления товара внутри Таможенного союза (а не для экспорта) одновременно с ввозом оцениваемого товара, а при отсутствии такой продажи учитывается наиболее близкая после ввоза оцениваемого товара дата продажи, но не позднее 90 календарных дней с даты ввоза оцениваемого товара.

Из цены единицы оцениваемого, идентичного или однородного товара *вычитаются*:

- вознаграждение посреднику (агенту), обычно выплачиваемое или подлежащее выплате, либо надбавка к цене, обычно производимая для получения прибыли и покрытия коммерческих и управленческих расходов в размерах, обычно имеющих место в связи с продажей на единой таможенной территории ЕАЭС товаров того же класса или вида;

- обычные расходы на осуществленные на единой таможенной территории ЕАЭС перевозку (транспортировку) и страхование и иные связанные с такими операциями расходы;

- таможенные пошлины, налоги, сборы и применяемые в соответствии с законодательством государства соответствующей стороны иные налоги, подлежащие уплате в связи с ввозом и (или) продажей товаров на территории государства этой стороны, включая налоги и сборы субъектов государства этой стороны и местные налоги и сборы.

В случае если ни оцениваемые (ввозимые), ни идентичные, ни однородные товары не продаются на единой таможенной территории ЕАЭС в том же состоянии, в каком они были ввезены на единую таможенную территорию ЕАЭС, по заявлению декларанта таможенная стоимость оцениваемых (ввозимых) товаров определяется на основе цены единицы товара, прошедшего переработку, вычетом его добавленной стоимости и при соблюдении общих требований по применению данного метода определения таможенной стоимости.

Метод определения таможенной стоимости на основе сложения стоимости.

При определении таможенной стоимости товаров в соответствии с данным методом в качестве основы принимается расчетная стоимость товаров, которая определяется *путем сложения*:

- расходов по изготовлению или приобретению материалов и расходов на производство, а также на иные операции, связанные с производством оцениваемых (ввозимых) товаров;

- суммы прибыли, коммерческих и управленческих расходов, эквивалентной той величине, которая обычно учитывается при продажах товаров того же класса или вида, что и оцениваемые (ввозимые) товары, которые производятся в стране экспорта для вывоза на единую таможенную территорию ЕАЭС;

- расходов по перевозке (транспортировке) товаров до аэропорта, морского порта или иного места прибытия товаров на единую таможенную территорию ЕАЭС;

- расходов по погрузке, разгрузке или перегрузке товаров и проведению иных операций, связанных с их перевозкой (транспортировкой) до аэропорта, морского порта или иного места прибытия товаров на единую таможенную территорию ЕАЭС;

- расходов на страхование.

Декларант должен быть готов в любой момент документально подтвердить входящие в таможенную стоимость затраты на основе общепризнанных принципов бухгалтерского учета. *Общепринятые принципы бухгалтерского учета* – система правил бухгалтерского учета, применяемая в установленном порядке в соответствующем государстве в соответствующий период времени.

Резервный метод определения таможенной стоимости.

В случае, если таможенная стоимость товаров не может быть определена указанными методами, она определяется на основе данных, имеющихся на единой таможенной территории ЕАЭС, путем использования методов, совместимых с принципами и положениями соглашения.

При определении таможенной стоимости товара на основе резервного метода допускается применение элементов рассмотренных пяти методов, при этом должна соблюдаться установленная последовательность их применения (таблица 5).

Таможенная стоимость товаров не должна определяться на основе:

- цены на товары на внутреннем рынке ЕАЭС, произведенные на единой таможенной территории ЕАЭС;

- системы, предусматривающей принятие для таможенных целей более высокой из двух альтернативных стоимостей;

- цены на товары на внутреннем рынке страны вывоза;

- иных расходов, нежели расходы, включенные в расчетную стоимость, которая была определена для идентичных или однородных товаров;

- цены товаров, поставляемых из страны их вывоза в третьи страны;
- минимальной таможенной стоимости;
- произвольной или фиктивной стоимости.

Таблица 5 – **Определение таможенной стоимости товара на основе резервного метода при использовании элементов методов 1–5**

Метод определения таможенной стоимости, элементы которого применяются	Допустимость применения метода
Метод определения таможенной стоимости по цене сделки с ввозимым товаром (метод 1)	Допускается использовать при ввозе товаров в соответствии со сделками, не содержащими признаков купли-продажи (мена, дарение, аренда, лизинг и др.), если в соответствующих документах (внешнеэкономическом договоре, счете-проформе, таможенной декларации страны вывоза) имеется стоимостная оценка каждого товара, поставляемого в рамках подобной операции (при условии выполнения иных требований по применению метода 1)
Методы определения таможенной стоимости товара по цене сделки с идентичным товаром (метод 2) или по цене сделки с однородным товаром (метод 3)	Допускается несоблюдение срока ввоза идентичных или однородных товаров. При этом допускается рассматривать товары одного класса или вида, происходящие как из той же страны, что и оцениваемые товары, так и из других стран со сходным уровнем экономического развития
Методы определения таможенной стоимости товара на основе вычитания (метод 4) или сложения стоимости (метод 5)	Допускается несоблюдение требований о сроках продажи товаров на внутреннем рынке

В случае если настоящая статья применяется таможенным органом, то таможенный орган обязан в письменном виде указать источник использованных данных, а также подробный расчет, произведенный на их основе.

6.5. Определение таможенной стоимости вывозимых товаров

Таможенная стоимость товаров, вывозимых с территории Республики Беларусь, определяется на основе цены сделки, т. е. фактически уплаченной или подлежащей уплате суммы при экспорте товаров, и включает также расходы, понесенные покупателем, но не учтенные в фактически уплаченной или подлежащей уплате сумме, в том числе:

- комиссионные и брокерские вознаграждения;
- стоимость контейнеров и (или) другой многооборотной тары, если в соответствии с ТН ВЭД они рассматриваются как единое целое с вывозимыми товарами;
- стоимость упаковки, включая стоимость упаковочных материалов и работ по упаковке;
- соответствующую часть стоимости прямо или косвенно, бесплатно либо по сниженной цене предоставленных продавцу покупателем для использования в связи с производством и продажей товаров на экспорт следующих товаров и услуг:
 - сырья, материалов, деталей, полуфабрикатов и других комплектующих изделий, являющихся составной частью вывозимых товаров;
 - инструментов, штампов, форм и иных подобных предметов, использованных при производстве вывозимых товаров;
 - вспомогательных материалов, израсходованных при производстве вывозимых товаров;
 - инженерной проработки, опытно-конструкторских работ, дизайна, художественного оформления, эскизов и чертежей;
- лицензионные и иные платежи за использование объектов интеллектуальной собственности, которые покупатель прямо или косвенно должен осуществить в качестве условия покупки вывозимых товаров;
- поступающую продавцу прямо или косвенно часть дохода от перепродаж, передачи либо использования покупателем товаров после их вывоза;
- налоги (за исключением таможенных платежей, уплачиваемых при таможенном оформлении), взимаемые на территории Беларуси, если в соответствии с налоговым законодательством или международными договорами они не подлежат компенсации продавцу при вывозе товаров.

Таможенная стоимость вывозимых товаров *не может быть определена* на основе цены сделки, если существуют ограничения в отношении прав покупателя на распоряжение вывозимым товаром или на его использование (за исключением ограничений, существенно не влияющих на стоимость товара), если продажа или цена сделки зависит от соблюдения условий, влияние которых невозможно исчислить, в силу чего цена сделки не является приемлемой для определения таможенной стоимости вывозимого товара, а также в следующих случаях:

- Участники сделки являются взаимосвязанными лицами, и взаимосвязанность повлияла на цену сделки.

- Внешнеторговый договор содержит ограничения и условия, оказавшие влияние на цену сделки, и влияние этих факторов невозможно исчислить, а также если представленные декларантом сведения, относящиеся к определению таможенной стоимости вывозимых товаров, не подтверждены документально, не являются достоверными и количественно определяемыми.

В данных случаях при невозможности определения таможенной стоимости на основе цены сделки таможенная стоимость определяется исходя из представленных декларантом данных бухгалтерского учета продавца-экспортера, отражающих его затраты на производство и реализацию вывозимого товара, и величины прибыли, получаемой экспортером при вывозе указанных товаров, либо на основе бухгалтерских данных об оприходовании и списании с баланса вывозимых товаров (в таком случае также должны учитываться перечисленные выше расходы).

Если таможенную стоимость вывозимых товаров невозможно определить и на основании данных бухгалтерского учета, она определяется на основе сведений о ценах на идентичные или однородные товары либо исходя из калькуляции стоимости (себестоимости) вывозимых идентичных или однородных товаров с учетом указанных выше расходов (при определении понятия идентичных и однородных товаров следует руководствоваться Законом Республики Беларусь «О таможенном тарифе»).

При недостаточности представленных декларантом для подтверждения таможенной стоимости вывозимого товара сведений таможенный орган вправе затребовать у декларанта дополнительные сведения, подтверждающие таможенную стоимость вывозимого товара. При этом таможенный орган в письменном виде на оборотной стороне грузовой таможенной декларации указывает декларанту перечень дополнительных документов, необходимых для подтверждения заявленной им таможенной стоимости вывозимых товаров, с указанием срока их представления.

Таможенная стоимость вывозимых товаров заявляется декларантом в грузовой таможенной декларации.

6.6. Понятие товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности

Для классификации и кодирования товаров во внешнеторговой деятельности используются различные классификаторы.

Единая Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности ЕАЭС применяется для осуществления мер таможенно-тарифного и нетарифного регулирования внешнеторговой и иных видов внешнеэкономической деятельности, ведения таможенной статистики.

Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности ЕАЭС основывается на Гармонизированной системе описания и кодирования товаров Всемирной таможенной организации и единой Товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности Содружества Независимых Государств.

Гармонизированная система описания и кодирования товаров (ГС) представляет собой многоцелевой товарный классификатор (в таможенном деле более распространен термин «товарная номенклатура»), отвечающий одновременно потребностям таможенных и статистических органов, построенный на принципах максимально тесной связи между внешнеторговой и производственной статистикой различных государств.

Система классификации является основным элементом структуры ГС. Товары сгруппированы по определенным признакам и образуют пять следующих уровней: разделы, группы, подгруппы, товарные позиции и субпозиции.

Высшим уровнем ГС являются *разделы*, количество которых составляет 21. При формировании разделов используются следующие основные признаки товара: происхождение, функциональное назначение, химический состав, вид материала.

Следующим уровнем являются *группы* (97), где товары собраны в соответствии с материалом, из которого они изготовлены, функциями, которые они выполняют, и степенью обработки.

Группы, включающие в себя значительный объем товаров, с целью удобства пользования ими подразделяются на *подгруппы*, которые также образуют уровень номенклатуры.

Товарные позиции являются наиболее важным уровнем гармонизированной системы описания и кодирования товаров. При формировании товарных позиций в каждой группе применяется своя последовательность признаков, которая обязательно включает степень обработки, назначение (выполняемую функцию) и вид материала, из которого изготовлен товар.

Субпозиции являются пятым уровнем ГС. При образовании субпозиций во всей номенклатуре используются те же признаки товаров, которые были упомянуты выше, и добавляется такой признак, как удельный вес товара в мировой торговле.

Система классификации включает в себя также примечания к разделам, группам, субпозициям.

Для окончательного определения товарной позиции для товаров, классификация которых одновременно возможна в нескольких товарных позициях, в ГС были созданы примечания к разделам и группам.

Схематично код товара в Гармонизированной системе описания и кодирования товаров может быть представлен следующим образом:



Таким образом видно, что в гармонизированной системе используется шестизначный цифровой код, построенный по десятичной системе (арабские цифры от 0 до 9).

Метод ГС позволяет очень быстро переводить название товара и обрабатывать внешнеторговые данные, не используя его длинное словесное описание.

На территории Республики Беларусь для классификации товаров, перемещаемых через таможенную границу, используется Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности ЕАЭС. Гармонизированная система описания и кодирования товаров является международной основой Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности ЕАЭС, т. е. в ней применяются все принципы классификации товаров, имеющиеся в гармонизированной системе.

В ТН ВЭД ЕАЭС дальнейшая детализация за пределами шестизначного кода гармонизированной системы проведена с использованием Комбинированной номенклатуры Европейского союза. В результате ТН ВЭД Республики Беларусь имеет дополнительный уровень — подсубпозицию и десятизначный код товара, детализация которого осуществляется следующим образом:

- седьмая и восьмая цифры соответствуют коду Комбинированной номенклатуры Европейского союза;
- девятая цифра используется для возможности выделить товары, имеющие значимость на территории СНГ;
- десятая (резервная) цифра предназначена для использования в торговле стран ЕАЭС.

6.7. Определение таможенных платежей

При перемещении товаров через таможенную границу ЕАЭС и в других случаях, предусмотренных Таможенным кодексом ЕАЭС, уплачиваются следующие таможенные платежи:

- таможенная пошлина;
- таможенные сборы;
- акцизы (если товар является подакцизным);
- налог на добавленную стоимость.

Декларант самостоятельно производит расчет суммы подлежащих уплате платежей и осуществляет их оплату в момент принятия товара к таможенному оформлению или до него.

Общая сумма таможенных платежей при импортной таможенной очистке при выпуске для внутреннего потребления производится следующим образом:

$$C = C_n + C_{сб} + C_a + C_{ндс}, \quad (1)$$

где C – общая сумма платежей;

C_n – сумма ввозной пошлины;

$C_{сб}$ – сумма таможенных сборов;

C_a – сумма акцизов;

$C_{ндс}$ – сумма НДС.

Оплата таможенных платежей может производиться как грузополучателем, так и грузоотправителем (DDP), экспедитором, таможенным декларантом по поручению грузополучателя, грузоотправителя.

6.7.1. Расчет таможенной пошлины

Таможенная пошлина – обязательный платеж, взимаемый таможенными органами в связи с перемещением товаров через таможенную границу ЕАЭС.

Для целей исчисления таможенных пошлин, налогов применяются ставки, действующие на день регистрации таможенной декларации таможенным органом, за исключением случаев, предусмотренных Таможенным кодексом ЕАЭС и (или) международными договорами государств – членов ЕАЭС (пункт 1 ст. 77 Таможенного кодекса ЕАЭС).

Размер таможенных пошлин зависит от того, какой товар ввозится. Ставки таможенных пошлин систематизированы в соответствии с ТН ВЭД ЕАЭС и определяются Единым таможенным тарифом ЕАЭС.

Основой для исчисления таможенной пошлины является таможенная стоимость ввозимых (вывозимых) товаров и (или) объем товара в натуральном выражении.

Выделяют три основных вида таможенных пошлин: адвалорные, специфические, комбинированные (ст. 71 Таможенного кодекса ЕАЭС).

Адвалорные ставки – ставки, установленные в процентах от таможенной стоимости товаров (например, 15% от таможенной стоимости).

Специфические ставки – ставки, которые установлены в стоимостном выражении в зависимости от физических характеристик в натуральном выражении (количества, массы, объема или иных характеристик), т. е. за определенную количественную единицу, которой может быть охарактеризован товар (например, 2 евро за 1 л). Стоимостное выражение специфических ставок привязано к евро либо к доллару США.

Комбинированные ставки – ставки, сочетающие свойства адвалорных и специфических ставок. Они предполагают одновременное применение адвалорной и специфической ставок или применение только той из них, которая позволяет получить большую сумму таможенной пошлины (например, 100%, но не менее 2 евро за 1 л).

6.7.2. Определение таможенных сборов

Таможенными сборами являются обязательные платежи, взимаемые таможенными органами за совершение ими действий, связанных с выпуском товаров, таможенным сопровождением товаров, а также за совершение иных действий, установленных Таможенным кодексом ЕАЭС и (или) законодательством государств – членов ЕАЭС (пункт 1 ст. 72 Таможенного кодекса ЕАЭС).

Виды и ставки таможенных сборов устанавливаются законодательством государств – членов ЕАЭС.

Таможенными органами Республики Беларусь взимаются *таможенные сборы*:

- за совершение таможенных операций;
- за таможенное сопровождение товаров;
- за выдачу квалификационного аттестата специалиста по таможенному оформлению;
- за принятие таможенными органами предварительного решения;

- за включение в реестр банков и небанковских кредитно-финансовых организаций, признанных таможенными органами гарантами уплаты таможенных платежей.

Сборы оплачиваются с оформляемой партии товара независимо от таможенной стоимости и количества ввозимого товара. Если в оформляемой партии несколько наименований товаров, то используется большая из предусмотренных для этих товаров ставка.

Размеры таможенных сборов представлены в таблице 6.

Таблица 6 – **Размеры таможенных сборов за совершение таможенных операций**

Код группы товаров в соответствии с единой ТН ВЭД ЕАЭС	Ставка таможенного сбора за совершение таможенных операций, бел. р.
1–26, 30, 31, 41–70, 72–83	50
27–29, 32–40, 71, 84–97	120

6.7.3. Расчет акцизов

Особенностью акцизов является их индивидуализация, т. е. привязка к конкретным товарам. Акцизы взимаются при ввозе на территорию Республики Беларусь только подакцизных товаров. Перечень подакцизных товаров предусмотрен Налоговым кодексом Республики Беларусь.

При исчислении акцизов применяются такие виды ставок акцизов, как адвалорные и твердые (специфические).

Адвалорные ставки, начисленные в процентах к стоимости товаров, вычисляются по формуле

$$Ca_a = \frac{Ba \cdot A}{100}, \quad (2)$$

где Ca_a – сумма акцизов;

Ba – налоговая база по товарам, подлежащим обложению акцизами;

A – адвалорная ставка акцизов, %.

Налоговая база определяется по формуле

$$Ba = T + Cn + Ccb, \quad (3)$$

где T – таможенная стоимость ввозимого товара;
 $Cп$ – сумма ввозной таможенной пошлины;
 $Cсб$ – сумма таможенного сбора.

Твердые (специфические) ставки, начисляемые в установленном размере за единицу измерения товаров, рассчитываются в следующем порядке:

$$Ca_m = K_m \cdot A \cdot K_{евро}, \quad (4)$$

где Ca_m – сумма акцизов;
 K_m – количество товара в единицах измерения, по отношению к которым установлена ставка акцизов (например, за литр);
 A – установленная ставка акцизов за единицу товара.

6.7.4. Порядок исчисления НДС при ввозе товаров на таможенную территорию Республики Беларусь

При ввозе товаров НДС уплачивается в зависимости от вида ввозимого товара по ставкам 10, 20%.

Ставка 10% установлена в отношении ввозимых продовольственных товаров и товаров для детей по перечню, утвержденному Президентом Республики Беларусь.

В настоящее время Перечень продовольственных товаров и товаров для детей, по которым применяется ставка налога на добавленную стоимость в размере 10% при их ввозе на территорию Республики Беларусь и (или) при реализации на территории Республики Беларусь, определен Указом Президента Республики Беларусь «О налогообложении продовольственных товаров и товаров для детей» от 21 июля 2007 г. № 287.

Все остальные товары, ввозимые на территорию Республики Беларусь, облагаются налогом по ставке 20%.

Чтобы правильно применить ту или иную ставку НДС при ввозе товара на территорию Республики Беларусь, необходимо прежде всего определить классификационный код товара по ТН ВЭД ЕАЭС и сопоставить этот код с кодами товаров, включенных в перечни товаров, облагаемых при их ввозе по ставке НДС 10%. По ввозимым товарам следует руководствоваться кодами, указанными в таможенных документах. При наличии кода ввозимого товара в соответствующем перечне применяется ставка налога в размере 10%.

При отсутствии кода ввозимого товара в соответствующем перечне применяется ставка в размере 20%.

Методологически порядок исчисления налога на добавленную стоимость при ввозе товара на территорию Республики Беларусь изложен в Налоговом кодексе Республики Беларусь и определяется как произведение налоговой базы и налоговой ставки.

Налоговая база налога на добавленную стоимость, взимаемого таможенными органами при ввозе товаров на территорию Республики Беларусь, определяется как сумма:

- их таможенной стоимости;
- подлежащих уплате сумм таможенных пошлин;
- подлежащих уплате сумм акцизов (по подакцизным товарам).

Таким образом, сумма налога на добавленную стоимость, которую необходимо уплатить таможенному органу, определяется по следующей формуле:

$$НДС = \frac{(T + Cn + Ca) \cdot Cндс}{100}, \quad (5)$$

где НДС – сумма налога на добавленную стоимость в белорусских рублях;

$(T + Cn + Ca)$ – налоговая база;

$Cндс$ – ставка НДС в процентах.

6.8. Страна происхождения товара

К товарам может применяться режим наибольшего благоприятствования, или преференциальный режим, (тарифные льготы) при условии надлежащего удостоверения об их происхождении.

Страной происхождения товаров считается страна, в которой товары были полностью произведены или подвергнуты достаточной обработке (переработке) в соответствии с критериями, установленными таможенным законодательством ЕАЭС.

Определение страны происхождения товаров осуществляется в соответствии с международными договорами государств – членов ЕАЭС, регулирующими правила определения страны происхождения товаров.

Определение страны происхождения товаров, происходящих с территории государства, являющегося членом ЕАЭС, осуществляется

в соответствии с законодательством такого государства, если иное не установлено международными договорами.

Для удостоверения страны происхождения таможенный орган вправе требовать сертификат происхождения формы А, который, как правило, выдает торгово-промышленная палата страны-экспортера, а в некоторых государствах – таможня.

Товарами, однозначно происходящими из определенной страны, считаются товары, которые полностью произведены в данной стране. Это определение закреплено в Европейском таможенном кодексе, рекомендациях Всемирной таможенной организации, национальных законодательствах, и им руководствуются при составлении международных торговых договоров. В перечень таких товаров входят:

- полезные ископаемые, добытые из недр, в территориальных водах данного государства или на морском дне;
- продукция растительного происхождения, собранная в данной стране;
- животные, родившиеся и выращенные в данной стране;
- продукция, полученная от выращенных в данной стране животных;
- продукция, полученная в результате охотничьего и рыболовного промысла в данной стране;
- продукция рыболовной отрасли и иная продукция, полученная судном данной страны, а также продукты ее переработки, произведенные на рыболовном судне;
- продукты, полученные с морского дна или из морских недр вне территориальных вод данного государства при условии, что оно обладает исключительным правом на разработку этого морского дна или морских недр;
- отходы и лом, полученные в данном государстве в результате операций по производству и обработке, а также бывшие в употреблении изделия, собранные в данном государстве и используемые только для переработки во вторичное сырье;
- товары, которые произведены в данной стране исключительно из продукции, перечисленной в вышеприведенных пунктах.

Товары, считающиеся не происходящими из данной страны, – это товары, импортируемые из данной страны и произведенные из ее сырья, но прошедшие обработку в другом государстве. Так, товар, ввезенный из США, но перед этим обработанный в Латвии (т. е. на территории Европейского союза), утрачивает свое американское происхождение несмотря на то, что был произведен из американского сырья, так что конечный товар будет считаться не происходящим из США.

Изменение описывающих знаков в товарной позиции по Гармонизированной системе описания и кодирования товаров – критерий, применяемый к продукту, прошедшему достаточную переработку или обработку, так что описывающая конечный товар позиция (четыре первых знака по ГС) отличается от первоначальных позиций каждого из использованных в производстве товаров.

Преимуществом данного метода является возможность точно и объективно сформулировать условия, которые определяют происхождение товара, и производителю несложно предъявить доказательства того, что они выполнены. Например, если сырье для производства товара импортировано, то это можно установить, сличив коды товара в декларациях об импорте и экспорте. Но есть и недостатки: сложность составления списков исключений, необходимость их регулярного обновления в свете достижений технического развития и исходя из изменения экономической ситуации. При этом описания процессов переработки и обработки не должны быть чрезмерно сложными, поскольку в противном случае даже самый добросовестный производитель может допустить ошибку.

Перечни операций по переработке и обработке содержат описание технических операций (квалифицирующих процессов) по переработке или обработке продукции, которые считаются достаточными. Их использование имеет те же преимущества и недостатки, что и метод изменения позиции по ГС.

Правило процентной доли добавленной стоимости (адвалорной доли) – метод определения происхождения товара в зависимости от объема переработки или обработки, осуществленной в данной стране, т. е. от добавленной стоимости, приобретенной товаром в процессе обработки. Если в результате добавленная стоимость достигает определенной доли или превышает определенный процент в цене конечной продукции, товары приобретают статус происхождения того государства, в котором была произведена соответствующая переработка или обработка.

Добавленная стоимость рассчитывается исходя из стоимости материалов или составных частей иностранного или неизвестного происхождения, которые используются в переработке или обработке. Товары сохраняют происхождение данной страны, только если стоимость материалов или составных частей не превышает определенной процентной доли в стоимости конечной продукции. Практически данный метод представляет собой сравнение стоимости материалов импортного или неизвестного происхождения со стоимостью конечного продукта (например, декларированная стоимость материалов при импорте сравнивается с заводской ценой конечного продукта).

Стоимость импортируемых материалов или материалов неизвестного происхождения, как правило, определяется по цене материалов при их ввозе в страну или их закупочной цене. Стоимость товаров при экспорте обычно рассчитывается исходя из производственных затрат, цены на условиях франко завод или экспортной цены.

Преимуществами данного метода являются его точность и простота в применении. Стоимость составных материалов импортного или неизвестного происхождения можно определить на основе доступных коммерческих сообщений или документов. Если стоимость экспортируемого товара основана на цене франко завод или экспортной цене, то обе цены, как правило, легко устанавливаются и подтверждаются коммерческими счетами (инвойсами) и коммерческими сообщениями торговой организации. Трудности возникают в пограничных случаях, когда из-за ничтожных отклонений в ту или иную сторону от установленного процентного уровня нельзя с полной уверенностью однозначно определить происхождение товара. Кроме того, проблемы порождаются колебаниями мировых цен на сырьевые ресурсы и флюктуацией валютных курсов, порой настолько выраженными, что искажение в результатах неизбежны. И наконец, существенным недостатком данного метода является сложность определения общих производственных затрат или затрат на использованные материалы при расчете добавленной стоимости. К тому же затраты могут иметь различные характеристики и описания в стране-импортере и стране-экспортере.

Процентная доля добавленной стоимости рассчитывается по формуле

$$A_{ц} = \frac{P_{ц} - P_{ст\ имп}}{P_{ц}} \cdot 100\%, \quad (6)$$

где $A_{ц}$ – процентная доля добавленной стоимости;

$P_{ц}$ – цена конечной продукции на условиях франко завод изготовителя с учетом прибыли предприятия;

$P_{ст\ имп}$ – таможенная стоимость иностранных товаров, использованных для изготовления (получения) товаров.

В расчет цены конечной продукции включаются:

- материальные расходы;
- расходы на оплату труда;
- суммы начисленной амортизации;

- расходы на ремонт основных средств;
- расходы на освоение природных ресурсов;
- расходы на научные исследования и (или) опытно-конструкторские разработки;
- расходы на обязательное и добровольное страхование имущества;
- прочие расходы, связанные с производством и (или) реализацией.

Л.: [1], [2], [7], [8], [11].

ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ

ТЕМА 1. СУЩНОСТЬ И ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЛОГИСТИКИ

Вопросы для обсуждения и задания

1. Что представляет собой международная логистика? Охарактеризуйте ее предмет и методы исследования.
2. Какие экономико-организационные факторы содействуют глобализации логистической деятельности предприятий?
3. Каковы основные движущие силы глобализации в логистике?
4. Как влияет устойчивый рост международной торговли на развитие процесса глобализации в логистике?
5. Проанализируйте влияние регионализации на развитие международной логистики.
6. Что является основными движущими силами международной логистики?
7. Каковы особенности международной логистики?
8. Охарактеризуйте способы реализации международных логистических стратегий.
9. Опишите модели управления международными логистическими операциями.
10. Охарактеризуйте уровни глобализации в международной логистике. На каких уровнях глобализации находятся производители Республики Беларусь, ориентированные на экспорт? (Ответ обоснуйте.)
11. Назовите барьеры в глобальном логистическом менеджменте.
12. Какие факторы определяют основные различия международных и национальных цепей поставок?
13. Подготовьте реферат, выбрав один из вопросов (1–12).

ТЕМА 2. ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЛОГИСТИКИ

Вопросы для обсуждения и задания

1. Кратко охарактеризуйте основные виды международной экономической интеграции и развитие международной логистики (зона свободной торговли, таможенный союз, общий рынок, экономический союз).

2. Охарактеризуйте организационные формы международного сотрудничества предприятий.

3. Какие подходы к принятию решений используются в международной логистике?

4. Какие методы принятия решений наиболее часто применяются в международной логистике?

5. Что представляют собой стратегии выхода предприятий, организаций на международные рынки?

6. Назовите отличительные признаки различных видов логистических посредников (провайдеров) в международной логистике.

7. Изучите рынок логистических провайдеров различного уровня, функционирующих на таможенной территории ЕАЭС, и представьте информацию об отдельных провайдерах 2PL, 3PL, 4PL, перечне выполняемых ими функций. Сформулируйте выводы о том, насколько указанные провайдеры соответствуют заявленному уровню.

8. Подготовьте реферат, выбрав один из вопросов (1–7).

ТЕМА 3. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЦЕПИ ПОСТАВОК

Вопросы для обсуждения

1. Что означает понятие «международная цепь поставок»?

2. Каковы особенности формирования, источники дополнительных затрат, меры повышения эффективности в международной цепи поставок?

3. Какова последовательность формирования структуры международной цепи поставок: переход от международной экономической интеграции к общей логистической системе?

4. Какие факторы влияют на формирование международной цепи поставок? (Ответ обоснуйте.)

5. Какими правилами необходимо руководствоваться при организации взаимоотношений в цепи поставок?

6. Какие проблемы существуют в управлении отношениями в цепи поставок?

Задания

Задание 3.1. Проведение селекции потенциальных рынков для организации экспортных поставок путем построения карты сегментации стран «привлекательность – риски»

Описание ситуации и постановка задачи

Современные тенденции глобализации мировой экономики «подталкивают» предприятия к выходу на международную арену для поиска новых рынков сбыта продукции. Выбор зарубежных рынков представляет собой процесс оценки возможностей, ведущий к определению национальных рынков, на которых компания будет выступать в качестве конкурента.

Селекция международных рынков сбыта позволяет концентрировать маркетинговые усилия компании на национальных рынках, представляющих реальный интерес с точки зрения их освоения на основе изучения особенностей международной маркетинговой среды.

Руководство компании поставило перед службами маркетинга и логистики задачу о проведении селекции потенциальных рынков сбыта телевизоров (Россия, Украина, Польша, Литва, Молдова, Эстония, Латвия, Болгария) для организации экспортных поставок путем построения карты сегментации стран «привлекательность – риски».

Методические указания по выполнению задания

Процесс селекции международных рынков сбыта осуществляется путем реализации ряда последовательных действий, включающих определение целей компании и принятие решения, анализ внешней среды рынков сбыта, выбор метода исследования и др.

Задание выполните в следующем порядке:

1. Определите цели компании и примите решение о необходимости освоения международного рынка.

2. Проведите анализ внешней среды предполагаемых рынков сбыта и выберите характеристики для селекции международных рынков «привлекательность – риски».

Анализ внешней среды включает исследования национальных рынков потенциальных стран-потребителей по следующим направлениям:

2.1. Анализ макросреды:

- анализ социально-экономических условий (показатели покупательной способности и уровня благосостояния населения, финансовая политика страны, структура импорта и экспорта и др.);

- анализ политико-правовых условий;

- анализ культурных условий.

2.2. Анализ микросреды:

- анализ спроса и предложения;

- анализ цен;

- прогнозирование развития рынка.

3. Составьте профиль предполагаемых рынков сбыта.

3.1. Для составления профилей предполагаемых рынков сбыта с учетом возможности получения информации могут быть отобраны такие критерии селекции, как факторы привлекательности и риска.

К факторам привлекательности относят:

- ВВП на душу населения;

- численность населения;

- индекс развития информационно-коммуникационных технологий по данным Международного союза электросвязи (<https://rublacklist.net/13730/>);

- распространенность цифрового стандарта вещания.

Факторы риска включают:

- инфляцию;

- расстояние до столицы;

- барьеры для входа на рынок;

- количество конкурентов.

На основе собранной информации о потенциальных странах-потребителях составляется таблица 7.

Таблица 7 – Профили стран по факторам привлекательности и риска

Факторы	Россия	Украина	Польша	Литва	Молдова	Эстония	Латвия	Болгария
<i>Факторы привлекательности</i>								
ВВП на душу населения, долл. США	8 928	2 194	12 316	14 890	1 901	17 633	14 060	7 369

Окончание таблицы 7

Факторы	Россия	Украина	Польша	Литва	Молдова	Эстония	Латвия	Болгария
Численность населения, тыс. чел.	146 804	42 353	38 424	2 818	3 551	1 316	1 935	7 102
Индекс развития информационно-коммуникационных технологий	6,91	5,23	6,91	7,08	5,81	8,05	7,16	6,62
Распространенность цифрового стандарта вещания, баллов	8	7	10	9	6	9	7	6
<i>Факторы риска</i>								
Инфляция, %	7,0	13,9	0,0	0,7	6,4	0,8	0,1	0,0
Расстояние до столицы, км	700	422	545	180	767	635	450	1 275
Барьеры для входа на рынок	Нет	Нет	Нет	Есть	Есть	Нет	Есть	Есть
Количество конкурентов	8	7	6	6	4	8	8	6

3.2. Проведите балльную оценку факторов привлекательности и факторов риска потенциальных стран-потребителей.

Поскольку информация, полученная в ходе исследования, не всегда сопоставима, так как содержит наряду с балльной оценкой и натуральные единицы измерения, необходимо весь информационный массив оценить по десятибалльной шкале.

С этой целью значения каждого оцениваемого критерия в натуральных единицах измерения ранжируются (т. е. расставляются в порядке уменьшения их значимости) для всех стран. Худшему значению фактора присваивается 1 балл, лучшему – 10 баллов.

В случае, когда худшее значение фактора меньше его лучшего значения (например, ВВП на душу населения), используется формула

$$B_{ij} = \frac{N_{ij}}{N_{луч j}} \cdot 10, \quad (7)$$

где B_{ij} – количество баллов оцениваемого j -го фактора для i -й страны;
 N_{ij} – значение оцениваемого j -го фактора для i -й страны в натуральных единицах измерения;
 $N_{луч j}$ – лучшее значение оцениваемого j -го фактора среди всех участников в натуральных единицах измерения.

В случае, когда худшее значение критерия больше лучшего значения (например, уровень инфляции), используется следующая формула:

$$B_{ij} = \frac{N_{ij}}{N_{худ j}} \cdot 10, \quad (8)$$

где $N_{худ j}$ – худшее значение оцениваемого j -го фактора среди всех стран-участниц в натуральных единицах измерения.

3.3. Скорректируйте балльную оценку факторов привлекательности и риска с учетом коэффициентов весомости. Для каждого фактора определите коэффициент весомости (e_j), отражающий относительную значимость фактора. Коэффициенты весомости формируются экспертно с учетом достижения целей сегментирования рынка, наиболее полно отвечающих поставленным задачам (экспертами выступает группа студентов). При определении коэффициентов весомости необходимо, чтобы сумма коэффициентов удельных весов всех критериев была равна единице:

$$\sum_{j=1}^n e_j = 1, \quad (9)$$

где n – число оцениваемых критериев.

Затем рассчитайте сумму показателей привлекательности и показателей риска для построения карты сегментации. Полученные результаты оформите в виде таблицы 8.

Таблица 8 – Балльная оценка стран по факторам привлекательности и риска

Факторы	Коэффициент весомости	Россия	Украина	Польша	Литва	Молдова	Эстония	Латвия	Болгария
<i>Привлекательность</i>									
ВВП на душу населения, долл. США									
Численность населения, тыс. чел.									
Индекс развития информационно-коммуникационных технологий									
Распространенность цифрового стандарта вещания, баллов									
Итого									
<i>Риски</i>									
Инфляция, %									
Расстояние до столицы, км									
Барьеры для входа на рынок									
Количество конкурентов									
Итого									

4. Постройте карту сегментации стран «привлекательность – риск» (рисунок 5).

5. Определите наиболее предпочтительные рынки сбыта, обоснуйте выбор.



Рисунок 5 – Карта «привлекательность – риски»

Задание 3.2. Обоснование месторасположения распределительного центра, обеспечивающего доведение продукции до потенциальных рынков сбыта

Описание ситуации и постановка задачи

В задании 3.1 была проведена работа по селекции потенциальных рынков сбыта, в результате которой наиболее приоритетными для компании являются рынки России, Украины, Литвы, Польши, Эстонии.

Необходимо принять решение об оптимальном месте расположения распределительного центра. Основными критериями выбора являются расходы на доставку грузов и оптимальное «плечо доставки».

Исходные данные для выполнения задания представлены в таблице 9.

Таблица 9 – Исходные данные

Столица страны	Координаты	Планируемый объем поставки, единиц
Москва	Широта 55° 45'N, долгота 37° 36'E	400 000
Киев	Широта 50° 27'N, долгота 30° 31'E	50 000
Варшава	Широта 52° 13'N, долгота 21° 00'E	20 000

Окончание таблицы 9

Столица страны	Координаты	Планируемый объем поставки, единиц
Вильнюс	Широта 54° 41'N, долгота 25° 16'E	56 000
Таллин	Широта 59° 26'N, долгота 24° 45'E	34 000
Итого	–	560 000

Методические указания по выполнению задания

Задание выполните в следующем порядке:

1. Определите координаты распределительного центра для выбранных стран.

Задача размещения распределительных центров может формулироваться как поиск оптимального решения или как поиск субоптимального (близкого к оптимальному) решения. Наукой и практикой выработаны разнообразные методы решения задач обоих видов. Для определения месторасположения склада в распределительной системе, обслуживающей эти страны, воспользуетесь *методом центра тяжести*, согласно которого, если распределительный центр (склад) разместить в точке района, соответствующей точке центра тяжести модели, то транспортные расходы по распределению материального потока будут минимальными.

Применение данного метода имеет одно ограничение. На модели расстояние от пункта потребления материального потока до места размещения распределительного центра учитывается по прямой. В связи с этим моделируемый район должен иметь развитую сеть дорог, так как в противном случае будет нарушен основной принцип моделирования – принцип подобия модели и моделируемого объекта. Территория выбранных стран соответствует этому требованию, так как имеет развитую транспортную инфраструктуру.

Для определения «центра тяжести» переведите минуты из таблицы 9 в десятичные дроби и результаты оформите в виде таблицы 10.

Таблица 10 – Данные для определения «центра тяжести»

Город	Координаты		Планируемый объем поставки, единиц
	X	Y	
Москва			400 000
Киев			50 000

Окончание таблицы 10

Город	Координаты		Планируемый объем поставки, единиц
	X	Y	
Варшава			20 000
Вильнюс			56 000
Таллин			34 000
Итого			560 000

Координаты «центра тяжести» грузовых потоков, т. е. точки, где может быть размещен распределительный центр, определяются по формулам

$$X_{склад} = \frac{\sum_{i=1}^n Qi \cdot Xi}{\sum_{i=1}^n Qi}; \quad (10)$$

$$Y_{склад} = \frac{\sum_{i=1}^n Qi \cdot Yi}{\sum_{i=1}^n Qi}, \quad (11)$$

где Qi – планируемый объем поставки, т;
 Xi, Yi – координаты i -й столицы страны, км;
 n – количество стран.

Используя географическую карту (<http://av-gps.com/getlocation/>), определите месторасположение распределительного центра (с учетом транспортной инфраструктуры).

При определении места размещения распределительного центра метод центра тяжести целесообразно использовать в сочетании с *методом плеча доставки*. Под «плечом доставки» понимают зону охвата распределительного центра. Выделяют две модели: американскую и европейскую. В первой оптимальное «плечо доставки» составляет 400–500 км. Заказ формируют к концу дня, груз перевозят ночью и доставляют покупателю на следующий день. В Европе зона охвата

доставки обычно в два раза меньше и время доставки сокращено до трех-четырёх часов.

Используя сайт <http://obzone.su/map/distance>, найдите расстояние от определенного месторасположения распределительного центра до столиц выбранных стран и его соответствие «плечу доставки». Если полученные результаты не соответствуют требованиям метода (расстояние значительно превышает 500 км), сгруппируйте страны по географическому размещению и принадлежности к интеграционному объединению, например, Украина и Россия; Польша, Литва, Эстония (Евросоюз).

2. Рассчитайте координаты распределительного центра для двух стран – России и Украины (таблица 11).

Таблица 11 – Исходные данные для расчета «центра тяжести» для рынков России и Украины

Город	X	Y	Планируемый объем поставки, единиц
Москва	55,75	37,60	400 000
Киев	50,45	30,52	50 000
Итого	–	–	450 000

По полученным координатам (широта и долгота) и наличию транспортной инфраструктуры определите наиболее подходящий населенный пункт. Определите «плечо доставки» из этого города до Москвы и Киева. Если протяженность «плеча доставки» не превышает 500 км, то в данном районе целесообразно строить распределительный центр.

3. Рассчитайте координаты распределительного центра для остальных трех стран – Польши, Литвы и Эстонии (таблица 12).

Таблица 12 – Исходные данные для расчета «центра тяжести» для рынков Польши, Литвы и Эстонии

Город	X	Y	Планируемый объем поставки, единиц
Варшава	52,25	21,0	20 000
Вильнюс	54,68	25,32	56 000
Таллин	59,6	24,82	34 000
Итого	–	–	110 000

Установите, какой город соответствует в большей степени полученным координатам. Определите «плечо доставки» продукции из данного города в Варшаву, Вильнюс и Таллин.

4. На основании проведенных исследований определите наиболее оптимальные варианты размещения распределительного центра.

ТЕМА 4. ИНФРАСТРУКТУРА МЕЖДУНАРОДНОЙ ЛОГИСТИКИ

Вопросы для обсуждения

1. Что означает понятие «инфраструктура»?
2. Какие компоненты составляют инфраструктуру международной логистики?
3. Что представляет собой международная транспортная инфраструктура?
4. По каким показателям характеризуют инфраструктуру железнодорожного транспорта?
5. Что представляет собой инфраструктура автомобильного транспорта?
6. Каковы особенности инфраструктуры водного межконтинентального транспорта?
7. Как характеризуется инфраструктура авиационного транспорта?
8. Что понимают под инфраструктурой трубопроводного транспорта?
9. Что представляет собой узловая инфраструктура международной логистики?

Задания

Задание 4.1. Методика выбора вариантов покупок комплектующих в фирмах, расположенных в разных регионах мира

Описание ситуации и постановка задачи

В фирму по оказанию логистических консалтинговых услуг обратился менеджер по логистике финансовой фирмы с вопросом: «Где компании выгоднее покупать комплектующие для производимого оборудования: в Европе или Юго-Восточной Азии?»

Эксперт-консультант по логистике собрал исходные данные по нескольким вариантам, рассчитал их и получил ответы (таблица 13). Требуется обосновать выбор варианта закупки.

Таблица 13 – Расчет вариантов закупки комплектующих товаров в разных регионах мира

Данные	Вариант									
	1-й	2-й	3-й	4-й	5-й	6-й	7-й	8-й	9-й	10-й
Удельная стоимость поставляемого груза (U), евро за м ³	3 000	4 000	5 000	6 000	4 500	3 500	5 500	6 500	4 800	3 800
Транспортный тариф (Tm), евро за м ³	105	170	150	120	160	115	140	110	180	110
Импортная пошлина на товар из Юго-Восточной Азии ($Пu$), %	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
Ставка на запасы в пути ($Зп$), %	1,9	3,0	4,0	2,0	2,5	3,5	3,0	2,5	3,5	4,0
Ставка на страховые запасы ($Зс$), %	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8
Стоимость товара в Европе ($Сe$), евро	108	116	98	110	118	111	116	115	120	130
Стоимость товара в Юго-Восточной Азии ($Сa$), евро	89	98	78	90	100	92	85	95	98	100
Расчетные данные										
Доля дополнительных затрат, возникающих при доставке товаров из Юго-Восточной Азии, в удельной стоимости поставляемого груза (D), %	18,2									
Разница между стоимостью комплектующих товаров в Европе и Юго-Восточной Азии (Pc), %	21,348									
Ответы	Юго-Восточная Азия									

Методические указания по выполнению задания

Рассмотрим решение эксперт-консультанта по первому варианту.

Доля дополнительных затрат, возникающих при доставке товаров из Юго-Восточной Азии, в удельной стоимости поставляемого груза определяется по формуле

$$D = 100 \cdot \frac{Tm}{Y} + \Pi u + 3n + 3c (\%). \quad (12)$$

Подставив в формулу (12) исходные данные первого варианта из таблицы 13, получим:

$$D = 100 \cdot \frac{105}{3000} + 12 + 1,9 + 0,8 = 18,2\%.$$

Разница между стоимостью комплектующих товаров в Европе и Юго-Восточной Азии, приняв за 100% наименьшую стоимость товара C_a , вычисляется по формуле

$$Pc = \frac{(Ce - Ca) \cdot 100\%}{Ca}. \quad (13)$$

Подставив в формулу (13) исходные данные первого варианта из таблицы 13, получим:

$$Pc = \frac{(108 - 89) \cdot 100}{89} = 21,348\%.$$

Сравним полученные значения D и Pc :

$$D (18,2\%) < Pc (21,3485\%).$$

Таким образом, поскольку доля дополнительных затрат, возникающих при доставке из Юго-Восточной Азии, в удельной стоимости поставляемого груза меньше, чем разница между стоимостью комплектующих в Европе и Юго-Восточной Азии, то именно в странах этого региона выгоднее покупать комплектующие.

Рассчитайте величины D и Pc для остальных вариантов из таблицы 13.

Задание 4.2. Сравнительный анализ опыта в сфере международных логистических центров в отдельных странах Европы

Описание ситуации и постановка задачи

Консорциум «Dornier Consulting GmbH – NTU – Inros Lackner AG» осуществляет проект «Международные логистические центры для Западных стран ННГ* и Кавказа в Армении, Азербайджане, Грузии, Молдове, Украине», который финансируется Европейским союзом.

Проект был начат 26 января 2009 г. после подписания контракта на брифинге в Брюсселе 16 января 2009 г. Целью данного проекта являлось содействие улучшению экономической эффективности транспортной индустрии, качества транспортных и логистических услуг, ориентированных на получение добавочной стоимости. В рамках проекта были предложены конкретные инфраструктурные проекты международных логистических центров в качестве приоритетных проектов для улучшения деятельности транспортных сетей в коридоре Европа – Кавказ – Азия (ТРАСЕКА).

Уже в 80–90-е гг. идея международных логистических центров была широко внедрена в большинстве европейских стран. В то же время развитие МЛЦ значительно различается между европейскими странами в зависимости от стимулов, предоставленных для их создания и поддержки со стороны транспортной и экономической политики.

Сравнительный анализ развития МЛЦ в отдельных европейских странах и странах Восточной Европы поможет применить полученные уроки к странам – непосредственным бенефициарам данного проекта, определить порядок действий в каждой стране, являющейся непосредственным бенефициаром, и рекомендовать шаги к созданию МЛЦ.

Ниже представлены результаты проведенного исследования.

Италия.

Наиболее ранние из функционирующих логистических центров (ЛЦ), согласно современному определению Europlatforms, были созданы в Италии под названием «interporti». Interporti «Bologna» был создан в 1971 г. Важным шагом в дальнейшем развитии стало принятие первого национального генерального плана развития транспорта в 1986 г. Он предусматривал двухуровневую сеть interporti, состоящую из мест макроуровня для международного транспорта в Пьемонте,

* ННГ – Новые Независимые Государства.

Ломбардии, Венето, Эмилии, Романьи и Кампанье, и уровня национального транспорта. Основной целью политики являлась концентрация грузового потока с учетом сбалансированных транспортных решений.

Инициатива по созданию *interporti* исходила в основном от государственных органов (правительства провинций, городские администрации или государственная железнодорожная компания).

Создание и функционирование *interporti* происходило по принципу государственно-частного партнерства с привлечением как можно большего количества участников, а их управление осуществляется управляющей компанией, созданной еще на этапе планирования.

В 90-е гг. основные инвестиции в *interporti* выделялись из государственных бюджетов различных уровней (муниципальный, региональный и центральный бюджеты), государственной железнодорожной компанией или оператором интермодального транспорта СЕМАТ. Именно поэтому почти во всех *interporti* существуют интермодальные терминалы.

В 1990 г. был принят новый закон о регулировании схем государственного финансирования *interporti*, и с тех пор на создание и управление логистических узлов был выделен бюджет в 350 млн евро. На основе этого закона государство управляет 30%-ной долей капитала, а 20% должны быть распределены через частные фондовые рынки.

Средняя площадь *interporti* составляет 250 га, а средний промежуток времени между началом планирования и первой компанией, созданной в рамках ЛЦ, составляет 7 лет.

Логистические компании могут покупать участки или брать их в аренду. Но лишь определенная часть общего участка может быть продана. Основной статьей прибыли управляющих компаний является рента.

Франция.

Первый ЛЦ был создан в Париже. Его целью являлось усовершенствование транспортной системы центра города путем концентрации логистических услуг на периферии. В отличие от Италии на протяжении более чем 30 лет инициативы по развитию МЛЦ предпринимались частными компаниями по планированию, развитию и управлению. Только лишь несколько исключений были реализованы в рамках государственно-частного партнерства.

В настоящее время на стадии строительства или эксплуатации находятся 24 логистических центра. Основным участником этого рынка является фирма «Garonor SA», которая в настоящее время принадлежит американской инвестиционной компании «ProLogis». Вторым по

величине участником рынка является компания «Sogaris SA», 90% акций которой принадлежит государству и муниципалитетам. Обе компании предлагают полный проект создания и функционирования логистических центров. В начале они финансировали не только развитие логистических зон, но и подъездные автомобильные и железные дороги к основным линиям, и предоставление коммунальных услуг. После прохождения стадии консолидации компании в настоящий момент финансируют только развитие надструктур в МЛЦ.

Рефинансирование предоставления логистических объектов «под ключ», включая интермодальные, складские, офисные объекты и объекты для предоставления услуг, производится через аренду логистических объектов, офисов, обслуживание таможенных складских объектов, деятельность по транспортировке, предоставление иных услуг.

Этап планирования согласовывается с отраслевыми государственными органами, которые в основном руководствуются целями местного и регионального территориального планирования. В то же время отсутствует скоординированное централизованное планирование МЛЦ. Более того, крайне редко наблюдается координация между государством и государственной компанией «SNCF», ответственной за строительство интермодальных терминалов, с одной стороны, и проектными организациями – с другой. Промежуток времени между началом планирования до начала работы первой компании составляет примерно 2 года. Средняя площадь исключительно коммерческих ЛЦ составляет 25 га, за исключением нескольких проектов государственно-частного партнерства, средняя площадь которых составляет 140 га.

Германия.

В Германии развитие логистических центров является более неоднородным, чем во Франции или в Италии.

Инициативы по строительству большинства ЛЦ исходили от муниципалитетов и организаций по продвижению инвестиций. Развитие ЛЦ началось в начале 80-х – 90-е гг. При этом более 1 200 компаний расположено в районах 33 логистических центров. Недавно внедренная система дорожного сбора для грузовых автомобилей также стремится использовать логистические центры.

Установленная система выделения государственных средств часто адаптируется к последним изменениям и урокам, полученным из разных стран Евросоюза, и из опыта выделения средств немецкими федеральными, государственными и муниципальными бюджетами. В то же время большинство из них специально не создавались исключительно для ЛЦ, а больше для развития интермодального транспорта или муниципальных дорог.

Государственные фонды являются открытыми в форме взносов на строительство, беспроцентных ссуд для интермодальных терминалов или финансовых льгот для новых компаний, въезжающих в ЛЦ. Кроме того, логистические узлы и, соответственно, схемы выделения средств концентрируются не только на создании компаний, предоставляющих логистические услуги, но и посредниках логистических услуг и промышленных компаниях. Объем государственных средств в среднем находится в пределах от 6,5 до 250 млн евро на один ЛЦ, а объем частных инвестиций варьируется от 30 до 500 млн евро, что в среднем составляет 202 млн евро на один логистический центр.

Присущей для Германии тенденцией являлось создание логистических центров, в значительной степени пользующихся поддержкой государства. Затем участки в пределах ЛЦ были полностью проданы компаниям, предоставляющим логистические услуги. Для достижения макрологистических целей МЛЦ в центр внимания попала беспристрастная управляющая компания, координирующая и оказывающая посреднические услуги в работе компаний. Это помогло достичь ожидаемых эффектов синергии и маркетинга всего комплекса ЛЦ. Государство, используя региональные фонды экономического развития, принимало участие в работе управляющих компаний и взяло на себя часть их операционных издержек. В то же время часто управляющие компании не получали должного финансирования и не могли выполнять все возложенные на них задачи. Только недавно в Германии произошли изменения, направленные на использование возможностей лизинга и аренды, что вместе с предоставлением инновационных услуг (создание совместно используемой телеинформационной платформы в ЛЦ) усиливает финансовую основу управляющих компаний. Другой современной тенденцией в Германии является децентрализация работы ЛЦ во многих районах под управлением объединенного посреднического и координирующего менеджмента, администрации.

Промежуток времени от начала планирования до начала работы первой компании составляет приблизительно 2 года. Размеры значительно разнятся, например, от 15 га ЛЦ в Геттингене до 847 га ЛЦ «ДУНИ» (Дуйсбург – Нидерхайн). Средняя общая площадь составляет 150 га, включая относительно высокий процент территории, отведенной исключительно для транспорта и терминала (17%), что отражает политические цели ЛЦ.

Греция.

В Греции развитие ЛЦ в основном основывается на инициативе Греческой ассоциации транспортных палат при поддержке исследо-

вания Евросоюзом, финансируемого Европейским структурным фондом сплочения. Исследованием было определено 10 макрорайонов. Для некоторых из них (например, Афины) были определены микроучастки. На основе этого исследования в 2005 г. строительство первого мультимодального МЛЦ было начато в Триассоне, что на 10 км западнее Афин (этот грузовой терминал находится на стадии строительства).

Инвестиционные затраты, составляющие приблизительно 350 млн евро, финансировались в основном фондами Евросоюза и национальными правительственными источниками. Другие МЛЦ также находятся в стадии планирования или строительства.

Великобритания.

Инициатором строительства МЛЦ в Великобритании была компания «Rail freight Distribution» – дочерняя компания Британских железных дорог, начавшая свою деятельность в 80-х гг. Развитие логистических узлов набрало обороты с открытием туннеля под Ла-Маншем. Было предложено построить 10 терминалов для туннеля и логистических центров. Они состоят из интермодального терминала, окруженного промышленным транспортным районом. Надструктура была отдана частным компаниям-партнерам. В то же время в ходе приватизации Британских железных дорог от этой концепции почти отказались. Нового собственника – компанию «EWS» – в основном интересовали интермодальные терминалы.

С середины 90-х гг. правительство Британии поддерживало интермодальную транспортировку с помощью системы грантов на железнодорожную перевозку грузов.

Отраслевой орган – Организация стратегических железных дорог – рассчитывает выгоду для окружающей среды и компенсации пользователям. Существует две основные схемы выделения государственных средств.

Гранты на объекты грузовой инфраструктуры помогают погасить капитальные затраты на создание объектов обработки железнодорожных грузов. Они также доступны компаниям для помощи в реинвестировании в существующие объекты обработки железнодорожных грузов.

Гранты на доступ к железнодорожной колее помогают компаниям, предоставляющим оперативное обслуживание, покрывать сборы, оплачиваемые компании «Railtrack» за доступ к железнодорожной сети.

Британские логистические центры, обеспечивающие интермодальную связь, опосредованно получают значительную прибыль от такой системы грантов.

В то же время не существует общего планирования и общей политики относительно ЛЦ, а также беспристрастной управляющей компании. Таким образом, британские логистические центры представляют собой скорее распределительные парки, чем настоящие ЛЦ, согласно определению Europlatforms. Причиной этого является то, что привлеченные частные компании действуют почти исключительно как агенты по освоению земельных участков, не имея дополнительных устремлений, связанных с транспортом. К тому же коммерческий успех и привлекательность логистических центров приписывается существованию поблизости интермодальных связей.

Исключением из этой общей картины (12 существующих логистических центров) является ЛЦ в Давентри, имеющий координирующую и посредническую управляющую компанию.

Размеры площадей ЛЦ находятся в пределах от 25 до 264 га со средней площадью 93 га.

Голландия.

Голландия представляет собой «въездные ворота» Европы, а Роттердам является логистическим центром Европы с более чем достаточными технологиями и логистическими возможностями. Исключительная роль портов Роттердама и Амстердама привела к тому, что ЛЦ, согласно определению Europlatforms, на самом деле не преобладают. К тому же расстояния до районов внутри страны являются достаточно небольшими. Таким образом, порты Роттердама и Амстердама берут на себя функции узлов и обеспечения поставок для населения Голландии, а также функции торговли и промышленности через распределительные парки (distripark), приписанные портам.

Для развития интермодальных терминалов выделяются государственные гранты с максимальным размером 2,3 млн евро, будучи ограниченными 50%-ным участием в общей сумме инвестиций. Это приводит к стимулированию создания только небольших логистических узлов или распределительных центров.

Торговый порт «Венло» (500 га, 75% территории уже занято) может рассматриваться как единственный логистический центр в Голландии, созданный со значительным участием государства в непосредственной близости от границы с Германией. Компании могут приобретать участки или брать их в аренду. Функции управляющей компании выполняются муниципальной администрацией, которая сосредотачивается на маркетинге таких участков и привлечении дополнительных предприятий, а не на создании логистического эффекта синергии.

Польша.

Польша имеет очень амбициозные планы относительно ЛЦ и в 2001 г. выбрала 9 макроучастков. Вроцлав является наиболее подходящим местом и может рассматриваться в качестве определенного пилотного проекта для этой страны. Площадь участка составляет 150 га. Реализация проекта проводится в три этапа. Первый этап включает в себя инвестиции в участок площадью 50 га в размере около 200 млн евро, полученные от частной компании «Корпорация развития и бизнеса» (Development and Business Corporation), включая создание внутренней и внешней инфраструктуры с интермодальным терминалом. Успешность этой модели еще предстоит изучить.

Испания.

Процесс создания ЛЦ в Испании начался еще в 60-е гг. Он был в основном инициирован правительством, стремившемся облегчить дорожные таможенные процедуры. Площадь территории варьируется от 10 га (логистический центр «Gijon») до 100 га (логистический центр «Madrid – Coslada»), что является довольно небольшой территорией по сравнению с другими европейскими ЛЦ. В настоящее время функционирует около 23 ЛЦ, треть из которых работает через структуры государственно-частного партнерства, а основная часть управляется региональными или местными управляющими компаниями. И только одна компания «Azuqucade Henares», недалеко от Мадрида, является управляющей компанией со 100%-ным частным капиталом. Рефинансирование управляющих компаний осуществляется с арендной платы за площади и за счет оказания услуг на этих площадях. Схемы выделения государственных средств в основном направлены на создание интермодальных терминалов с участием государственной железной дороги RENFE и оператора терминалов Combiberia в качестве инвестора. В то же время муниципалитеты также инвестировали в соответствующие надструктуры.

Проведите сравнительный анализ практики создания и функционирования международных логистических центров (механизмы финансирования МЛЦ, роль частного капитала, государственное партнерство, размещение, управление и др.) и подготовьте письменный отчет.

Задание 4.3. Определение рейтинга потенциальных площадок для строительства международных логистических центров транспортного коридора ТРАСЕКА с использованием сводного анализа на основе мультикритериального анализа (МКА)

Описание ситуации и постановка задачи

Консорциум «Dornier Consulting GmbH – NTU – Inros Lackner AG» осуществляет проект «Международные логистические центры для Западных стран СНГ и Кавказа в Армении, Азербайджане, Грузии, Молдове, Украине», который финансируется Европейским союзом.

Проект был начат 26 января 2009 г., после подписания контракта на брифинге в Брюсселе 16 января 2009 г. Было подчеркнуто, что целью настоящего проекта является содействие улучшению экономической эффективности транспортной индустрии, качества транспортных и логистических услуг, ориентированных на получение добавочной стоимости. В рамках проекта предложены конкретные инфраструктурные проекты международных логистических центров в качестве приоритетных проектов для улучшения деятельности транспортных сетей в коридоре ТРАСЕКА.

Общая цель проекта заключается в поддержке международной торговли и упрощении движения товаров по коридору ТРАСЕКА путем усовершенствования логистики, совместимости транспортных систем и развития мультимодальных перевозок.

Приоритетные площадки для устройства логистических центров были установлены по результатам анализа на макро- и микроуровне. Оценка на макроуровне позволила вскрыть потенциал центра логистики в пределах определенного региона. Оценка на микроуровне охватывает выделенные в пределах такого региона площадки.

Для дальнейшего изучения в качестве потенциальных международных логистических центров были отобраны площадки, расположенные в Ереване (Армения), Баку (Азербайджан), Тбилиси (Грузия), Кишиневе, Джурджулештах (Молдова), а также в Киеве, Одессе, Черноморске (Украина) (таблица 14).

Таблица 14 – **Отобранные площадки в качестве потенциальных международных логистических центров**

Страна	Площадка для МЛЦ
Армения	Площадка Ереванского аэропорта. Контейнерный терминал «Апавен»
Азербайджан	Бакинский международный морской торговый порт (поселок Алят)

Окончание таблицы 14

Страна	Площадка для МЛЦ
Грузия	Земельный участок ТАМ (г.Тбилиси). Земельный участок ГКРР. Железнодорожный контейнерный терминал «Вели»
Молдова	Железнодорожный контейнерный терминал «Кишинев». Джурджулештский международный свободный порт
Украина	Киевский регион: грузовой терминал «Киев – Лиски»; коммерческий парк аэропорта Борисполь; логистический парк «Крушинка»; площадка «Фоззи-УВК» (г. Бровары). Одесско-Черноморский регион: сухой порт «Евротерминал»; грузовой терминал «Лиски – Одесса»; логистический комплекс «Ильичевсквнештранс»; земельный участок Черноморского сухого порта; площадка в г. Черноморске

Краткая характеристика и обзор потенциальных площадок международных логистических центров представлены в приложении Б.

Методические указания по выполнению задания

Задание выполните в следующем порядке:

1. Изучите основные группы критериев оценки потенциальных площадок для размещения международных логистических центров.

Для оценки и ранжирования конкурирующих между собой площадок в качестве платформы для выбора приоритетных проектов в сети ТРАСЕКА определены основные группы критериев оценки и их весомость (рисунок 6).



Рисунок 6 – Основные группы критериев для проведения МКА

Характеристика площадок.

Наиболее важными аспектами для оценки являются качество и план площадки.

Привлекательный земельный участок имеет следующие характеристики:

- Площадь МЛЦ должна быть не меньше 25 га; площадка должна быть прямоугольной, а ее длина должна составлять не менее 1 000 м (технология комбинированного транспортного терминала).

- Несущая способность грунта должна обеспечивать возможность размещения тяжелых сооружений. По возможности, на участке не должно быть старых зданий и сооружений; она не должна иметь обременений и т. п.

- Должны быть свободные территории для возможного расширения.

- Обеспечение хорошего доступа по автомобильным и железным дорогам, а также связи с транспортной сетью.

- Организация доступа к транспортной сети и совершенствование связей площадки с ней не должно обходиться слишком дорого.

Центральное положение площадки в системе.

Площадка должна быть местом назначения импортной продукции, а также узлом их дистрибуции в зоне охвата. Кроме того, на ней должны быть объекты для экспорта и консолидации экспортных партий. В связи с этим важную роль играет мультимодальность площадки.

Место расположения площадки должно быть центральным для различных категорий клиентов, а именно:

- Хороший доступ к грузополучателям и грузоотправителям.

- Хорошая связь и незначительная продолжительность перевозок обеспечивают оптимальную возможность консолидации и распределения партий грузов для городской логистики.

- Установившиеся промышленно-коммерческие зоны, в которых производится большой ассортимент товаров и вспомогательной продукции, нуждаются в логистическом центре в зоне охвата.

- Международные экспедиторские компании в окрестностях центра отдают предпочтение кратким маршрутам перевозок и хорошей доступности МЛЦ.

Качество транспортных соединений.

Близость к городу или другим важным пунктам назначения или исходным пунктам грузоперевозок, а также связь с межрегиональными и международными транспортными сетями играют решающую роль в определении пригодности площадки в качестве международного логистического центра. Пригодность определяется:

- небольшим расстоянием по дорогам между МЛЦ и городскими (региональными) международными дорожными сетями;
- отсутствием сложных развязок или мостов;
- прямой связью по железной дороге до сортировочных станций и магистральных линий;
- отсутствием конфликтов, связанных с землепользованием, отсутствием обязательств по строительству;
- связью с другими центрами (комбинированными грузовыми терминалами, морскими или речными портами, аэропортами).

Участок и его окрестности.

МЛЦ нуждается в неограниченной доступности и отсутствии ограничений на круглосуточную ежедневную работу. Следует избегать концентрации дорожного движения в часы пик или проезда через населенные районы, природоохранные или рекреационные зоны.

К наиболее важным требованиям относятся:

- Низкая стоимость строительства и эксплуатации для логистических предприятий.
- Отсутствие конфликтов в сфере землепользования или ограничений на строительство.
- Отсутствие конфликтов или ограничений на доступ на окрестные площадки.
- Достаточная пропускная способность для пропуска дополнительного автотранспорта, отсутствие «узких мест».
- Отсутствие загрязнений на земельном участке (желательно, чтобы он не был застроен).

Надежность планирования.

Важную роль играет краткосрочный или среднесрочный потенциал реализации проекта.

Необходимыми являются целый ряд предварительных условий и стремление к утверждению и осуществлению проекта. При этом предпочтение отдается проектам с использованием существующей инфраструктуры, а не проектам, реализуемым «с нуля».

Надежность планирования определяется следующими характеристиками площадки:

- Расположение в промышленных или коммерческих зонах, где имеются разрешения на производство строительных работ.
- Регистрация в плане землепользования в качестве промышленной или коммерческой зоны.
- Наличие у земельного участка одного владельца – государственного или частного.

Важное значение имеют общественная заинтересованность, наличие инвестиций или финансовых стимулов для осуществления планируемого строительства (например, контейнерного терминала). Здесь огромную роль играет готовность к применению определения МЛЦ, предложенного Europlatforms. При этом рассматривается готовность обеспечить возможность конкуренции и справедливый доступ к будущим логистическим центрам.

2. Изучите процедуру оценки потенциальных площадок.

Процедура оценки предусматривает интерпретацию различных факторов в виде ранжирования площадок. Ранг площадки представляет собой процентное значение по основным группам критериев (идеальной площадке присваивается 100 баллов). Весовые коэффициенты охватывают весь спектр данных и варьируются от 1 («в очень низкой степени») до 5 («в очень высокой степени»), указывая, насколько площадка соответствует определенному требованию, предъявляемому к МЛЦ. Если проверить какие-либо сведения было невозможно, то соответствующему фактору присваивается ноль. Обзор всех составляющих критериев процесса оценки представлен в таблице 15.

Таблица 15 – Обзор матрицы МКА на микроуровне и весовых коэффициентов

Основные группы критериев и подкритерии	Критерии оценки	Оценка	Спектр данных (весовой коэффициент от 0 до 5)	Объективный вес, %	Практическое значение, %
1. Характеристика площадок				25	100
1.1. Размер	Функция оценки	A	Объективные данные	25	
1.2. Планировка площадки	Функция оценки	A	Объективные данные	20	
1.3. Пригодность грунта	Функция оценки	A	Объективные данные	10	
1.4. Расширяемость	Функция оценки	A	Объективные данные	15	
1.5. Транспортная сеть	Экспертная оценка	B	Субъективные данные	15	
1.6. Потребность в инфраструктуре	Экспертная оценка	B	Субъективные данные	15	
2. Центральное расположение в системе				15	
2.1. Город	Функция оценки	A	Объективные данные	30	

Окончание таблицы 15

Основные группы критериев и подкритерии	Критерии оценки	Оценка	Спектр данных (весовой коэффициент от 0 до 5)	Объективный вес, %	Практическое значение, %
2.2. Промышленная зона	Функция оценки	A	Объективные данные	30	
2.3. Порты и аэропорты	Функция оценки	A	Объективные данные	10	
2.4. Экспедиторы	Экспертная оценка	B	Субъективные данные	30	
3. Качество связи с сетью				20	
3.1. Дорожная сеть	Экспертная оценка	B	Субъективные данные	40	
3.2. Железнодорожная сеть	Экспертная оценка	B	Субъективные данные	40	
3.3. Деятельность в сфере логистики	Экспертная оценка	B	Субъективные данные	20	
4. Участок и его окрестности				20	
4.1. Показатель влияния в регионе	Экспертная оценка	B	Субъективные данные	30	
4.2. Показатель значимости площадки	Экспертная оценка	B	Субъективные данные	30	
4.3. Показатель влияния на развитие дорожной сети	Экспертная оценка	B	Субъективные данные	20	
4.4. Воздействие на окружающую среду	Экспертная оценка	B	Субъективные данные	20	
5. Надежность планирования				20	
5.1. Зрелость проекта	Экспертная оценка	B	Субъективные данные	30	
5.2. Финансирование	Экспертная оценка	B	Субъективные данные	20	
5.3. Недвижимость	Экспертная оценка	B	Субъективные данные	20	
5.4. Ограничения	Экспертная оценка	B	Субъективные данные	15	
5.5. Общественная поддержка	Экспертная оценка	B	Субъективные данные	15	
Примечание – A – объективные данные, B – экспертная оценка.					

Изучите краткую характеристику и обзор потенциальных площадок для строительства МЛЦ, используя материалы из приложения Б.

3. На основе изученного материала составьте паспорта 17 потенциальных площадок для размещения МЛЦ и проведения МКА. Результаты оценки оформите в виде таблицы. Примером оценки площадки Ереванского аэропорта является таблица 16.

Таблица 16 – Паспорт объекта для МКА – площадки Ереванского аэропорта

Функциональная оценка	Единицы измерения, описания	Характеристики	Баллы (от 1 до 5)
<i>1. Характеристика площадки</i>			
1.1. Размер	га, м ²	30 га, из них 15 га используются. На территории расположен терминал для авиагрузов	2
1.2. План места	Классификация (описание)	Прямоугольник	4
1.3. Пригодность земли (тип грунта)	Классификация (описание)	Нет информации	4
1.4. Возможность расширения	%	Есть возможность для расширения приблизительно на 30 га	5
1.5. Соединение с дорогами и сетями (подъездные пути)	Расстояние (линейное расстояние), км	1,5 км до городской дороги, 2 км до железнодорожного подъезда	4
1.6. Необходимость инвестиций в инфраструктуру подъездных дорог	Классификация (описание)	Необходимо построить железнодорожный подъезд	2
<i>2. Центральное расположение в системе</i>			
2.1. Близость города и грузополучателей (расстояние)	Линейное расстояние (км) и занимаемая площадь	Приблизительно 12 км до центра города	2
2.2. Расстояние до индустриальной зоны	Расстояние (линейное расстояние), км	7 км до промышленной зоны	4
2.3. Расстояние до портов, аэропортов	Расстояние (линейное расстояние), км	300 м до международного аэропорта, 600 км до порта «Пати»	5
2.4. Расстояние до существующих экспедиторских и логистических объектов	Расстояние (линейное расстояние), км	Приблизительно 7 км до экспедиторского оборудования, складов	4

Продолжение таблицы 16

Функциональная оценка	Единицы измерения, описания	Характеристики	Баллы (от 1 до 5)
<i>3. Качество транспортных соединений</i>			
3.1. Соединение автомобильных дорог	Расстояние (км) (линейное расстояние) или планы	Нет информации	3
3.2. Соединение железнодорожных дорог	Расстояние (км) (линейное расстояние) или планы	Нет информации	3
3.3. Интеграция логистического центра в транспортную сеть	Классификация (описание)	Нет информации	3
<i>4. Участок и его окрестности</i>			
4.1. Факторы, влияющие на район и область (конфликты с другими землепользователями)	Классификация (описание)	Нет информации	3
4.2. Конкретные факторы влияния на участок	Классификация (описание)	Существующий контейнерный терминал имеет приблизительно 25 га для расширения в юго-восточном направлении, которые зарезервированы муниципалитетом под будущую логистическую зону	4
4.3. Факторы, влияющие на движение	Классификация (описание)	Нет информации	3
4.4. Факторы, влияющие на окружающую среду	Классификация (описание)	Нет информации	4
<i>5. Надежность планирования</i>			
5.1. Статус проекта	Классификация (описание)	Территория зарезервирована муниципалитетом под будущую логистическую зону. Организация готова к улучшению и расширению контейнерного терминала	4

Окончание таблицы 16

Функциональная оценка	Единицы измерения, описания	Характеристики	Баллы (от 1 до 5)
5.2. Возможности финансирования	Классификация (описание)	Нет информации	3
5.3. Право собственности	Классификация (описание)	Принадлежит ООО «Аповен»	4
5.4. Ограничения и конфликт интересов	Классификация (описание)	Возможности расширения и перевода земли из одной категории пользования в другую как индустриальных, так и промышленных зон, должны быть разъяснены в плане развития Еревана	4
5.5. Государственная поддержка	Классификация (описание)	Поддержка муниципалитета	4
Итоговый показатель			66

4. Проведите МКА на микроуровне.

Используя данные паспортов потенциальных площадок для размещения МЛЦ и значения коэффициентов весомости отдельных критериев, проведите их мультикритериальный анализ на микроуровне. Результаты балльной оценки (скоринга) на микроуровне 17 площадок, отобранных в странах-бенефициарах, представьте в виде таблицы, аналогичной таблице 17.

Краткий обзор результатов балльной оценки и ранжирования представьте по форме таблицы 18.

Поскольку экономическая, географическая, демографическая, юридическая и политическая ситуации в указанных странах далеко не однородны, сравнивать результаты балльной оценки площадок в разных странах-бенефициарах напрямую невозможно.

В то же время их можно рассматривать в качестве надежной и объективной основы для сопоставления площадок в пределах стран и регионов. Проанализируйте информацию, представленную в таблице 18, и составьте перечень потенциальных приоритетных площадок для МЛЦ, выбрав одну из площадок в каждом макрорегионе (таблица 19).

5. Сформулируйте выводы (при необходимости запросите дополнительную информацию у преподавателя).

Таблица 18 – МКА-оценка на микроуровне: обзор результатов балльной оценки и ранжирования

Страна-бенефициар	Макро-регион	Участок	Score П	Об-щий балл	Ме-сто				
Показатель весомости			0,25	0,15	0,2	0,2	0,2		
Функциональная оценка			1	2	3	4	5		
Арме-ния	Ереван	Контейнерный тер-минал «Апавен»							
		Площадка Ереванско-го аэропорта	0,84	0,53	0,60	0,66	0,66	0,66	
Азер-бай-джан	Баку	Бакинский междуна-родный морской тор-говый порт «Алаят»							
Грузия	Тбили-си	Земельный участок ТАМ							
		Земельный участок ГКРР							
		Железнодорожный контейнерный тер-минал «Вели»							
Молдо-ва	Киши-нев	Железнодорожный контейнерный тер-минал «Кишинев»							
	Джурд-жулеш-ти	Джурджулештский международный сво-бодный порт							
Украи-на	Киев	Грузовой терминал «Киев – Лиски»							
		Коммерческий парк аэропорта Борисполь							
		Логистический парк «Крушинка»							
		Площадка «Фоззи-УВК» (г. Бровары)							
	Одесса	Сухой порт «Евро-терминал»							
		Грузовой терминал «Лиски – Одесса»							

Окончание таблицы 18

Страна бенефициар	Макрорегион	Участок	Score II	Общий балл	Место				
	Черноморск – Одесса	Логистический комплекс АО «Ильичевск-внештранс»							
		Земельный участок Черноморского сухого порта							
		Площадка в г. Черноморске							

Таблица 19 – Перечень потенциальных приоритетных площадок МЛЦ

Страна-бенефициар	Макрорегион	Участок	Score II	Общий балл				
Показатель весомости			0,25	0,15	0,2	0,2	0,2	
Функциональная оценка			1	2	3	4	5	
Армения	Ереван							
Азербайджан	Баку							
Грузия	Тбилиси							
Молдова	Кишинев							
Украина	Киев							
	Одесса							

ТЕМА 5. ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Задания

Задание 5.1. Изучение основных нормативных документов, регламентирующих правовые аспекты договора международной купли-продажи

Методические указания по выполнению задания

Изучите основные положения *Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров (Венской конвенции)* и ответьте на следующие вопросы:

Общие положения и сфера применения

1. Какие требования предъявляет Венская конвенция к месторасположению сторон по договору международной купли-продажи (ст. 1)?
2. Может ли рассматриваться договор купли-продажи между организациями из разных стран как международный, если они находятся на территории одного государства (ст. 1)?
3. В каких случаях не применяются нормы Венской конвенции (гл. 2)?
4. В какой форме может быть заключен международный договор купли-продажи (статьи 11, 29, 96)?

Заключение, изменение, расторжение договора

5. Что понимается под офертой, когда она вступает в силу (статьи 14, 15)?
6. В каком случае предложение о заключении договора считается достаточно определенным (ст. 14)?
7. Каков порядок отзыва оферты (статьи 15–17)?
8. Что такое акцепт? Когда он вступает в силу (ст. 18)?
9. Что представляет собой встречная оферта (ст. 19)?
10. Какие условия считаются существенно изменяющими условия оферты (ст. 19)?
11. С какого момента договор считается заключенным (ст. 23)?
12. Каков порядок изменения и расторжения договора согласно данной конвенции (статьи 25–29)?

Обязательства продавца

13. В какое место продавец обязан представить товар покупателю, если договором не определено место поставки (ст. 31)?
14. Какие обязательства несет продавец по обеспечению перевозки и страхованию (ст. 32)?
15. В какие сроки продавец должен поставить товар (ст. 33)?
16. Какие обязанности возлагаются на продавца по передаче документов, относящихся к товару (ст. 34)?
17. В какие сроки покупатель должен известить продавца о несоответствии товара по качеству, количеству (ст. 39)?

Средства правовой защиты в случае нарушения договора продавцом

18. Что может предпринять покупатель, если продавец не исполняет какого-либо обязательства по договору (ст. 45)?
19. В каких случаях покупатель может заявить о расторжении договора (ст. 49)?
20. Как может поступить покупатель, если товар поставлен раньше установленного срока или в большем количестве (статьи 51, 52)?

Обязательства покупателя

21. Какие обязательства несет покупатель согласно конвенции?
22. Как определяется цена за товары, если в договоре стороны ее не указали и не предусмотрели порядок ее определения (ст. 55)?
23. Как устанавливается место платежа (ст. 57)?
24. Как устанавливается срок платежа (ст. 58)?

Средства правовой защиты в случае нарушения договора покупателем

25. Что может предпринять продавец в случае невыполнения покупателем какого-либо обязательства по договору (статьи 62–65)?
26. Как может поступить продавец, если покупатель не составит спецификацию в установленный срок после получения запроса (статьи 65, 66)?

Общие обязательства продавца и покупателя

27. Как определяют убытки за нарушение договора одной из сторон (ст. 74)?
28. Какую ответственность несет сторона, допустившая просрочку в уплате цены или иной суммы (ст. 78)?
29. В каких случаях сторона освобождается от ответственности за неисполнение своих обязательств (ст. 79)?
30. Каковы последствия расторжения договора?
31. Какие обязательства возлагаются на продавца по сохранению товара?

Ознакомьтесь с принципами *Международного института по унификации частного права (УНИДРУА)* и дайте ответы на вопросы:

1. Свобода договора, его формы, обязательность договора.
2. Способ заключения договора.
3. Понятие оферты, отмена, отзыв, отклонение оферты.
4. Понятие и момент акцепта, отмена акцепта.
5. Условия заключения договора по конкретным вопросам.
6. Решение вопроса при лингвистическом расхождении в толковании условий договора.
7. Определение срока исполнения договора.
8. Установление места исполнения договора.
9. Выбор валюты платежа.
10. Понятие неисполнения договора.
11. Случаи прекращения действия договора одной из сторон.
12. Случаи неисполнения договорных обязательств.

13. Право на возмещение убытков.
14. Ответственность стороны за несвоевременный платеж по договору.

Изучите Указ Президента Республики Беларусь «**О порядке проведения и контроля внешнеторговых операций**» от 27 марта 2008 г. № 178 (в действующей редакции) и ответьте на следующие вопросы:

1. Какой договор называют внешнеторговым?
2. Что подразумевает внешнеторговая операция?
3. Что означают понятия «резидент» и «нерезидент»?
4. Что понимается под регистрацией сделки?
5. Что такое статистическая декларация?
6. Что понимается под периодической статистической декларацией?
7. Что означают понятия «экспорт» и «экспортер»?
8. Каково определение термина «импорт»?
9. На какие внешнеторговые операции не распространяется действие данного указа?
10. В какие сроки резиденты обязаны обеспечить завершение каждой внешнеторговой операции в полном объеме?
11. Могут ли быть продлены сроки завершения внешнеторговых операций?
12. Каким путем может быть завершена внешнеторговая операция при экспорте?
13. Каким путем может быть завершена внешнеторговая операция при импорте?
14. В каких случаях необходимо зарегистрировать внешнеторговую сделку в банке?
15. Каков порядок регистрации внешнеторговой сделки в банке?
16. Какие условия обязаны предусмотреть резиденты в каждом заключенном внешнеторговом договоре?

Тест по изучению международного договора купли-продажи

Закончите фразу, выбрав один или несколько правильных ответов из предложенных вариантов.

1. Договор купли-продажи будет рассматриваться как международный:
 - а) если коммерческие организации сторон по договору являются субъектами разных стран, но находятся на территории одного государства;
 - б) если коммерческие организации сторон по договору находятся в разных государствах.

2. Предметом сделки международного договора купли-продажи являются:

- а) операции по экспорту или импорту;
- б) операции встречной торговли.

3. Права и обязанности сторон по международному договору купли-продажи вытекают с момента:

- а) заключения договора;
- б) передачи товара.

4. К существенным условиям международного договора купли-продажи не относят:

- а) качество товара;
- б) наименование товара;
- в) количество товара;
- г) цену или порядок ее определения;
- д) базис поставки;
- е) условия расчета;
- ж) соответствие валюты расчета валютному законодательству;
- з) наличие наименования, местонахождения (юридического адреса) и банковских реквизитов нерезидента-контрагента (наименование банка и банковский идентификационный код или SWIFT-код).

5. В международной практике наиболее часто качество товара определяется:

- а) по результатам экспертизы;
- б) по техническим условиям, стандартам;
- в) по спецификации;
- г) по образцам.

6. В международных договорах купли-продажи белорусских организаций с зарубежными партнерами цена определяется:

- а) в белорусских рублях;
- б) в иностранной валюте.

7. При определении условий платежа в контракте необходимо установить:

- а) место и срок платежа;
- б) имущественную ответственность за несвоевременную оплату;
- в) способ платежа;
- г) цену единицы товара;
- д) валюту платежа.

8. В контракте валютная оговорка необходима, так как она:

- а) фиксирует курс одной валюты относительно курса другой валюты во избежание валютных потерь;
- б) устанавливает валюту платежа.

9. ИНКОТЕРМС не регулируются следующие условия контракта:

- а) переход права собственности на товар;
- б) порядок расчетов;
- в) распределение транспортных и таможенных расходов между сторонами;
- г) определение базиса цены;
- д) действия сторон в случае нарушения договора;
- е) размер, виды и формы ответственности сторон.

10. Внешнеторговый контракт в соответствии с правовыми нормами Республики Беларусь может быть заключен:

- а) устно;
- б) письменно;
- в) как устно, так и письменно.

11. Внешнеторговый контракт в электронной форме:

- а) может быть заключен;
- б) не может быть заключен.

12. Внешнеторговый контракт должен быть зарегистрирован:

- а) на таможене;
- б) в банке.

13. Внешнеторговый договор до отгрузки должен быть зарегистрирован при стоимости товаров по договору:

- а) 1 500 евро в эквиваленте и более;
- б) 3 000 евро в эквиваленте и более;
- в) 35 000 долл. США в эквиваленте и более.

14. Регистрация сделки по договору не требуется:

- а) если по импорту товаров предусмотрено предварительное поступление товаров от нерезидента до проведения импортером платежей;
- б) если при экспорте товаров предусматривается отсрочка платежа для покупателя.

15. Операции купли-продажи при экспорте в полном объеме должны быть завершены:

- а) не позднее 90 календарных дней с даты отгрузки товаров;
- б) не позднее 60 календарных дней с даты проведения платежа.

16. Операции купли-продажи при импорте в полном объеме должны быть завершены:

- а) не позднее 90 календарных дней с даты отгрузки товаров;
- б) не позднее 60 календарных дней с даты проведения платежа.

Задание 5.2. Изучение базисных условий поставок ИНКОТЕРМС 2010

Методические указания по выполнению задания

Задание выполните в следующем порядке:

1. Определите цель и сферу применения ИНКОТЕРМС 2010. Изучите определения терминов «перевозчик», «таможенные формальности», «поставка», «отгрузочные документы», «электронная запись (процедура)», «упаковка».

2. Ознакомьтесь со структурой ИНКОТЕРМС 2010. Изучите характеристику терминов групп E, F, C, D.

Определите транспортные обязательства, расходы и риски при поставках по форме таблицы 20.

Таблица 20 – Распределение транспортных обязательств, расходов и рисков при поставках согласно ИНКОТЕРМС 2010 (по С. В. Овсейко) [11]

Наименование термина	Основные обязательства	Обязательства продавца, покупателя
Группа E (отправка). Обязательства продавца минимальны и ограничиваются предоставлением товара в распоряжение покупателя		
EXW (франко-завод ...)	[*] перевозка	Перевозка организуется покупателем
	[*] риски	Риски переходят к покупателю в момент передачи товара
	[*] расходы	Все расходы, связанные с доставкой, несет покупатель

Окончание таблицы 20

Наименование термина	Основные обязательства	Обязательства продавца, покупателя
Группа F (основная перевозка продавцом не оплачена). Обязательства продавца ограничиваются отправкой товаров		
FCA (франко-перевозчик ...)	[*] перевозка	...
	[*] риски	...
	[*] расходы	...
Примечание –		
	[*]	– место нахождения продавца;
	[*]	– место погрузки;
	[*]	– место разгрузки;
	[*]	– место нахождения покупателя.
[*] – точка, в которой:		
а) считаются исполненными обязательства продавца и возникают обязательства покупателя по перевозке;		
б) с продавца на покупателя переходят риски случайной гибели и повреждения товара;		
в) с продавца на покупателя переходят расходы, связанные с дальнейшим использованием контракта.		

3. Изучите порядок распределения расходов между продавцом и покупателем по форме таблицы 21.

Для составления таблицы используйте условные обозначения:

- *ПК* – расходы несет покупатель;
- *ПР* – расходы несет продавец;
- *ПР : ПК* – расходы по перевозке делятся между продавцом и покупателем в указанном пограничном пункте (до пункта – продавец, после него – покупатель).

4. Ответьте письменно на следующие вопросы по каждому базисному условию поставки ИНКОТЕРМС 2010:

1. Какая из сторон по международному договору купли-продажи организует перевозку товара?

2. Какая из сторон оплачивает перевозку и до какого пункта?

3. Включаются ли транспортные расходы в цену товара?

4. Когда риск потери или повреждения переходит с продавца на покупателя?

5. Какая из сторон выполняет таможенные формальности для экспорта и импорта?

Таблица 2.1 – Распределение расходов между продавцом и покупателем согласно ИНКОТЕРМС 2010

Операции	Морской и внутренний водный транспорт				Любые виды транспорта														
	FAS	FOB	CFR	CIF	EXW	FCA (помещение продавца)	FCA (название терминала)	CPT (название портового пункта в стране отправки)	CPT (название портового пункта в стране назначения)	CIP (название портового пункта в стране отправки)	CIP (название портового пункта в стране назначения)	CPT (название терминала)	CIP (название терминала)	CPT (перевозка оплачена до места назначения покупателя)	CIP (перевозка и страховка оплачены до места назначения покупателя)	DAT (название терминала)	DAP (доставка до места назначения покупателя)	DDP (доставка до места назначения покупателя)	
1. Погрузка из помещения продавца																			
2. Местная предпогрузка (перевозка)																			
3. Договор перевозки и отправка																			
4. Коммерческие документы в стране экспортера																			
5. Таможенная очистка в стране экспортера																			
6. Экспортные платежи																			
7. Перевозка в терминале перевозчика																			
9. Транспортные расходы хранения груза																			

Окончание таблицы 21

Операции	Морской и внут- ренний водный транспорт				Любые виды транспорта														
	FAS	FOB	CFR	CIF	EXW	FCA (помещение продавца)	FCA (название терминала)	CPT (название портового пункта в стране отправки)	CPT (название портового пункта в стране отправки)	CPT (название портового пункта в стране назначения)	CPT (название портового пункта в стране назначения)	CPT (название терминала)	CPT (название терминала)	CPT (перевозка оплачена до места назначения покупателя)	CIP (перевозка и страховка оплачены до места назначения покупателя)	DAT (название терминала)	DAP (доставка до места назначения покупателя)	DDP (доставка до места назначения покупателя)	
10. Основная международная перевозка																			
11. Перезузка в терминале																			
12. Коммерческие документы в стране транзита (импорта)																			
13. Таможенная очистка в стране импортера																			
14. Импортные платежи																			
15. Местная перевозка																			
16. Разгрузка в помещении покупателя																			

Примечание – Термин «терминал» означает грузовую терминал, железнодорожную станцию, портовый склад и аэропорт.

5. Подготовьте реферат на одну из тем:

1. Практика применения базисных условий в соответствии с законодательством Республики Беларусь.

2. Сравнительная оценка выгодности применения терминов разных групп с точки зрения предприятия-экспортера.

3. Сравнительная оценка выгодности применения терминов разных групп с точки зрения предприятия-импортера.

Задача

Белорусское предприятие заключает контракт на импорт продуктов питания. Общая сумма по контракту составляет 750 000 долл. США. Рассчитайте расходы по данному контракту, учитывая, что в нем будет применено одно из таких условий поставок, как EXW, FCA, FAS, FOB, CFR, CIF, DAT, DDP.

Исходные данные представлены следующими показателями:

- стоимость фрахта – 60 000 долл. США;
- стоимость страхования – 35 000 долл. США;
- стоимость погрузки товаров на борт – 3 000 долл. США;
- экспортные пошлины и лицензии – 8 000 долл. США;
- стоимость перевозки от порта до станции назначения – 11 000 долл. США;
- импортные пошлины и лицензии – 30 000 долл. США;
- страхование от порта до станции назначения – 9 000 долл. США;
- стоимость разгрузки – 3 000 долл. США;
- стоимость перевозки от станции назначения до конечного пункта доставки груза – 1 000 долл. США.

Тест по изучению базисных условий поставок ИНКОТЕРМС 2010

Закончите фразу, выбрав один или несколько правильных ответов из предложенных вариантов.

1. В контракте базисные условия определяют:

- а) порядок транспортировки товара;
- б) порядок страхования;
- в) ответственность сторон за исполнение контракта;

- г) распределение расходов по доставке товара между продавцом и покупателем;
- д) момент перехода риска с продавца на покупателя.

2. При базисном условии FCA риск утраты или повреждения товара переходит от продавца к покупателю:

- а) при передаче товара покупателю в пункте назначения;
- б) при передаче товара в распоряжение перевозчика (экспедитора), указанного покупателем;
- в) при передаче товара перевозчиком (экспедитором).

3. При базисном условии FAS обязанность по таможенной очистке для экспорта возлагается:

- а) на покупателя;
- б) на продавца.

4. При базисном условии CFR перевозка товара морским или внутренним водным транспортом осуществляется:

- а) на риск и за счет покупателя;
- б) на риск покупателя, но за счет продавца;
- в) на риск продавца, но за счет покупателя;
- г) на риск и за счет продавца.

5. Базисное условие FOB может применяться:

- а) при использовании морского (речного) транспорта;
- б) независимо от вида транспорта;
- в) при использовании железнодорожного транспорта.

6. По условиям какой группы терминов обязанность продавца по передаче товара перемещается в страну назначения товара:

- а) E;
- б) F;
- в) C;
- г) D.

7. При базисном условии DDP:

- а) продавец обязан получить экспортную лицензию, а покупатель импортную лицензию;
- б) продавец обязан получить экспортную и импортную лицензии;
- в) покупатель обязан получить экспортную и импортную лицензии.

8. При базисном условии DAP обязанность по таможенной очистке для импорта возлагается:

- а) на продавца;
- б) на покупателя.

9. При базисном условии СРТ обязательства продавца по поставке товара считаются выполненными:

- а) при передаче товара основному перевозчику;
- б) при передаче товара первому перевозчику;
- в) после выгрузки товара с транспортного средства в названном пункте назначения.

10. При экспорте товара из Республики Беларусь на условиях DDP транспортировку по иностранной территории оплачивает:

- а) белорусский экспортер;
- б) иностранный покупатель;
- в) расходы делятся между экспортером и импортером.

11. Заключение договора страхования входит в обязанности продавца при базисных условиях:

- а) DDP и DAT;
- б) CIF и CIP;
- в) CFR и CPT.

12. При базисном условии FOB морская транспортировка осуществляется:

- а) на риск и за счет продавца;
- б) на риск продавца, но за счет покупателя;
- в) на риск покупателя, но за счет продавца;
- г) на риск и за счет покупателя.

Задание 5.3. Изучение содержания внешнеторгового контракта купли-продажи и требований к нему

Ознакомьтесь с условиями контрактов, представленных преподавателем, и ответьте письменно на следующие вопросы:

1. Какие отличительные черты характерны для договора международной купли-продажи? Соответствуют ли им контракт?
2. Какое право применяется к обязательствам сторон по договору?

3. В чем выражаются существенные условия поставки внешнеторгового договора купли-продажи? (Определите эти условия в контрактах.)

4. Как определяется качество товара?

5. Как распределяются обязанности продавца и покупателя по транспортировке и выполнению таможенных формальностей?

6. Как в контракте определен момент перехода права собственности на товар с продавца на покупателя и, соответственно, риска утраты или повреждения товара?

7. Какова структура цены товара по контракту? Включена ли в нее транспортная составляющая? (Укажите валюту платежа по контракту.)

8. Насколько условия расчетов по контракту соответствуют требованиям Венской конвенции и интересам белорусской стороны?

9. Как определены в договоре срок и дата поставки?

10. Против каких транспортных документов будет произведена оплата за поставляемые товары?

11. Какой порядок сдачи-приемки товаров предусмотрен в контракте?

12. Какая ответственность сторон предусмотрена в контракте за нарушение его условий? В какой мере санкции защищают интересы сторон?

13. Соответствует ли содержание контракта требованиям законодательства Республики Беларусь?

ТЕМА 6. ТАМОЖЕННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Задания

Задание 6.1. Изучение таможенных процедур, применяемых при перемещении товаров через границу

Ознакомьтесь с понятием таможенных процедур, правилами их выбора, правовым регулированием.

Изучите классификацию таможенных процедур. Определите особенности таможенных процедур:

- предусматривающих размещение товаров на таможенной территории таможенного союза;
- предусматривающих размещение товаров вне таможенной территории таможенного союза;

- таможенного транзита.

Используя Таможенный кодекс ЕАЭС, изучите виды таможенных процедур и заполните таблицу 22, отразив в ней отличительные черты и особенности применения каждой из них.

Таблица 22 – **Виды таможенных процедур, применяемых в соответствии с Таможенным кодексом ЕАЭС**

Виды таможенных процедур	Основное содержание	Условия применения	Статус товара
--------------------------	---------------------	--------------------	---------------

Задание 6.2. Определение таможенной стоимости ввозимых и вывозимых товаров

Изучив методы определения таможенной стоимости для ввозимых и вывозимых товаров, а также вопрос о корректировке таможенной стоимости, решите задачи.

Задача 1. Между индивидуальным предпринимателем В. В. Васильевым (резидент Беларуси) и фирмой «Брикс» (резидент Италии) заключен договор купли-продажи партии детских кроваток стоимостью 8 000 евро на условиях СРТ в направлении Козловичи – г. Брест.

Выберите метод и определите таможенную стоимость.

Задача 2. Между польской фирмой «А» и белорусской организацией «Б» был заключен договор купли-продажи, в соответствии с которым фирма «А» поставяет фирме «Б» партию женской обуви. Стоимость контракта – 3 500 евро. Условиями контракта предусмотрено, что при закупке товара на сумму, превышающую 3 000 евро, покупателю предоставляется скидка 5% от контрактной стоимости. В счете-фактуре, который выставлен покупателю одновременно с отгрузкой товара со склада, продавец предлагает оплатить за поставленный товар 2 825 евро с учетом предоставленной скидки. Поставки осуществляются по контракту СІР в г. Гродно. Курс евро – действующий курс на день предоставления таможенной декларации на помещение товара под таможенную процедуру выпуск для внутреннего потребления, установленный Национальным банком Республики Беларусь. Оплата за товар осуществляется в течение 15 дней с момента поставки.

Определите таможенную стоимость ввозимой партии обуви.

Задача 3. Между немецкой фирмой «А» и белорусской организацией «Б» был заключен договор купли-продажи, в соответствии с которым фирма «А» поставляет фирме «Б» партию декоративной косметики. Стоимость контракта – 6 000 евро. Условиями контракта предусмотрено, что при закупке товара на сумму, превышающую 5 000 евро, покупателю предоставляется скидка 10% от контрактной стоимости. В счете-фактуре, который выставлен покупателю одновременно с отгрузкой товара со склада, продавец предлагает оплатить за поставленный товар с учетом предоставленной скидки. Условия поставки определены по контракту EXW склад поставщика. Стоимость доставки составила 450 евро. Курс евро – действующий курс на день предоставления таможенной декларации на помещение под таможенную процедуру выпуск для внутреннего потребления, установленный Национальным банком Республики Беларусь. Оплата за товар осуществляется в течение 10 дней с момента поставки.

Определите таможенную стоимость ввозимой партии косметики.

Задача 4. Между немецкой компанией «А» (продавец) и белорусской фирмой «Б» (покупатель) заключен контракт купли-продажи на поставку технологического оборудования. Условия поставки определены по контракту EXW. К таможенному оформлению декларантом предоставлены следующие документы:

- учредительные документы белорусской организации;
- счет-фактура на сумму 30 000 евро;
- контракт купли-продажи на приобретение технологического оборудования;
- договор по доставке товара до границы Республики Беларусь на сумму 750 евро;
- страховой полис на сумму 330 евро;
- договор по доставке товара от границы Республики Беларусь до склада покупателя (г. Минск) на сумму 200 евро.

Курс евро – действующий курс на день предоставления таможенной декларации на помещение товара под таможенную процедуру выпуск для внутреннего потребления, установленный Национальным банком Республики Беларусь. Оплата за товар осуществляется в течение 14 дней с момента поставки.

Определите таможенную стоимость ввозимого товара, если взаимозависимость между продавцом и покупателем не установлена, ограничения в отношении прав покупателя по приобретенному им товару отсутствуют.

Задача 5. Между австрийской компанией «А» (продавец) и белорусской фирмой «Б» (покупатель) заключен контракт купли-продажи на поставку в Беларусь молочного шоколада. Товар поставляется на условиях DDP в г. Минск. Цена товара – 4 000 евро. Стоимость расходов по доставке от границы до Минска составляет 400 евро. Курс евро – действующий курс на день предоставления таможенной декларации под таможенную процедуру выпуск для внутреннего потребления, установленный Национальным банком Республики Беларусь.

Определите таможенную стоимость товара.

Задача 6. В Беларусь из Австрии компанией «А» бесплатно ввозятся стиральные машины. Одновременно компанией «Б» из Чехии в результате сделки купли-продажи ввозятся стиральные машины такого же типа. Ввезенные получателем «А» и покупателем «Б» стиральные машины – идентичные товары, произведенные в одной стране.

Укажите, с помощью какого метода будет определяться таможенная стоимость партии стиральных машин. (Ответ обосуйте.)

Задача 7. Между немецкой организацией «А» (продавец) и белорусской организацией «Б» (покупатель) заключен контракт купли-продажи на поставку в Республику Беларусь (г. Брест) холодильного оборудования. Контракт заключен на условиях поставки FCA из г. Гамбурга (Германия) на сумму 75 200 евро (при условии полной предоплаты). К таможенному оформлению декларантом предоставлены следующие документы:

- учредительные документы белорусской организации;
- внешнеторговый контракт на приобретение холодильного оборудования;
- инвойс на сумму 75 200 евро;
- страховой полис на сумму 800 евро;
- договор между организацией «Б» и организацией «С» (перевозчик) на доставку товара до границы Республики Беларусь (г. Брест) на сумму 750 евро;
- товарно-транспортная накладная;
- сертификат качества.

Все сведения, заявленные декларантом, подтверждены документально.

Определите таможенную стоимость ввозимого товара, если взаимозависимость между продавцом и покупателем не установлена, ограничения в отношении прав покупателя по приобретенному им то-

вару отсутствуют, условия, влияние которых на цену товара не может быть учтено, отсутствуют.

Задача 8. Между немецкой фирмой «А» (продавец) и белорусской организацией «Б» (покупатель) заключен контракт купли-продажи на поставку в Республику Беларусь (г. Могилев) технологического оборудования. Контракт заключен на условиях поставки FCA из г. Ганновера (Германия) на сумму 85 000 евро (при условии полной предоплаты), включающей стоимость сборки и наладки данного оборудования в размере 7 000 евро. Оборудование перевозится в разобранном виде. Сборка и наладка производится немецкими специалистами на таможенной территории Беларуси. Оборудование необходимо доставить в г. Могилев автомобильным транспортом. К таможенному оформлению декларантом предоставлены следующие документы:

- учредительные документы белорусской организации;
- контракт на приобретение технологического оборудования;
- счет-фактура на сумму 85 000 евро, в котором выделены отдельной строкой суммы по сборке и наладке технологического оборудования, осуществляемые представителями немецкой компании на территории Республики Беларусь (7 000 евро);
- страховой полис на сумму 900 евро;
- договор между покупателем «Б» и организацией «С» (перевозчик) на доставку груза из Ганновера в Могилев автомобильным транспортом на сумму 1 300 евро, из которого следует, что стоимость перевозки до места ввоза на таможенную территорию Республики Беларусь составляет 1 000 евро, а стоимость перевозки от места ввоза до места назначения (г. Могилев) – 300 евро;
- счет, выставленный перевозчиком организации «Б» на оплату услуг по доставке груза от Ганновера до Могилева на сумму 1 300 евро, стоимость доставки от Ганновера до Бреста – 1 000 евро; от Бреста до Могилева – 300 евро;
- товарно-транспортные накладные;
- сертификаты качества и соответствия.

Все сведения, заявленные декларантом, подтверждены документально.

Определите таможенную стоимость ввозимого товара, если взаимозависимость между продавцом и покупателем не установлена, ограничения в отношении прав покупателя по приобретенному им товару отсутствуют, условия, влияние которых на цену товара не может быть учтено, отсутствуют.

Задача 9. Голландская организация «А» продает белорусской фирме «Б» свежие тюльпаны на сумму 9 000 евро. Во внешнеторговом контракте указано, что если в течение 7 календарных дней после отгрузки товара будет произведена оплата за товар, то продавцом предоставляется скидка 3% от контрактной стоимости. Контракт заключен на условиях поставки СІР в г. Минск. В авианакладной указана дата отгрузки (10 сентября текущего года). Дата предъявления товара к таможенному оформлению 20 сентября текущего года.

К таможенному оформлению декларантом предоставлены следующие документы:

- Учредительные документы белорусской организации «Б».
- Внешнеторговый контракт купли-продажи.
- Счет-фактура на сумму 9 000 евро. Отдельной строкой в счет-фактуре выделено, что из данной суммы 1 050 евро составляют расходы по доставке товара до аэропорта Минск-2. Также указано, что при условии оплаты за товар в течение 7 календарных дней после отгрузки продавцом предоставляется скидка в размере 3% от общей суммы счета.

- Авианакладная, в которой указано, что стоимость перевозки, включая страхование, составляет 1 050 евро.

- Товарно-транспортная накладная.

- Сертификат качества.

Оплата за товар была произведена покупателем 16 сентября текущего года.

Все сведения, заявленные декларантом, подтверждены документально.

Из предоставленных документов следует, что взаимозависимость между продавцом и покупателем не установлена, ограничения в отношении прав покупателя по приобретенному им товару отсутствуют, условия, влияние которых на цену товара не может быть учтено, отсутствуют.

Определите таможенную стоимость ввозимого товара.

Задание 6.3. Определение таможенных платежей

Изучив виды таможенных платежей и способы их расчета, решите задачи.

Задача 1. Исчислите размер таможенных платежей, подлежащих уплате при таможенном оформлении партии груза, исходя из следующих данных:

- таможенная стоимость партии – 6 300 долл. США;
- размер партии – 100 кг;
- ставка сбора за таможенное оформление – 50 р.;
- ставка таможенной пошлины – 15%, но не менее 6 евро за 1 кг;
- ставка НДС – 20%.

Задача 2. Определите размер таможенных платежей, подлежащих уплате при таможенном оформлении груза, на основании имеющихся данных.

Организация-импортер заключила контракт на покупку пива в бутылках (с содержанием доли спирта свыше 7%) в количестве 10 000 л. Закупленное пиво было доставлено на таможенную территорию Республики Беларусь 3 февраля текущего года. Таможенная декларация на ввезенное пиво была предоставлена в таможенный орган и принята им 6 февраля текущего года. Таможенная стоимость ввезенного пива составила 6 510 евро.

Задача 3. Вычислите размер таможенных платежей, подлежащих уплате при таможенном оформлении партии груза, исходя из следующих данных.

Декларация на помещение ввезенного сырья под таможенную процедуру переработки на таможенной территории зарегистрирована 14 мая текущего года, а продукта переработки под таможенную процедуру выпуск для внутреннего потребления – 5 августа текущего года. Таможенная стоимость ввезенного сырья – 10 000 бел. р., количество – 100 кг, ставка ввозной таможенной пошлины на такое сырье – 1 евро за 1 кг, налог на добавленную стоимость – 20%. Ставка таможенных сборов за таможенное оформление на сырье составила 50 р., на готовую продукцию – 120 р.

Задача 4. Определите размер платежей, подлежащих уплате при таможенном оформлении партии детской одежды из шерстяной пряжи (код 62 09 10 000 0) в количестве 500 кг, используя следующие данные:

- таможенная стоимость партии – 4 000 евро;
- размер таможенной пошлины – 20%, но не менее 2 евро за 1 кг;
- товар не облагается акцизом;
- ставка НДС – 10%.

Ставку сбора за таможенное оформление определите самостоятельно.

Задача 5. Определите подлежащий уплате размер таможенных платежей на основании следующих данных:

- код товара – 22 05 10 100 0 (вермут с фактической концентрацией спирта 18% или менее);
- объем партии – 800 л;
- таможенная стоимость партии – 5 000 евро;
- базовая ставка таможенной пошлины – 14%;
- ставка акциза – 14,1 бел. р. за 1 л;
- ставка НДС – 20%.

Ставку сбора за таможенное оформление определите самостоятельно.

Примечание – При решении задач следует пользоваться официальными курсами валют, установленными Национальным банком Республики Беларусь.

Для расчета таможенных платежей, пошлин, сборов и акцизов см. формулы (1–5) из пункта 6.7 (тема 6).

Тест по изучению таможенного обеспечения логистической деятельности

Закончите фразу, выбрав один или несколько правильных ответов из предложенных вариантов.

1. При базисном условии FCA риск утраты или повреждения товара переходит от продавца к покупателю:

- а) при передаче товара покупателю в пункте назначения;
- б) при передаче товара в распоряжение перевозчика (экспедитора), указанного покупателем;
- в) при передаче товара перевозчиком (экспедитором).

2. Товары могут находиться в режиме таможенного склада:

- а) в течение одного года;
- б) в течение двух лет;
- в) в течение трех лет;
- г) в течение четырех лет;
- д) в течение пяти лет.

3. Иностранные товары, помещенные под процедуру временного ввоза:

- а) используются в течение установленного срока на таможенной территории таможенного союза с условным освобождением от уплаты ввозных таможенных пошлин, налогов;

б) используются для совершения операций по переработке на таможенной территории таможенного союза в установленные сроки с полным условным освобождением от уплаты ввозных таможенных пошлин, налогов, с последующим вывозом продуктов переработки за ее пределы.

4. Метод определения таможенной стоимости по цене сделки с ввозимым товаром нельзя применить:

- а) если не указана стоимость доставки товара;
- б) когда существуют ограничения в отношении прав покупателя на распоряжение оцениваемым товаром или на его использование;
- в) если договором предусмотрены скидки на поставляемые товары;
- г) если осуществляется поставка товаров по сделкам, не содержащим признаков купли-продажи.

5. В таможенную стоимость товара при использовании первого метода определения таможенной стоимости не включаются:

- а) расходы по доставке товаров от порта до таможенной территории таможенного союза;
- б) расходы по доставке товаров после его ввоза на таможенную территорию страны;
- в) плата за страхование;
- г) расходы по отгрузке, разгрузке, перевалке, произведенные за пределами Республики Беларусь.

6. Адвалорные ставки таможенных пошлин – это ставки:

- а) установленные в процентах от таможенной стоимости товаров;
- б) которые установлены в стоимостном выражении в зависимости от физических характеристик в натуральном выражении (количества, массы, объема или иных характеристик).

7. Налоговая база по товарам, подлежащим обложению акцизами, включает:

- а) таможенную стоимость ввозимого товара, сумму ввозной пошлины, сумму таможенного сбора;
- б) таможенную стоимость ввозимого товара, сумму таможенного сбора;
- в) таможенную стоимость ввозимого товара.

8. При базисном условии СРТ обязательства продавца по поставке товара считаются выполненными:

- а) при передаче товара основному перевозчику;
- б) при передаче товара первому перевозчику;
- в) после выгрузки товара с транспортного средства в поименованном пункте назначения.

9. Содержание таможенной процедуры таможенного склада предусматривает:

- а) реализацию товаров со склада под таможенным контролем без взимания таможенных пошлин и налогов;
- б) размещение товаров в соответствующих территориальных границах или помещениях;
- в) хранение иностранных товаров под таможенным контролем без взимания таможенных пошлин и налогов.

10. Товары, помещенные под таможенную процедуру временного ввоза, приобретают статус товаров:

- а) таможенного союза;
- б) иностранных;
- в) подакцизных.

11. При определении таможенной стоимости товаров соблюдается следующая последовательность применения методов:

- а) по цене сделки с ввозимыми товарами, по цене сделки с идентичными товарами, по цене сделки с однородными товарами, резервный метод, на основе сложения стоимости, на основе вычитания стоимости;
- б) по цене сделки с ввозимыми товарами, по цене сделки с идентичными товарами, по цене сделки с однородными товарами, на основе вычитания стоимости, на основе сложения стоимости, резервный метод;
- в) по цене сделки с идентичными товарами, по цене сделки с однородными товарами, на основе вычитания стоимости, по цене сделки с ввозимыми товарами, резервный метод, на основе сложения стоимости.

12. При определении таможенной стоимости на основе вычитания стоимости из цены единицы оцениваемого, однородного, идентичного товара вычитаются:

- а) обычные расходы на осуществление на единой таможенной территории таможенного союза перевозки;

б) обычные расходы на осуществление перевозки до единой таможенной территории таможенного союза.

13. Основой для исчисления таможенной пошлины является:

- а) таможенная стоимость ввозимых (вывозимых) товаров;
- б) объем товара в натуральном выражении;
- в) цена сделки с ввозимым товаром.

14. Налоговая база для исчисления НДС при ввозе товаров в Республику Беларусь включает:

- а) их таможенную стоимость, подлежащие уплате суммы таможенных пошлин, суммы акцизов (по подакцизным товарам), таможенные сборы;
- б) их таможенную стоимость, подлежащие уплате суммы акцизов (по подакцизным товарам), таможенные сборы;
- в) их таможенную стоимость, подлежащие уплате суммы таможенных пошлин, суммы акцизов (по подакцизным товарам).

15. При базисном условии CFR перевозка товара морским или внутренним водным транспортом осуществляется:

- а) на риск покупателя, но за счет продавца;
- б) на риск продавца, но за счет покупателя;
- в) на риск и за счет продавца;
- г) на риск и за счет покупателя.

16. Выбор и изменение таможенной процедуры осуществляют:

- а) таможенные органы;
- б) лица, перемещающие товары через таможенную границу;
- в) таможенные склады.

17. Не подлежат помещению под таможенную процедуру временного вывоза следующие товары:

- а) детская одежда;
- б) пищевые продукты;
- в) табак и табачные изделия.

18. При определении таможенной стоимости товаров основным методом является:

- а) метод по цене сделки с идентичными товарами;
- б) метод по цене сделки с однородными товарами;
- в) метод по цене сделки с ввозимыми товарами;

- г) резервный метод;
- д) метод на основе сложения стоимости;
- е) метод на основе вычитания стоимости.

19. Цена сделки с однородным (идентичным) товаром применяется в качестве основы для определения таможенной стоимости:

- а) если этот товар ввезен на таможенную территорию одновременно с оцениваемым товаром;
- б) если этот товар ввезен на таможенную территорию не ранее чем за 90 дней до ввоза оцениваемого товара;
- в) если в отношении этих товаров разработка, художественное оформление, дизайн и чертежи были выполнены на единой таможенной территории.

20. Специфические ставки таможенных пошлин – это ставки:

- а) установленные в процентах от таможенной стоимости товаров;
- б) установленные в стоимостном выражении в зависимости от физических характеристик в натуральном выражении (количества, массы, объема или иных характеристик).

21. Таможенные сборы за совершение таможенных операций оплачиваются:

- а) с оформляемой партии товара независимо от таможенной стоимости и количества ввозимого товара;
- б) в процентах от таможенной стоимости ввозимых товаров;
- в) в установленном размере за единицу.

СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Зорина, Т. Г.** Международная логистика : учеб. пособие / Т. Г. Зорина, М. А. Слонимская. – Минск : БГЭУ, 2012. – 244 с.

2. **Неруш, Ю. М.** Логистика : учеб. / Ю. М. Неруш. – М. : ЮНИТИ-Дана, 2000. – 389 с.

Дополнительная литература

3. **Бауэрсокс, Доналд Дж.** Логистика: интегрированная цепь поставок : [пер. с англ.] / Доналд Дж. Бауэрсокс, Дэйвид Дж. Клосс. – 2-е изд. – М. : Олимп-Бизнес, 2005. – 640 с.

4. **Еловой, И. А.** Управление потоками в логистических системах мировой экономики : моногр. / И. А. Еловой, В. И. Похабов, М. М. Колос ; под науч. ред. В. Ф. Медведева. – Минск : Право и экономика, 2006. – 226 с.

5. **Икотермс 2010:** правила ИСС для использования торговых терминов в национальной и международной торговле / пер. с англ. Н. Г. Вилковой. – М. : Infotropic media, 2010. – 274 с.

6. **Ковшар, Е. А.** Внешнеэкономическая деятельность : учеб. пособие / Е. А. Ковшар. – Минск : РИВШ, 2012. – 404 с.

7. **Кретов, И. И.** Логистика во внешнеторговой деятельности : учеб. пособие / И. И. Кретов, К. В. Садченко. – М. : Дело и Сервис, 2006. – 256 с.

8. **Логистика:** тренинг и практикум : учеб. пособие / Б. А. Аникин [и др.] ; под ред. Б. А. Аникина, Т. А. Родкиной. – М. : Проспект, 2010. – 448 с.

9. **Мировая экономика и международный бизнес.** Экспресс-курс : учеб. / под общ. ред. В. В. Полякова, Р. К. Щенина. – М. : КноРус, 2010. – 286 с.

10. **Международные логистические центры для Западных стран ННГ и Кавказа:** отчет о ходе осуществления проекта (1 июля 2009 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.tracesca-org.org/-fileadmin/fm-dam/TAREP/63ram/63ram2_ru.pdf. – Дата доступа : 26.06.2012.

11. **Овсейко, С. В.** Новые условия поставки согласно ИНКОТЕРМС 2010 // КонсультантПлюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2012.

12. **Саркисов, С. В.** Формирование международных логистических систем предприятиями России в условиях глобализации мировой экономики : моногр. / С. В. Саркисов. – М. : Анкил, 2007. – 264 с.

13. **Сергеев, В. И.** Глобальные логистические системы : учеб. / В. И. Сергеев, А. А. Кизим, П. А. Эльяшевич ; под общ. ред. В. И. Сергеева. – СПб. : Бизнес-пресса, 2001. – 230 с.

14. **Сток, Джеймс Р.** Стратегическое управление логистикой : [пер. с англ.] / Дж. Р. Сток, Д. М. Ламберт ; под науч. ред. В. И. Сергеева. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 797 с.

15. **Чунтомова, Ю. А.** Международная транспортная логистика : пособие / Ю. А. Чунтомова. – М. : ТрансЛит, 2013. – 112 с.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение А

Образец контракта на импорт товаров в Республику Беларусь (поставка авиа- и (или) смешанным морским и автомобильным транспортом)

CONTRACT No _____ 201_, Minsc _____, reinafter referred to as the «Buyer», represented by _____, on the one part, and, hereinafter referred to as the «Seller», represented by _____, on the other part, have concluded the contract on the following:

1. SUBJECT OF THE CONTRACT

The *Seller* has sold and the *Buyer* has bought on the basis of CIP as per INCOTERMS 2010 the Equipment indicated in the Attachment No1.

The scope of work to be performed by the *Seller* consists of supply of the equipment and fulfillment of the service, specified in Attachment No 1.

2. CONTRACT PRICE

The total value of the contract is USD (write out figures by words) including:

1) the equipment price _____ USD;

2) the service price _____ USD;

and is understood CIP _____, the cost of packing and marking included.

The total contract value and prices

КОНТРАКТ № _____ 201_, Минск _____, именуемый далее «Покупатель», в лице _____, одной стороны, и _____, именуемый далее «Продавец», в лице _____, с другой стороны, заключили контракт о нижеследующем:

1. ПРЕДМЕТ КОНТРАКТА

Продавец продал, а *Покупатель* купил на условиях CIP (географический пункт) в соответствии с ИНКОТЕРМС 2010 оборудование, перечисленное в Приложении № 1.

Объем работ, выполняемых *Продавцом*, состоит из поставки оборудования и выполнения услуг, указанных также в Приложении № 1.

2. ЦЕНА КОНТРАКТА

Общая цена настоящего контракта составляет _____ долл. США (сумма прописью), включая:

1) цену за оборудование _____ долл. США;

2) цену на услуги _____ долл. США,

и понимается CIP _____, включая стоимость тары, упаковки и маркировки.

for each *contract* item of the *equipment* and the *service* are specified in Attachment No 1.

3. TERMS OF PAYMENT

3.1. All payments under this *contract* are made in US Dollars by T/T remittance.

3.2. Advance payment in the amount of one hundred percent (100%) of the total value of the *contract* USD ____ () shall be paid by the *Buyer* to the *Seller* against the *Seller's* invoice within ____ () days from the date when the *Seller* make out an invoice to the *Buyer*.

4. TERMS OF DELIVERY

4.1. The *equipment* shall be delivered in accordance with the Milestone Schedule as per Attachment No 2.

4.2. The delivery date of the *equipment* shall be considered the date of air waybill and/or multimodal transportation to be issued by the first *Seller's* forwarder or carrier.

The arrival date of the *equipment* is the date of arrival of the *equipment* at the customs warehouse in _____.

4.3. The *Consignee* under the *contract* is as follows:

Consignee: _____.

4.4. The *Seller's* forwarder or carrier's name and transportation route are to be confirmed by the *Seller* to the *Buyer* by fax message not later than ____ days before the delivery date.

Общая цена *контракта* и цены по каждой контрактной позиции *оборудования* и *услуг* указаны в Приложении № 1.

3. УСЛОВИЯ ОПЛАТЫ

3.1. Все платежи по настоящему *контракту* осуществляются в долларах США телеграфным переводом.

3.2. Авансовый платеж в размере ста процентов (100%) общей суммы *контракта* в сумме долл. США ____ (*прописью*) перечисляется *Покупателем Продавцу* по счету *Продавца* в течение ____ (*прописью*) дней с даты выставления *Продавцом* фактуры-инвойса *Покупателю*.

4. УСЛОВИЯ ПОСТАВКИ

4.1. *Оборудование* должно быть поставлено в соответствии с календарным планом согласно Приложению № 2.

4.2. Датой поставки *оборудования* считается дата авианакладной и (или) смешанной товаротранспортной накладной, выдаваемыми первым экспедитором или перевозчиком *Продавца*. Датой прибытия *оборудования* является дата прибытия *оборудования* на таможенный склад в _____.

4.3. *Грузополучателем* по настоящему *контракту* является: *Грузополучатель*: _____.

4.4. Название экспедитора или перевозчика *Продавца* и маршрут перевозки должны быть подтверждены *Продавцом Покупателю* сообщением по факсу не позднее ____ дней до даты поставки.

4.5. Prior delivery of *the equipment* is allowed only after *the Buyer's* consent.

4.6. Shipping documents of each shipment (lot) of *the equipment* shall include:

- 1) invoice;
- 2) packing List;
- 3) waybill;
- 4) insurance policy.

4.7. *The Seller* shall send by fax to *the Buyer* a shipping advice on shipment with attached invoice and packing list not later than before the shipment date.

The following data shall be specified in the shipping advice:

- contract No;
- invoice No;
- invoice amount;
- description of *the equipment*;
- port of loading;
- port of destination;
- consignee name;
- shipping date;
- airwaybill number;
- flight No;
- B/L No;
- Vessel name;
- Number of packages;
- Gross weight;
- Measurements/volume.

5. PACKING

5.1. The packing must ensure safety of *the equipment* during sea, air and truck transportation.

5.2. *The equipment* are to be packed into strong wooden boxes. Pallets of the boxes should has empty space at

4.5. Досрочная поставка *оборудования* разрешается только с согласия *Покупателя*.

4.6. В состав отгрузочных (товаросопроводительных) документов для каждой отгрузки (партии) *оборудования* входят:

- 1) инвойс;
- 2) упаковочный лист;
- 3) транспортная накладная;
- 4) страховой полис.

4.7. *Продавец* должен выслать по факсу *Покупателю* уведомление об отгрузке с приложенным инвойсом и упаковочным листом не позднее ___ дней до даты отгрузки. Следующие данные должны быть указаны в уведомлении об отгрузке:

- номер контракта;
- номер инвойса;
- стоимость по инвойсу;
- наименование оборудования;
- порт отгрузки;
- порт назначения;
- наименование получателя;
- дата отгрузки;
- номер авианакладной;
- номер авиарейса;
- номер коносамента;
- наименование судна;
- количество мест;
- вес брутто;
- размеры (объем).

5. УПАКОВКА

5.1. Упаковка должна обеспечить сохранность *оборудования* во время морской, авиа- и автомобильной транспортировки.

5.2. *Оборудование* должно быть упаковано в прочные деревянные ящики. Поддоны ящиков должны

the bottom having height not less than 100 mm.

6. MARKING

6.1. Each package shall have the following marking:

Shipper:

Consignee:

Contract No ____;

Package No ____;

Gross/W: ____ kg;

Net/W: ____ kg;

DIM: ____ cm.

6.2. The marking are to be made clearly I by indelible paint in Russian and English.

7. ACCEPTANCE

The equipment shall be considered as delivered by the Seller and accepted by the Buyer at the Consignee's warehouse in respect of quantity as per shipping documents and the technical specification of the contract. The acceptance of the equipment in respect of quality is to be carried out at the site of installation of the equipment as per results of installation works and acceptance tests fulfilled by the Buyer and the Seller.

The equipment shall be considered as accepted by the Buyer in respect of quality from the date of the issue of the Acceptance Certificate by the Buyer.

8. RESPONSIBILITY OF THE PARTIES

In case of delay of the shipment of *the equipment* beyond the expected delivery date specified in Milestone Schedule (Attachment No 2), for exception of force majeure circumstances, *the Seller* shall pay to the

иметь просвет (высоту) не менее 100 мм.

6. МАРКИРОВКА

6.1. Каждое грузовое место должно иметь следующую маркировку:

Отправитель:

Грузополучатель:

Контракт № ____.

Место № ____.

Вес брутто: ____ кг.

Вес нетто: ____ кг.

Размеры: ____ см.

6.2. Маркировка наносится четко, несмываемой краской на русском и английском языках.

7. ПРИЕМКА

Оборудование считается поставленным *Продавцом* и принятым *Покупателем* на складе *Грузополучателя* в отношении количества согласно товаросопроводительным документам и технической спецификации контракта. Приемка *оборудования* по качеству осуществляется на месте монтажа *оборудования* по результатам проведения *Покупателем* и *Продавцом* пусконаладочных работ и приемо-сдаточных испытаний.

Оборудование считается принятым *Покупателем* в отношении качества с даты выдачи *Покупателем* сертификата приемки.

8. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН

В случае задержки отгрузки *оборудования* в срок позже обозначенной в календарном плане даты поставки (Приложение № 2), за исключением случаев возникновения обстоятельств непреодолимой

Buyer the penalty at the rate of ___ of the cost of a lot of *the equipment* not being shipped in due time after expiration of ___ days grace period. The total amount of such penalty shall not exceed ___%() of the cost of the lot of *the equipment*.

9. ARBITRATION

9.1. All disputes and differences which may arise out or relating to *the contract* will be settled as far as possible by means of negotiations between the parties.

9.2. If the parties do not come to the agreement within thirty (30) days after the written notice given by either party to the other party of its existence, such disputes and differences are to be finally settled by the Arbitration court.

9.3. The arbitration should be held at the Arbitration Court of the Chamber of Commerce and Industry of _____ in accordance with the rules of the Arbitration Court. The awards of the Arbitration Court shall be final and binding upon both parties hereto.

10. FORCE-MAJEURE

10.1. Both parties will be released from responsibility for partial and/or complete non-fulfillment of their obligation under *the contract*, if it is a consequence of force-majeure circumstances such as acts of God, war, riots, fires, floods, ep-

силы, *Продавец* оплатит *Покупателю* неустойку в размере ___ от стоимости несвоевременно отгруженной партии *оборудования* по истечении ___ дневного (*прописью*) льготного срока. Общая сумма неустойки не должна превышать ___% (*прописью*) от стоимости такой партии *оборудования*.

9. АРБИТРАЖ

9.1. Все споры и разногласия, которые могут возникнуть в связи с исполнением настоящего контракта или вытекать из него, по мере возможности будут решаться путем переговоров между сторонами.

9.2. Если стороны не придут к соглашению в течение тридцати (30) дней после выдачи письменного уведомления одной стороной другой стороне о наличии таких споров и разногласий, то дело подлежит передаче в арбитражный суд.

9.3. Все арбитражные разбирательства должны проходить в арбитражном суде при Торгово-промышленной палате в соответствии с правилами этого арбитражного суда. Решение такого арбитража окончательное и выполняется обеими сторонами.

10. ОБСТОЯТЕЛЬСТВА НЕПРЕОДОЛИМОЙ СИЛЫ

10.1. Обе стороны освобождаются от ответственности за частичное и (или) полное невыполнение обязательств по *контракту*, если оно явилось следствием обстоятельств непреодолимой силы, таких как стихийные бедствия,

idemics, quarantine restriction, strikes of *the Seller's* personnel, embargoes and typhoons, earthquakes of extreme severe intensities, volcanic eruptions or any other unforeseen causes beyond the both parties.

10.2. The such force-majeure circumstances and its duration should be officially confirmed by the Chamber of Trade and Commerce or other competent authorities or organization.

10.3. If such force-majeure circumstances last over three months, either party shall have the right to refuse from further fulfilment of their obligations under *the contract* and in that event neither party will have the right to claim compensation of eventual losses from the other party.

11. EFFECTIVE DATE OF THE CONTRACT

The present *contract* becomes effective upon signing the contract.

The present *contract* is made up in Russian and English languages and both texts being equally authentic.

12. REQUISITES OF THE PARTIES

The Buyer:

The Seller:

Attachment No 1.
Attachment No 2.
The Milestone Schedule.

войны, гражданские волнения, пожары, наводнения, эпидемии, карантинные ограничения, забастовки персонала *Продавца*, эмбарго, тайфуны, сильные землетрясения, извержения вулканов или другими обстоятельствами, не подконтрольными сторонам.

10.2. Подобные обстоятельства непреодолимой силы и их продолжительность должны быть документально подтверждены Торгово-промышленной палатой или другими компетентными органами или организациями.

10.3. Если эти обстоятельства непреодолимой силы длятся свыше трех месяцев, то любая из сторон имеет право отказаться от дальнейшего исполнения своих обязательств по настоящему *контракту*, и в этом случае ни одна из сторон не будет иметь права на предъявление претензий другой стороне за возможные убытки.

11. ДАТА ВСТУПЛЕНИЯ КОНТРАКТА В СИЛУ

Настоящий *контракт* вступает в силу с даты его подписания.

Настоящий *контракт* составлен на русском и английских языках, причем оба текста имеют одинаковую силу.

12. РЕКВИЗИТЫ СТОРОН

Покупатель:

Продавец:

Приложение № 1.
Приложение № 2.
Календарный план.

Характеристика потенциальных площадок международного логистического центра на микроуровне

Армения

Краткая характеристика и обзор потенциальных площадок МЛЦ.
В пределах г. Еревана были выделены две площадки: площадка Ереванского аэропорта и контейнерный терминал «Апавен».

Армения не имеет выхода к морю, границы с Азербайджаном и Турцией закрыты еще с начала конфликта в Нагорном Карабахе, разгоревшегося вскоре после провозглашения независимости в 1991 г. Страна в значительной степени зависит от автомобильных и железнодорожных участков, связывающих страну с Грузией и портами Черного моря, а также единственного автомобильного сообщения с Ираном. Изолированное положение Армении в международной и региональной транспортной сети является результатом закрытия границ с Азербайджаном и Турцией. Как следствие, не функционируют железнодорожное, автомобильное сообщение с Ираном через Азербайджан – Нахичевань, основная магистраль от Еревана до Тбилиси и России, пересекающая Азербайджан, железнодорожная линия, пролегающая по направлению к Турции (Гюмри – Карс), и участок автомобильной дороги, связывающий Армению с Турцией (Ереван – Каракалы). Что касается закрытой границы с Турцией, то следует отметить, что в настоящее время предпринимаются активные политические меры, направленные на решение данной проблемы.

Ереван является крупнейшим промышленным центром страны. Население города составляет около 1,1 млн жителей. Кроме того, покупательная способность населения Армении наиболее высока именно в Ереване. Ереван является одним из основных транспортных узлов Армении, и существует необходимость в создании здесь МЛЦ. Город расположен в центре страны и эффективно обслуживает транспортные потоки, следующие по направлению север – юг. Ближайший морской порт Поти (около 600 км) расположен в Грузии. Через этот порт Армении обеспечивается доступ к странам Черноморского региона.

Экономика Армении находится в серьезной зависимости от импорта. Создание МЛЦ в Ереване в будущем способствовало бы экономическому росту в регионе и увеличению объемов поставок товаров широкого назначения. Кроме того, данный МЛЦ может стать од-

ним из основных и наиболее эффективных узлов в логистической сети коридора ТРАСЕКА, способствующим обеспечению доступа к региональным и международным рынкам. Консолидация потенциальных контейнерных потоков Еревана в одном МЛЦ будет способствовать формированию достаточных объемов грузопотоков для обеспечения регулярного железнодорожного сообщения с портами Поти и Батуми в Грузии.

Кроме того, открытие железнодорожного сообщения с Карсом в Турции позволит в будущем привлечь контейнерные грузопотоки на железнодорожный транспорт.

Площадка Ереванского аэропорта

Связь площадки с национальными и международными сетями автомобильных и железных дорог. Площадка Ереванского аэропорта хорошо связана с национальной сетью автомобильных дорог. Ранее к площадке был обеспечен доступ и по железной дороге, который в настоящее время не существует. Хотя основная железнодорожная магистраль коридора ТРАСЕКА расположена всего в двух километрах от площадки, восстановление доступа к площадке по железной дороге следует признать проблематичным из-за препятствий строительству и новых сооружений в бывшей полосе отвода.

Центральное расположение площадки и транспортные связи в пределах микрорегиона. Земельный участок расположен на расстоянии около 12 км к юго-западу от города Еревана рядом с международным аэропортом Звартноц (на расстоянии около 300 м). Дорога в город проходит на расстоянии около 1,5 км, расстояние до железнодорожной магистрали по прямой составляет около 2 км.

Расположение площадки и ее окрестности с точки зрения логистики. Земельный участок принадлежит международному аэропорту Звартноц, который заключил с правительством Армении договор концессии сроком на 30 лет на эксплуатацию аэропорта.

Общая площадь объекта составляет 30 га, из которых 15 га уже используются. Авиационный грузовой терминал международного аэропорта Звартноц расположен на площадке. Площадь доступных для возможного расширения площадки участков составляет около 30 га. В северной части площадки находятся устаревшие промышленные объекты. Занимаемая ими территория может быть дополнительно использована для расширения площадки, поскольку эти здания принадлежат концессионеру аэропорта. Окружающая территория используется в сельском хозяйстве.

Промышленная зона и экспедиторские компании города Еревана, их объекты и склады расположены на расстоянии около 5 км. Жилье расположено на расстоянии около 3 км от площадки.

Возможности дальнейшего развития МЛЦ на площадке. Международный аэропорт Звартноц и министерство экономики Армении работают над созданием свободной экономической зоны на площадке площадью 30 га. План развития утвержден правительством.

Резюме и перспективы. Место расположения, связь с транспортной инфраструктурой и характеристики площадки создают неплохие условия и обеспечивают потенциальную возможность создания в будущем МЛЦ на площадке Ереванского аэропорта.

Контейнерный терминал «Апавен»

Связь площадки с национальными и международными сетями автомобильных и железных дорог. Контейнерный терминал «Апавен» имеет хорошую связь по автомобильным и железным дорогам с международными и национальными транспортными сетями. Подъездные железнодорожные пути ведут к железнодорожной линии, проходящей по коридору ТРАСЕКА. Автомобильная магистраль и городские дороги расположены на расстоянии 1–1,5 км от площадки.

Центральное расположение площадки и транспортные связи в пределах микрорегиона. Площадка расположена в южной части города. Существующая подъездная дорога узка и извилиста, а возможности ее расширения ограничены. В настоящее время одни и те же ворота используются для въезда и выезда. Расстояние от земельного участка до центра города составляет около 7 км, а до международного аэропорта – около 6 км.

Расположение площадки и ее окрестности с точки зрения логистики. Терминал принадлежит компании «Апавен ЛТД». Территория может быть расширена на 25 га (земля принадлежит городу); к юго-востоку расположена зона логистики и промышленная зона.

В настоящее время на площадке расположен контейнерный терминал и складские объекты. Общая площадь объекта площадки составляет около 3 га; она расположена по центру территории, на которой размещены грузоперевалочные и складские объекты. На площадке есть 3 железнодорожные ветки, используемые для обеспечения работы терминала и организации доступа к нему. Терминал имеет статус таможенно-лицензионного склада.

Возможности дальнейшего развития МЛЦ на площадке. Компания «Апавен» планирует построить на территории склад-рефрижера-

тор. Контейнерному терминалу «Апавен» предоставляется поддержка в рамках инвестиционного проекта ТРАСЕКА, осуществляемого на соседней площадке; он представляет собой один из участков возможного расширения. Площадь участка составляет 5 га. Тендер на эксплуатацию терминала будет проведен в ближайшем будущем. Кроме того, расширение возможно на участке сельскохозяйственных земель площадью около 30 га, расположенного на другой стороне железнодорожных путей.

Резюме и перспективы. Площадка вместе с примыкающими участками обеспечивает неплохие условия и имеет высокий потенциал развития с точки зрения создания МЛЦ в будущем. Планы создания МЛЦ должны быть доведены до муниципальных органов и включены в стратегические планы развития. Эта площадка весьма привлекательна благодаря существующим железнодорожным подъездным путям, своему расположению в центре складской зоны Еревана, а также наличию таможенно-лицензионной зоны.

Азербайджан

Краткая характеристика и обзор потенциальных площадок МЛЦ. В результате многокритериального анализа для размещения МЛЦ был выбран регион Большого Баку. В пределах этого региона для оценки на микроуровне была выбрана площадка в поселке Алят, где будет расположен новый Бакинский международный морской торговый порт (БММТП).

В административном отношении Алят относится к Большому Баку и находится на расстоянии около 70 км от центра города. Баку представляет собой центр производства и потребления в Азербайджане. Население Азербайджана составляет 8 922 000 человек. В Бакинском регионе живут почти 2 050 000 человек.

Расположение площадки в увязке с национальной и международной сетями автомобильных и железных дорог. Правительство Азербайджана приняло решение о строительстве в поселке Алят Бакинского международного морского торгового порта вместо существующего Бакинского порта, возможности расширения которого уже исчерпаны. Новый порт будет построен на новой площадке «с нуля». Площадка расположена в 70 км к югу от Баку на Каспийском море, в месте пересечения коридоров ТРАСЕКА и «Север – Юг» (автомобильных дорог: проходящей в широтном направлении автомагистрали Баку – Тбилиси – Поты – Батуми и проходящей с севера на юг автомобильной магистрали из России через Баку в Иран; железных до-

рог: магистрального пути в Грузию и магистрального пути из России в Иран через города Баку, Ленкорань и Астару, – эти железные дороги пересекаются на станции Алят).

Новый порт будет связан с автомагистралью новой подъездной дороги и железнодорожной веткой. Расстояние от порта до сети магистральных железных дорог составит менее 5 км.

БММТП станет основным портом на Каспийском море, обеспечивающим связь между Южным Кавказом, Центральной Азией и Китаем. Морские участки коридора ТРАСЕКА на Каспийском море свяжут порт с Актау в Казахстане, Туркменбаши в Туркменистане и, возможно, Анзали и Амирабад в Иране, которые относятся также к коридору «Север – Юг». Потенциально возможна связь с Россией по коридору «Север – Юг» через Астрахань и другие порты побережья России. Укрепление экспедиторских и портовых служб на Каспийском море потенциально может превратить порт в один из основных узлов ТРАСЕКА, связывающего Европу и Азию.

Центральное расположение площадки и транспортные связи в пределах микрорегиона. В настоящее время ведется разработка генерального плана порта, в котором предусмотрены участки для размещения логистического центра. Предложенные варианты доступа по железным и автомобильным дорогам, а также схема организации движения на территории порта будут изучаться с точки зрения создания и расширения логистического центра.

Ведущаяся в настоящее время реконструкция автомагистрали и запланированная модернизация железной дороги сократят продолжительность переезда из Баку до Алята до менее одного часа. Другие городские, промышленные и логистические комплексы, связанные с нефтяной промышленностью, расположены в радиусе 30 км вокруг поселка Алят.

К ним можно отнести терминал «Ипек Юли» (автомобильный и TIR-терминал) на расстоянии около 40 км от Алята; два больших рынка площадью около 400 тыс. м² на расстоянии 35 км от Алята; склады и производственные мощности (в частности, принадлежащие компании «MAN» – производителю тяжелого автотранспорта) на расстоянии 37 км от Алята; г. Сахил и производственные предприятия «Интерглас» и «Гарадаг Цемент» на расстоянии 30–35 км от Алята.

Правительство планирует принять постановление о выделении и резервировании земли для нужд логистического центра дополнительно к уже выделенной под порт территории.

Возможности дальнейшего развития МЛЦ на площадке. Правительство занимает твердую позицию о необходимости построить но-

вый порт и выделило финансовые ресурсы на его строительство. Проект не является полностью зависимым от внешнего финансирования.

Резюме и перспективы. Проект БММТП предусматривает создание логистического центра. Он удачно расположен по отношению к коридору ТРАСЕКА. Дополнительные деловые возможности открывает расположение порта в точке пересечения коридора ТРАСЕКА и коридора «Север – Юг», соединяющего порт с Россией и Ираном.

Грузия

Краткая характеристика и обзор потенциальных площадок МЛЦ. Тбилисский регион был выбран для размещения логистического центра как наиболее перспективный регион на макроуровне.

В рамках проекта были отобраны три площадки в городе Тбилиси: железнодорожный контейнерный терминал «Вели», земельный участок ТАМ и площадка Грузинской компании реконструкции и развития (ГКРР). Все площадки расположены недалеко от Тбилисского аэропорта. Бенефициар подтвердил целесообразность использования указанной территории для размещения логистических служб.

Около 26% (из 4,7 млн) населения Грузии живет в г. Тбилиси и его пригородах. В Тбилиси, как столице страны и ее основном коммерческом и промышленном центре, высок уровень доходов и потребления. В то же время площадки в Тбилиси перспективны не только с точки зрения внутреннего рынка, но и в качестве регионального узла.

Столица Грузии является важным транспортным узлом коридора ТРАСЕКА. Город Тбилиси занимает стратегически выгодное положение между Грузинскими портами на Черном море (Кулеви, Поты, Супса, Батуми), портом Баку на Каспийском море и не имеющей выхода к морю Арменией. Пока границы Армении с Азербайджаном и Турцией остаются закрытыми, Тбилиси является ключевым пунктом в цепочке логистики между Арменией и остальными участниками коридора ТРАСЕКА.

Земельный участок ТАМ, г. Тбилиси

Связь площадки с национальными и международными сетями автомобильных и железных дорог. Площадка расположена между рекой и магистральной железной дорогой, проходящей в юго-восточном направлении из Тбилиси в Азербайджан (через Акстафу). Ближайший переход через автомагистраль Поты – Тбилиси – Баку – Ере-

ван находится на расстоянии около 7 км от площадки, а Тбилисский международный аэропорт находится примерно в 3 км от нее.

Центральное расположение площадки и транспортные связи в пределах микрорегиона. Площадка находится на расстоянии 2–3 км от шоссе, ведущего в Тбилиси; сам город расположен примерно в 15 км к западу. Расстояние до крупной промышленной зоны составляет 1,5 км, а до складов экспедиторских компаний и железнодорожной сортировочной станции – 3 км.

Расположение площадки и ее окрестности с точки зрения логистики. Площадка находится в той зоне, в которой план развития города Тбилиси предусматривает развитие деятельности в области логистики. Между самой площадкой и железной дорогой, ближе к западной стороне площадки находится контейнерный терминал «Вели» – небольшая площадка, принадлежащая железной дороге. Указанная площадка выставлена на продажу.

Свободная площадь составляет 97,2 га, а 89 га доступны для дальнейшего расширения.

На площадке имеется взлетно-посадочная полоса (2 500 м), которая до сих пор эксплуатируется.

Возможности дальнейшего развития МЛЦ на площадке. Размер и месторасположение площадки делают ее пригодной для развития МЛЦ, ведущего различную деятельность.

Резюме и перспективы. Площадка выгодно расположена по отношению к городу Тбилиси и национальной, международной транспортной сети. Оптимальным стратегическим решением стало бы объединение данной площадки с железнодорожным контейнерным терминалом «Вели», что обеспечило бы доступ к железной дороге и взлетно-посадочной полосе на одной площадке и расширило бы возможности развития за счет синергетического эффекта. Железнодорожный контейнерный терминал можно было бы включить в маршрут регулярного поезда между портами Поти и Баку (Азербайджан).

Обзор первоначально установленных требований. Необходимо провести переговоры с владельцами обоих объектов (Грузинскими железными дорогами и Тбиливиамшени), городской администрацией и Министерством транспорта Грузии для изучения возможности объединения земельных участков для совместного развития.

Организация подъезда к площадке по автомобильным дорогам проблематична. Подъездные автомобильные дороги нуждаются в реконструкции и модернизации.

Земельный участок Грузинской компании реконструкции и развития

Связь площадки с национальными и международными сетями автомобильных и железных дорог. Земельный участок Грузинской компании реконструкции и развития расположен к северу от реки Куры и к востоку от Тбилиси на границе города в Гардобанском районе.

Земельный участок расположен рядом с пассажирским терминалом Тбилисского международного аэропорта. Площадка частично используется для деятельности, связанной с воздушным движением. Соответствующая территория не имеет городской застройки; здесь отсутствуют возможные ограничения деятельности по логистике. Расстояние до железнодорожной магистрали Поти – Тбилиси – Баку составляет около 15 км.

Центральное расположение площадки и транспортные связи в пределах микрорегиона. Подъезд по железной дороге представляется проблематичным, поскольку промышленная железнодорожная ветка не имеет непосредственной связи с магистральной железной дорогой. Выравнивание пути и введение в эксплуатацию соединительной ветки к железнодорожной магистрали Поти – Тбилиси – Баку вызвано сложностями с технической и эксплуатационной точек зрения. Участок ГКРР находится на расстоянии около 10 км от центра Тбилиси; доступ к автомагистрали организован по подъездной дороге длиной 2–3 км, которая нуждается в модернизации или реконструкции. Площадка расположена на расстоянии 7 км от перекрестка автомагистралей Поти – Тбилиси – Баку – Ереван. Тбилисский международный аэропорт расположен поблизости (всего в 300 м).

Расположение площадки и ее окрестности с точки зрения логистики. Площадь земельного участка составляет около 20 га; он расположен в приаэропортовой промышленной зоне. Доступ автотранспорта к площадке организован по не имеющей твердого покрытия подъездной дороге, отходящей к востоку от основной подъездной дороги, ведущей к аэропорту. Участок в целом плоский, но на микроуровне его поверхность весьма неровна и волниста. К площадке с юга примыкают неиспользуемые промышленные здания, с юга – незастроенные земельные участки, а с севера – несколько коммерческих зданий.

Некоторые из объектов, имеющих на площадке, подготовлены к сносу. Существует возможность расширения площадки более чем на 20 га.

Возможности дальнейшего развития МЛЦ на площадке. План развития города Тбилиси предусматривает использование указанной территории для оказания услуг логистики и развития международного логистического центра. Некоторые дистрибьюторы товарной продукции разместили свои объекты рядом с аэропортом и могут рассматриваться как потенциальные пользователи нового современного логистического центра. Введение каких-либо ограничений на строительство не предполагается.

Резюме и перспективы. Компания уже заявила о своем намерении использовать площадку в целях логистики и грузоперевозок. Место расположения, связь с транспортной инфраструктурой и характеристики площадки создают неплохие условия и обеспечивают потенциальную возможность создания в будущем логистического центра на земельном участке ГКРР. В то же время могут возникнуть трудности с обеспечением прямого подъезда по железной дороге, поскольку сам участок и промышленная железнодорожная ветка находятся на разных отметках.

Железнодорожный контейнерный терминал «Вели»

Связь площадки с национальными и международными сетями автомобильных железных дорог. Эта площадка представляет собой устаревший контейнерный терминал, расположенный на магистральной железной дороге, проходящей в юго-восточном направлении из г. Тбилиси в Азербайджан (через Акстафу). Та же железная дорога ведет в Армению, но по территории Азербайджана. Ближайший переход через автомагистраль Поти – Тбилиси – Баку – Ереван находится на расстоянии около 7 км от площадки, а Тбилисский международный аэропорт находится примерно в 3 км от нее.

Центральное расположение площадки и транспортные связи в пределах микрорегиона. Площадка находится на расстоянии 2–3 км от шоссе, ведущего в Тбилиси; сам город расположен примерно в 15 км к западу. Расстояние до крупной промышленной зоны составляет 1,5 км, а до складов экспедиторских компаний и железнодорожной сортировочной станции – 3 км.

Расположение площадки и ее окрестности с точки зрения логистики. Площадка находится в той зоне, в которой план развития г. Тбилиси предусматривает расширение деятельности в области логистики; кроме того, она примыкает к площадке авиазавода «Тбиливиамшени» со взлетно-посадочной полосой.

Площадь объекта составляет всего 13,8 га, который в настоящее время не используется, а земля выставлена на продажу. Земельный участок может быть выкуплен и преобразован в логистический центр. В этом случае необходимо будет выкупить с целью расширения либо примыкающий земельный участок ТАМ, либо сельскохозяйственные земли с другой (северной) стороны железной дороги.

Возможности дальнейшего развития МЛЦ на площадке. Наиболее очевидным направлением использования площадки в силу ее месторасположения являются грузовые операции.

Резюме и перспективы. Площадка очень хорошо расположена по отношению к г. Тбилиси и национальной, международной транспортной сети, но при этом она слишком мала. Как уже отмечалось, оптимальным стратегическим решением стало бы объединение этой площадки с земельным участком ТАМ.

Обзор первоначально установленных требований. Необходимо провести переговоры с владельцами обоих объектов (Грузинскими железными дорогами, авиазаводом «Тбиливиамшени») и городскими властями для обсуждения возможных вариантов совместного развития.

Организация подъезда к площадке по автомобильным дорогам проблематична. Подъездные автомобильные дороги нуждаются в реконструкции и модернизации.

Молдова

Краткая характеристика и обзор потенциальных площадок МЛЦ. В качестве перспективных регионов для размещения международного логистического центра были выбраны г. Кишинев (железнодорожная грузовая станция «Кишинев-Контейнерный терминал») и г. Джурджулешти (международный свободный порт).

Население Кишинева составляет 800 тыс. жителей, или 20% населения Молдовы (4,3 млн человек). Столица расположена непосредственно на пересечении автомобильных и железных дорог коридора ТРАСЕКА, соединяющего Кишинев с Украиной и Румынией.

Джурджулешти находится на самом юге Молдовы в 220 км от Кишинева у места впадения Прута в Дунай. Это единственный порт Молдовы, обеспечивающий стране доступ к Черному морю и через Дунай – к Центральной Европе. Порт занимает территорию между границей с Румынией, проходящей по реке Прут, и границей с Украиной, проходящей восточнее. У порта практически отсутствует наземная территория, а численность населения в районе порта невелика.

Население региона Джурджулештского района составляет около 10 тыс. человек. Ближайшим крупным городом является находящийся на расстоянии 15 км от него румынский город Галац, население которого насчитывает более 300 тыс. человек.

Железнодорожная грузовая станция «Кишинев- Контейнерный терминал»

Связь площадки с национальными и международными сетями автомобильных и железных дорог. Станция «Кишинев-Контейнерный терминал» может быть связана с автодорожным коридором: граница с Румынией (Леушени) – М1 – Кишинев – М21 – граница с Украиной (г. Полтава) – М13/Е577 – М05/Е95 – Киев, Кишинев – М3 – Джурджулешти. Площадка имеет прямую связь с железнодорожной магистралью ТРАСЕКА на участке границы с Румынией (г. Унгены) – Кишинев – Тирасполь – граница с Украиной (г. Кучурган) – Одесса, Кишинев – Джурджулешти, а также непрямую связь по маршруту от границы с Румынией (г. Унгены) через Бельцы до границы с Украиной (г. Климентово).

Центральное расположение площадки и транспортные связи в пределах микрорегиона. Контейнерный терминал (пункт перевалки с автомобильного транспорта на железнодорожный) удобно расположен к юго-востоку от центра города (на расстоянии около 5 км). Подъездная дорога (длиной около 300 м) соединяет его с сетью городских автомобильных дорог общего пользования. Благодаря этому все участки площадки доступны для дистрибьюции и поставки товаров автотранспортом, в частности, по национальным коридорам для автотранспорта дальнего следования. Контейнерный терминал имеет прямую связь с соседней сортировочной станцией (железнодорожная товарная станция «Кишинев»).

Расположение площадки и ее окрестности с точки зрения логистики. В наличии имеется прямоугольная площадка площадью около 14 га (около 900 × 150 м).

Эта площадка расположена в непосредственной близости от крупной промышленно-коммерческой зоны, других объектов логистики и таможенного терминала (около 2 км). С одной стороны площадка связана с железнодорожной магистралью, а на западе она граничит с сортировочной станцией.

Существующего первого модуля перевалки контейнеров (с двумя старыми порталными кранами для 20-футовых и 40-футовых контейнеров) достаточно для переработки ожидаемого в среднесрочной и

долгосрочной перспективе объема контейнерных перевозок. Второй модуль перевалки контейнеров (два порталных крана для 10-футовых контейнеров и контейнеров меньшего размера) непригоден для международного движения и может использоваться в среднесрочной перспективе в других целях. Третий модуль перевалки контейнеров (два старых порталных крана для 20-футовых контейнеров) в настоящее время не эксплуатируется.

Склад (площадь 3 тыс. м²), непосредственно соединенный с железной дорогой, находится севернее первого модуля перевалки контейнеров.

Возможно расширение площадки терминала с использованием расположенного на северо-востоке соседнего участка площадью 13,5 га, заросшего деревьями и ограниченного автомагистралью, и участка теплиц площадью около 6 га. К подъездной автомобильной дороге с севера примыкает еще один участок теплиц площадью около 6 га. В 2 км к юго-востоку находится современный таможенный терминал и другие объекты логистики.

Возможности дальнейшего развития МЛЦ на площадке. Перспективным направлением развития площадки является консолидация грузов ряда производителей и потребителей. Кроме того, открывается перспектива достижения синергетического эффекта с другими ЛЦ региона (например, в результате сотрудничества и партнерства с международным морским свободным портом Джурджулешти) и другими свободными экономическими зонами Молдовы.

Резюме и перспективы. Место расположения, связь с сетями транспортной инфраструктуры и характеристики площадки обеспечивают хорошие условия для создания МЛЦ в Кишиневе. Для обеспечения связей с транспортной инфраструктурой и дальнейшего развития, а также модернизации и реконструкции контейнерного терминала потребуются сравнительно небольшие инвестиции.

Необходимо определить возможности привлечения общественной и институциональной поддержки для подготовки концепций маркетинга и развития бизнеса.

Обзор первоначально установленных требований. Необходима реконструкция и модернизация существующей подъездной автодороги, и строительство второй подъездной дороги к автомагистрали.

Также требуется реконструкция и модернизация существующей (на территории площадки) транспортной инфраструктуры (объектов перевалки, автомобильных дорог и железнодорожных путей).

Джурджулештский международный свободный порт (ДМСП)

Связь площадки с национальными и международными сетями автомобильных и железных дорог. Северо-западная граница площадки проходит по автомобильной дороге E87. Она уходит в северном направлении на Кишинев как M03 и в восточном направлении на Одессу как M15/E87. В западном направлении дорога идет в Румынию через Галац на Бухарест, а в северном – на Черновцы. Кроме того, она обеспечивает доступ в южном направлении через Брэилу к дороге 33/E87 на Констанцу и по дороге 39/E87 на Варну. Построенная недавно железная дорога связывает Джурджулешти с Кишиневом. Железная дорога уходит в западном направлении через Прут на территорию Румынии, а в восточном – на территорию Украины (в обход Приднестровья) через Черноморск и Одессу. Дорога рассчитана на подвижной состав различной ширины колеи, что позволяет использовать вагоны без замены колесных тележек.

Центральное расположение площадки и транспортные связи в пределах микрорегиона. Город Джурджулешти расположен совсем рядом, на другой стороне дороги E87.

Расположение площадки и ее окрестности с точки зрения логистики. Площадь порта составляет 78 га, включая нефтяной терминал на площади 19 га; дополнительный участок размером 42 га к северу от порта выделен под свободную промышленную зону. Она станет неотъемлемой частью ДМСП. В настоящее время порт может принимать суда осадкой до 7 м; это ограничение будет устранено в результате углубления фарватера, на что Европейский банк реконструкции и развития уже выделил кредит.

Площадка имеет форму остроугольного треугольника. Поскольку площадка ограничена рекой, городом и государственной границей с Украиной, возможность расширения есть только в северном направлении, где создается свободная промышленная зона. На площадке нет промышленных предприятий, а сам порт не имеет значительной территории на берегу.

Возможности дальнейшего развития МЛЦ на площадке. Владелец и оператором ДМСП является компания «Danube Logistics SRL». Земля, которую занимает порт, принадлежит государству и передана в долгосрочную аренду на основании инвестиционного соглашения. «Danube Logistics SRL» – молдавское общество с ограниченной ответственностью, акционерами которого являются компания «EASUR Holding BV» (80%) и Европейский банк реконструкции и развития (20%).

Предприятия могут создаваться на земле, взятой в аренду у компании «Danube Logistics SRL», в свободной промышленной зоне. Для них установлен особый режим налогообложения; создаваемые предприятия имеют право оказывать широкий набор транспортных и смежных услуг по переработке, упаковке, осуществлению оптовой продажи и промышленного производства.

Порт строился поэтапно согласно генеральному плану, разработанному в 2006 г. Нефтяной терминал был введен в эксплуатацию в 2007 г., после чего в эксплуатацию был введен терминал для насыпного зерна. В 2010 г. открылся сухогрузный терминал, включающий в себя контейнерный терминал.

Резюме и перспективы. Владелец порта и правительство выразили намерение преобразовать порт в логистический центр. Поэтапное развитие предусматривает создание объектов для переработки, хранения и перевалки контейнеров (хоть и в малом масштабе) на территории площадью около 3 га. ДМСП и свободная промышленная зона, как ожидается, станут местом размещения предприятий, оказывающих услуги и производящих промышленную продукцию, а также ведущих деятельность, которая обычно ведется в МЛЦ. В то же время территория порта за пределами прибрежной полосы невелика. Опережающее строительство нефтяного и зернового терминалов отражает как приоритеты страны, так и восприятие коммерческих реалий владельцем.

Обзор первоначально установленных требований. Дальнейшее развитие должно быть направлено на максимальную интеграцию порта в региональные транспортные сети, в частности, для достижения синергетического эффекта во взаимодействии с предлагаемым МЛЦ в Кишиневе.

Украина

Краткая характеристика и обзор потенциальных площадок МЛЦ. В результате мультикритериального анализа на макроуровне для размещения МЛЦ были выбраны два региона Украины: город Киев с пригородами и Одесса – Ильичевск. В качестве потенциальных вы brano девять площадок для строительства МЛЦ.

Для проведения МКА на микроуровне в киевском регионе были отобраны четыре площадки: грузовой терминал «Киев – Лиски», Коммерческий парк аэропорта Борисполь (КПАБ), логистический парк «Крушинка» и площадка «Фоззи – УВК» в Броварах. Киев является политическим и коммерческим центром Украины, а также, имея на-

селение более 3 млн человек, центром потребления. Кроме того, город является важным промышленным центром для центральной и западной части страны. До начала глобального финансово-экономического кризиса предполагалось, что потребление будет расти на 9,6% в год.

Многим супермаркетам и торговым центрам все чаще требуются эффективные и современные услуги логистики. Рынок откликается на этот спрос путем строительства складов, спроектированных, прежде всего, в качестве местных центров дистрибьюции. В то же время большинство таких объектов малы (как правило, 5 га). Половину территории часто занимают склады, а объекты перевалки контейнеров или мультимодальных перевозок отсутствуют.

Результаты сравнительного анализа указывают на высокий потенциал в том, что касается переработки контейнерных грузов. В Северной Европе этот объем эквивалентен 144 ДФЭ на тысячу жителей в год. В Украине этот показатель составляет 28, а в Киевской области – около 40.

Логистический сектор Украины пока никак не использует потенциал Киева как международного центра логистики, кроме запуска контейнерных поездов «Викинг», «Зубр» и «Ярослав».

Киев расположен за пределами коридора ТРАСЕКА, но связан с ним автомобильными и железными дорогами (автомобильная дорога: государственная граница с Польшей (г. Ягодин) (M07/E373) – Ковель – Сарны – Коростень – Киев, а затем по M05/E95 и M13/E577 – государственная граница с Молдовой (г. Полтава) – M21 – Кишинев – M1 – граница с Румынией, а также через Кишинев по M3 с Джурджулешти; железнодорожный коридор: государственная граница с Польшей (г. Ягодин) – Ковель – Сарны – Коростень – Киев).

Грузовой терминал «Киев – Лиски»

Связь площадки с национальными и международными сетями автомобильных и железных дорог. Грузовой терминал «Киев – Лиски» находится в городской черте на расстоянии 10 км от центра города. Он интегрирован в национальную железнодорожную сеть и расположен вдоль магистрального пути из Киева в Нежин и Бахмач-Киевский, в направлении Беларуси, Конотоп и далее в направлении России – Сумы. Терминал имеет доступ к хорошей четырехшестиполосной дороге, обеспечивающей прямой доступ к автомаги-

* ДФЭ – двадцатифунтовый эквивалент.

страли М03/Е40, проходящей южнее на восток в направлении г. Харькова. Сеть городских автомобильных дорог общего пользования обеспечивает доступ к автомагистрали М05/Е95 Киев – Одесса.

Терминал расположен на расстоянии 1 км от въезда на Киевскую кольцевую автодорогу.

Центральное расположение площадки и транспортные связи в пределах микрорегиона. Терминал непосредственно обслуживается городской дорожной сетью Киева; он расположен рядом с промышленной зоной, находящейся к востоку от Днепра. Терминал имеет прямые подъездные железнодорожные пути ко многим промышленным предприятиям.

В восточной части города расположены жилые районы и промышленные зоны, включая города-спутники Киева Бровары и Борисполь, где находится международный аэропорт. Кроме того, здесь имеется ряд сел, которые, видимо, будут развиваться как пригороды Киева.

Расположение площадки и ее окрестности с точки зрения логистики. До начала кризиса терминал обрабатывал 120 тыс. контейнеров (208 тыс. ДФЭ), из которых 40% были пустыми. Площадка размером 27 га могла бы использоваться более интенсивно при наличии модернизированного складского и контейнерного оборудования, хранилищ. Отсутствуют возможности расширения площадки без сноса сооружений на соседних земельных участках или вырубки леса, примыкающего к площадке с востока.

Возможности дальнейшего развития площадки МЛЦ. Будучи дочерним предприятием «Укрзализныця», терминал «Киев – Лиски» опирается на государственные инвестиции. Правительство соблюдает свои обязательства и предоставляет финансирование, несмотря на кризис, но этих средств недостаточно для преобразования объекта в МЛЦ. Тем не менее ведется реализация программы, предусматривающей:

- реконструкцию терминалов в Лисках (всего 6, Киевский терминал является флагом);
- открытие таможен на всех терминалах в Лисках (в терминале «Киев – Лиски» таможня есть);
- развитие маршрутных и контейнерных поездов (типа поезда «Викинг»).

Развитие сдерживается ограниченным бюджетом и снижением спроса.

Резюме и перспективы. Киев – Лиски – это единственный крупный грузовой терминал в киевском регионе, имеющий железнодорожный доступ и мультимодальные объекты для работы с контейне-

рами. Он характеризуется выгодным расположением по отношению к г. Киеву и области, национальным и международным сетям автомобильных и железных дорог, а также Одесскому портовому региону. В то же время площадь в 27 га находится на нижнем пределе первоначального размера площадки МЛЦ, а возможности для ее расширения нет. Для замены изношенных и морально устаревших активов потребуются значительные инвестиции, причем по полученным сведениям частный сектор весьма неохотно сотрудничает с терминалом.

Обзор первоначально установленных требований. Необходимо провести переговоры с участием представителей терминала «Лиски», предприятия «Укрзализныця» и Министерства транспорта связи на предмет выяснения готовности терминала «Лиски» к изменению своей коммерческой стратегии на основе нового видения многоцелевых и многоклиентных логистических центров.

Коммерческий парк аэропорта Борисполь

Связь площадки с национальными и международными сетями автомобильных и железных дорог. Коммерческий парк аэропорта Борисполь (КПАБ) расположен примерно в 35 км к востоку от центра Киева и примыкает к Киевскому международному аэропорту. Площадка связана автодорогой с автомагистралью М06/Е40 Киев – Харьков (она удалена примерно на 4,5 км). Железная дорога Киев – Харьков (расположена в 7 км) проходит севернее, параллельно М06/Е40, однако в данное время железнодорожного доступа к площадке нет. КПАБ имеет отличные возможности для расширения и обеспечения связей с дорожной сетью благодаря близости к проектируемой кольцевой автодороге, которая пройдет восточнее г. Борисполя.

Центральное расположение площадки и транспортные связи в пределах микрорегиона. Земельный участок уже имеет непосредственный доступ к автомагистрали М06/Е40, но не имеет прямого доступа к железнодорожной сети. Товарная станция на железнодорожной автомагистрали находится от КПАБ на расстоянии около 16 км. Расстояние до крупных промышленных зон в Броварах и Дарнице составляет около 20 км. Кроме того, весьма перспективными с точки зрения развития являются г. Борисполь и близлежащие села.

Расположение площадки и ее окрестности с точки зрения логистики. Земельный участок КПАБ находится в частной собственности; его площадь составляет около 350 га (прямоугольник размером примерно 2 100 на 1 600 м). Поверхность площадки плоская; ранее она использовалась для сельского хозяйства. Имеются возможности рас-

ширения площадки на 25%. Ведется строительство зоны логистики (площадью около 120 га).

Некоторые международные поставщики услуг логистики (например, компания «Fiege») уже разместились рядом с аэропортом и в г. Броварах. Существует потенциальная возможность достижения синергетического эффекта при сотрудничестве с другими центрами (например, грузовым терминалом «Киев – Лиски», центрами дистрибуции на западе Киева).

Возможности дальнейшего развития МЛЦ на площадке. Несмотря на то, что площадка расположена к востоку от Киева (что увеличивает расстояние до черноморских портов и рынков Евросоюза), она весьма перспективна с точки зрения международного рынка. Этот недостаток уравнивается хорошим доступом к дорожной сети (особенно после завершения строительства второй кольцевой автодороги), мощными связями с промышленно развитой Восточной Украиной, а также нынешними темпами развития объекта. Уже разработаны профессиональная стратегическая концепция и генеральный план дальнейшего развития КПАБ. Кроме того, ведется проектирование железнодорожной ветки (для пассажирских перевозок) в аэропорт и выставочный центр, расположенный на территории КПАБ, а также авиационного грузового терминала по согласованию с аэропортом. Таким образом, площадка потенциально может обслуживаться тремя видами транспорта.

Резюме и перспективы. Владелец и оператор собирается предоставлять полностью застроенные площадки и объекты логистики в долгосрочную аренду. Два первых склада (класса А) уже частично сданы в эксплуатацию. Таможенный терминал будет открыт в ближайшее время. КПАБ заявил о своей готовности координировать, адаптировать и расширять стратегическую концепцию и генеральный план с учетом потребностей будущего МЛЦ при наличии взаимовыгодной ситуации, подтверждающейся бизнес-планом. Место расположения, связь с транспортной инфраструктурой и характеристики площадки создают неплохие условия и обеспечивают потенциальную возможность создания в будущем МЛЦ на земельном участке КПАБ.

Обзор первоначально установленных требований. Необходимо рассмотреть существующую стратегическую концепцию и генеральный план развития, а также провести переговоры с КПАБ для определения заинтересованности в применении альтернативных подходов к координации дальнейшего развития и финансированию.

Необходимо изучить реалистичность строительства проектируемой железнодорожной ветки в аэропорт и выставочный центр КПАБ

(для пассажирских перевозок), а также возможный синергетический эффект от перевозок грузов по железной дороге.

Логистический парк «Крушинка»

Расположение площадки в увязке с национальной и международной сетями автомобильных и железных дорог. Площадка непосредственно связана по окружной дороге с автомагистралью М05/Е95 Киев – Одесса (около 800 м) и проходящими в западном направлении автомагистралями М07/Е373 (34 км) и М06/Е40 (28 км). Площадка хорошо связана с дорожной сетью, ее северная граница находится на расстоянии менее 1 км от места пересечения трассы проектируемой кольцевой автодороги с автомагистралью Киев – Одесса (М05/Е95). Доступ к этому перекрестку обеспечен двухполосной автодорогой, проходящей вдоль западной границы площадки.

Железнодорожная магистраль Киев – Одесса проходит в 2 км к западу с другой стороны автомагистрали М05/Е95. Ближайшая железнодорожная ветка обслуживает г. Васильков (8 км к югу). Аэропорт «Борисполь» находится в 48 км на восток на другом берегу Днепра.

Центральное расположение площадки и транспортные связи в пределах микрорегиона. Площадка в Крушинке расположена на расстоянии 25 км к юго-западу от центра Киева на участке, ранее использовавшемся в целях сельского хозяйства и расположенном между селами Глеваха, Зеленый Бор и Крушинка. Крупных промышленных предприятий рядом с площадкой нет. Доступ к Киеву обеспечен по автомагистрали М05/Е95.

Расположение площадки и ее окрестности с точки зрения логистики. Площадка размером 21 га имеет форму неправильного прямоугольника, расположенного на треугольном поле площадью 120 га. Вдоль западной границы площадки проходит автомобильная дорога. По словам представителей терминала существует возможность приобретения соседнего участка (20 га) с целью расширения. Земля находится в частной собственности. В настоящее время на ней выращивается сельскохозяйственная продукция, но уже начато оформление участка для использования в целях логистики и промышленного развития.

Возле перекрестка автомагистрали М05/Е95 и окружной дороги Т1027 – М03/Е40 (около 15 км) есть несколько промышленных и логистических предприятий. В г. Калиновке (на расстоянии 8 км к юго-западу) расположен еще один небольшой логистический комплекс.

Возможности дальнейшего развития МЛЦ на площадке. С точки зрения экспертов площадка «Крушинка» расположена хорошо. Это подтвердили и поставщики услуг логистики во время встреч. Площадка в юго-западном квадранте киевского региона идеальна с точки зрения ориентации на порты Черного моря и рынки Евросоюза. Владельцем площадки является инвестор-застройщик «Алакор». Целевое назначение площадки было изменено под строительство объектов логистики и промышленности; была проведена техническая диагностика для строительства склада класса А на всю площадку. В ожидании утверждения проекта строительства началась подготовка площадки (снятие растительного грунта). Текущие планы не предусматривают перевалки и хранения контейнеров, но владелец готов реализовать новые идеи.

Резюме и перспективы. Площадка хорошо расположена по отношению к г. Киеву и киевскому региону, а также национальным и международным транспортным сетям, но этого недостаточно для стратегического развития в качестве МЛЦ. Для этого потребуется приобрести соседние 20 га и обеспечить возможность использования соседних земельных участков для расширения. Для полноценного развития необходимо построить (дорогостоящую) железнодорожную ветку для соединения с магистралью Киев – Одесса. Проект реализуется «с нуля» и находится на самом раннем этапе реализации. По полученным сведениям Васильковская районная государственная администрация и Крушинский сельсовет поддерживают проект.

Обзор первоначально установленных требований. Необходимо установить контакты с владельцами всех соседних земельных участков для оценки их готовности продать землю или вложить средства в акционерное общество или совместное предприятие.

Нужно провести переговоры между владельцами земли для определения заинтересованности в строительстве железнодорожной ветки к магистрали Киев – Одесса.

Площадка «Фоззи – УВК» (г. Бровары)

Расположение площадки в увязке с национальной и международной сетями автомобильных и железных дорог. Бровары – город-спутник Киева, расположенный на расстоянии 20 км на восток – юго-восток от центра города. Город расположен по обе стороны железной дороги, идущей из Киева в Нежин и Бахмач-Киевский (и затем в направлении Гомеля в Беларуси), Конотоп (и затем в направлении России) и Сумы. На станции «Бровары» расположен сортировочный

парк. Площадка имеет прямую связь с грузовым терминалом «Лиски» на востоке Киева. Площадка отлично связана с Киевом по автодороге, причем дороги М01/Е95/Е101 формируют объезд вокруг Броваров и станут частью проектируемой кольцевой автодороги. Аэропорт «Борисполь» расположен в 20 км к югу.

Центральное расположение площадки и транспортные связи в пределах микрорегиона. Город Бровары с населением 86 тыс. человек невелик, но растет быстрыми темпами. Он имеет важное значение благодаря легкому доступу к Киеву и наличию достаточно дешевой земли. Площадка расположена на расстоянии 3 км от центра Броваров на краю промышленной зоны. Она примыкает к железнодорожной магистрали, которая проходит с северо-западной стороны участка; мимо западного угла площадки проходит промышленная железнодорожная ветка. На юго-востоке объекта находится хорошая двухполосная дорога, связывающая город с автомагистралью М01/Е94/Е101, проходящей на востоке.

На объездной дороге и возле нее построено и строится множество малых складских объектов; самый крупный из них имеет площадь 10 га.

Расположение площадки и ее окрестности с точки зрения логистики. Площадка размером 30 га представляет собой невозделанное прямоугольное поле без каких-либо зданий и сооружений. На юго-западе с ней граничит работающий асфальтозавод; на северо-востоке к ней примыкает село Дмитрово. Возможное расширение ограничено участком в 6 га, а также прямоугольной площадкой размером около 80 га с другой стороны дороги. При этом неизвестно, доступен ли указанный участок.

Возможности дальнейшего развития МЛЦ на площадке. Несмотря на то, что площадка расположена к востоку от г. Киева (что увеличивает расстояние до черноморских портов и рынков Евросоюза), она перспективна с точки зрения международного рынка. Этот недостаток уравнивается хорошим доступом к сетям железных и автомобильных дорог (особенно после завершения строительства кольцевой автодороги).

Площадка принадлежит фирмам «Фоззи» и «УВК»; большая часть принадлежит первой из них. Фирмы планируют продать площадку инвестору, который построит склады (150 тыс. м²), сдаст в аренду по трети территории каждой из фирм, а одну треть сдаст другим пользователям.

Резюме и перспективы. Сама площадка вполне соответствует потребностям первоначального развития МЛЦ. Она неплохо располо-

жена по отношению к г. Киеву и области, а также национальным и международным сетям автомобильных и железных дорог, поскольку железнодорожная ветка проходит мимо площадки. Владельцы стремятся реализовать площадку и получить гарантированный доступ к дополнительным складам. Сами по себе они не являются застройщиками и инвесторами; планы застройки площадки являются эскизными.

Обзор первоначально установленных требований. Владельцы должны установить уровень заинтересованности владельцев соседних земельных участков и потенциальных инвесторов-застройщиков.

Необходимо связаться с предприятием «Укрзалізниця», чтобы оценить ее отношение к предложению о строительстве ветки для обслуживания площадки.

Одесско-черноморский регион

Краткая характеристика. В одесско-черноморском регионе было отобрано пять площадок: сухой порт «Евротерминал», грузовой терминал «Лиски – Одесса», логистический комплекс «Ильичевсквнештранс», земельный участок Ильичевского сухого порта и площадка в г. Черноморске.

Одесский регион является одним из основных узлов коридора ТРАСЕКА; он непосредственно связан с коридором автомобильными и железными дорогами (автомобильная дорога: государственная граница с Польшей (г. Ягодин) (M07/E373) – Ковель (M19/E85) – Луцк – Тернополь (M12/E50) – Хмельницкий – Винница – Немиров – Умань (M05/E95) – Одесса – Черноморск (M22) – государственная граница (по M13/E577) с Молдовой (Полтава) – M21 – Кишинев – M1 – граница с Румынией (г. Леушени) – через Кишинев по M3 с Джурджулешти; железнодорожный коридор: государственная граница с Польшей (г. Ягодин) – Ковель – Ровно – Здолбунов – Шепетовка – Казатин – Винница – Климентово – Одесса – Черноморск).

Одесса – основной порт Украины, обеспечивающий круглогодичный доступ к Черному морю. На него приходится 26% общего объема перевалки грузов через порты Украины в размере 132 млн т. Пропускная способность Одесского порта по контейнерам составила 572 тыс. ДФЭ, из которых 12% перемещались по территории Украины транзитом.

По населению (более 1 млн человек) город занимает четвертое место в Украине. Он привлекает множество туристов как из других городов страны, так и из-за рубежа.

Основным активом города является морской порт. Кроме него в городе есть ряд предприятий пищевой, машиностроительной, металлообрабатывающей, металлургической, химической, нефтехимической и фармацевтической промышленности. Нормализация международных торговых связей положительно повлияет на количество и качество товаров, поставляемых населению одесского региона как потенциальным конечным потребителям.

Сухой порт «Евротерминал»

Развитие международных морских, автомобильных и железнодорожных грузоперевозок. Площадка хорошо связана с национальной и международной сетью автомобильных дорог (М05/Е95 Одесса – Киев и М14/Е58 Одесса – Николаев) посредством городской дороги (протяженностью около 4 км).

Рядом проходит железнодорожная магистраль Одесса – Киев с веткой к соседней промышленной зоне, а товарная станция расположена на расстоянии 4 км; в то же время прямого доступа к железнодорожной площадке нет. Черноморский морской торговый порт находится в 35 км к югу, а порт Южный – в 40 км к востоку. Одесский международный аэропорт находится на расстоянии 10 км.

Центральное расположение площадки и транспортные связи в пределах микрорегиона. Сухой порт «Евротерминал» расположен на расстоянии около 5 км от центра Одессы рядом с крупным промышленным центром и нефтеперерабатывающим заводом.

Расстояние до Одесского морского торгового порта (контейнерных причалов и складов) составляет около 3–5 км по эстакаде.

Расположение площадки и ее окрестности с точки зрения логистики. Евротерминал – это находящийся в частной собственности земельный участок площадью около 50 га (причем на 43 га завершена подготовка площадки). Западную границу территории возможного расширения объекта размером 400–700 га формирует нефтепровод. Эта земля принадлежит городским властям Одессы. Евротерминалом уже построены новые подъездные дороги за собственный счет.

Площадка открытого хранения (1,5 га) может вместить около 3 500 ДФЭ (пустых контейнеров). Планируется организовать хранение полных контейнеров. Стоянка грузового автотранспорта (5,5 га) оборудована передвижными офисами для предоставления услуг автоперевозчикам (операционного онлайн-контроля и т. п.).

Предполагается, что Евротерминал станет «тыловой базой» и сухим портом существующего контейнерного терминала Одесского

морского торгового порта. В связи с этим наблюдается и будет наблюдаться значительная корреляция пропускной способности терминала и порта.

Возможности дальнейшего развития МЛЦ на площадке. Стратегическая концепция и генеральный план развития утверждены администрацией Одесского порта, местными таможенными службами и Одесской городской администрацией. Площадка будет состоять из двух функциональных частей: коммерческой и таможенной.

Дальнейшее развитие сухого порта предполагает создание пяти терминалов (Т1 для ТИР-перевозчиков, Т2 – таможенный комплекс, Т3 – площадка открытого хранения, Т4 – логистический центр, Т5 – для железнодорожного и автомобильного транспорта). Европейский банк реконструкции и развития в настоящее время проводит диагностику проекта создания таможенного терминала (площадью около 5,5 га).

Сухой порт «Евротерминал» планирует улучшить доступ к площадке с автомагистралей, ведущих в Киев и Николаев, построив новую частную дорогу (около 4 км). Проектируется железнодорожная ветка (700 м) к площадке.

Резюме и перспективы. Владелец сухого порта «Евротерминал» заинтересован в проекте и готов координировать, изменять и расширять свою стратегическую концепцию и генеральный план с учетом целей перспективного МЛЦ в случае налаживания взаимовыгодного сотрудничества на основе бизнес-плана. Кроме того, Евротерминал заинтересован в привлечении на площадку других частных компаний.

Место расположения, связь с транспортной инфраструктурой и характеристики площадки создают неплохие условия и обеспечивают потенциальную возможность создания в будущем международного логистического центра.

Обзор первоначально установленных требований. Необходимо рассмотреть существующую стратегическую концепцию и генеральный план развития с участием представителей Евротерминала для определения заинтересованности в применении альтернативных подходов к координации дальнейшего развития и финансированию.

Грузовой терминал «Лиски – Одесса»

Связь площадки с национальными и международными сетями автомобильных и железных дорог. Терминал «Лиски – Одесса» расположен на расстоянии 10 км от Одесского порта и связан с ним железнодорожной веткой. Площадка находится на расстоянии 11 км от

центра города и 7 км от крупной промышленной зоны. Черноморский порт расположен в 29 км к югу от площадки, а порт Южный – в 35 км к востоку. Площадка хорошо связана с национальными и международными транспортными сетями. Она расположена вдоль станции Усатово на пути в Киев и связана со всеми регионами Украины и всеми соседними странами.

Площадка удалена от автомагистрали М05/Е95, ведущей в Киев, а значит и от международных коридоров на 0,5 км. В 4 км к югу от терминала «Лиски – Одесса» автомобильная дорога М05 вливается в дорогу М15/Е87, ведущую к Джурджулештскому международному свободному порту в Молдове и в Румынию.

Центральное расположение площадки и транспортные связи в пределах микрорегиона. Четырехполосная автомагистраль связывает площадку с центром Одессы и ее промышленными зонами. Сортировочная станция расположена в 7 км по направлению юго-восток. За ней находится городской вокзал. В южном направлении площадка связана с г. Черноморск и Черноморским портом, являющимся южной конечной станцией маршрутного контейнерного поезда «Викинг», идущего из Балтии. Расположенная на востоке ветка ведет в порт «Южный».

Расположение площадки и ее окрестности с точки зрения логистики. В наиболее успешные годы терминал обрабатывал 35 тыс. контейнеров в год. Расширение и модернизация складов, площадок с твердым покрытием и модернизация оборудования для обработки контейнеров позволят значительно увеличить пропускную способность. Кроме того, между терминалом «Лиски» и станцией Усатово имеется участок (7 га), пригодный для возможного расширения (принадлежит железной дороге). На юге расположен жилой массив. На севере и западе к площадке примыкает более 1 тыс. гектаров возделываемых земель.

Развитие международных морских, автомобильных и железнодорожных грузоперевозок. Разработаны планы развития Одесского порта, предусматривающие, в частности, расширение его мощностей по переработке контейнерных грузов. Аналогичные планы разработаны и для других портов Украины, например, для Черноморска.

Предполагается, что существующая годовая пропускная способность Одесского, Черноморского, Южного и Николаевского портов вырастет до 5,3 млн ДФЭ.

Возможности дальнейшего развития МЛЦ на площадке. Правительство Украины стремится развивать шесть терминалов «Лиски» как крупного участника рынка мультимодальных перевозок и логи-

стики. Кроме того, Одесса считается приоритетным регионом для инвестиций в сфере логистики.

Резюме и перспективы. Площадка велика и может быть расширена. Она занимает выгодное положение по отношению к Одесскому, Черноморскому и Южному портам, а также национальным и международным сетям автомобильных и железных дорог. Для замены изношенного и устаревшего оборудования потребуются значительные инвестиции.

Правительство оказывает активную поддержку. В то же время частный сектор не желает тесно сотрудничать с терминалом «Лиски – Одесса». Необходимо выяснить готовность данного терминала к изменению своей коммерческой стратегии на основе видения многоцелевых и многоклиентных логистических центров.

Обзор первоначально установленных требований. Необходимо рассмотреть существующие планы модернизации и провести переговоры с руководством терминала для выяснения заинтересованности в применении альтернативных подходов к развитию и финансированию.

Логистический комплекс АО «Ильичевсквнештранс»

Расположение площадки в увязке с национальной и международной сетями автомобильных и железных дорог. Контейнерный терминал Черноморского порта занимает первое место в Украине по пропускной способности. Второе место занимает Одесский порт, находящийся всего в 20 км к северу. Пропускная способность составляет 670 600 ДФЭ. Планируется увеличить эту цифру до 4 млн ДФЭ, чтобы закрепить за портом статус первого в Украине. В порту имеется рефрижераторное хранилище, а также оборудование для загрузки и разгрузки контейнеров. Из Черноморского порта ходят ролкерные суда и железнодорожные паромы на Варну, Потти и Батуми, Дериндже. Порт является южной конечной станцией маршрутного контейнерного поезда «Викинг», соединяющего Черное и Балтийское моря. На территории порта расположены несколько предприятий по производству растительного масла. Площадка АО «Ильичевсквнештранс» хорошо связана с национальной и международной сетью автомобильных и железных дорог через Одессу. Сортировочная станция расположена в 500 м на северо-запад; от нее отходит двухколейная ветка, обслуживающая площадку. Фактически эта ветка обеспечивает прямой доступ с площадки АО «Ильичевсквнештранс» к порту.

Центральное расположение площадки и транспортные связи в пределах микрорегиона. Сам город Черноморск невелик. Его население составляет всего 33 тыс. жителей. В городе практически нет промышленных предприятий. Порт является крупнейшим работодателем. Площадка расположена рядом с портом и отделена от него автомобильной дорогой и рядом мелких коммерческих и промышленных объектов. Центр города расположен с южной стороны; на севере находится жилой массив, а на участке площадью 25 га на западе находится автосборочный завод. Площадка легко доступна по городским автомобильным дорогам общего пользования, а также по железной дороге через сортировочную станцию.

Расположение площадки и ее окрестности с точки зрения логистики. Площадка размером 36 га почти полностью застроена. Складское оборудование и оборудование для перевалки контейнеров устарело, а площадка с твердым покрытием для хранения контейнеров находится в плохом состоянии. Возможности расширения площадки невелики. К западу от площадки расположено возделываемое поле площадью около 150 га, но оно к ней не примыкает. По имеющимся данным имеется возможность приобретения соседнего участка площадью 4 га.

Развитие международных морских, автомобильных и железнодорожных грузоперевозок. Разработаны планы развития Черноморского порта, предусматривающие, в частности, увеличение пропускной способности по перевалке контейнеров в два раза до 1,7 млн ДФЭ, с возможным наращиванием до 4 млн ДФЭ.

Возможности дальнейшего развития МЛЦ на площадке. В настоящее время деятельность комплекса ограничена перевалкой, складским хранением и дистрибьюцией импортных товаров. У предприятия есть планы модернизации своих активов для увеличения пропускной способности, а также повышения качества и расширения ассортимента услуг с учетом потребностей клиентов. Предоставляя старым клиентам дополнительные услуги, компания не планирует преобразовывать свой объект в МЛЦ, обслуживающий различных клиентов и их операции.

Резюме и перспективы. Площадка сама по себе весьма велика, но практически не имеет возможностей расширения. Она занимает выгодное положение по отношению к Черноморскому порту, а также национальным и международным сетям автомобильных и железных дорог. Для модернизации активов потребуются инвестиции. Кроме того, нужно будет обеспечить доступ автотранспорта к Черномор-

скому порту по эстакаде. Городские власти Черноморска поддерживают планы расширения и модернизации.

Обзор первоначально установленных требований. Необходимо рассмотреть существующие планы модернизации и провести переговоры с руководством АО «Ильичевсквнештранс» для выяснения заинтересованности в применении альтернативных подходов к развитию и финансированию.

Земельный участок Черноморского сухого порта

Связь площадки с национальными и международными сетями автомобильных и железных дорог. Земельный участок проектируемого Черноморского сухого порта расположен в 4,5 км от Черноморского морского торгового порта (ЧМТП). Площадка непосредственно связана с коридором ТРАСЕКА автодорогой Т1604 (протяженностью около 20 км): Одесса – М15/Е87 – государственная граница Украины (г. Паланка) – Р30/Р31 – Кишинев; Одесса – М05/Е95 – Киев. Интеграция в транспортную сеть, как ожидается, улучшится после постройки автомагистрали вокруг Черного моря – примерно в 4 км к западу от участка.

Железнодорожная магистраль из Черноморска и ЧМТП до Одессы находится рядом с площадкой, а сортировочный парк (параллельная магистраль) и товарная станция находятся на расстоянии 1 км.

Центральное расположение площадки и транспортные связи в пределах микрорегиона. Земельный участок находится на расстоянии 3–4 км от Черноморска и примерно 20 км от Одессы. Он связан с дорожной сетью второстепенной дорогой с ограниченной пропускной способностью. Прямая связь с сетью городских магистральных дорог и дорог местного значения существует, но дорога, ведущая к ЧМТП, перегружена транспортом. Прямой железнодорожный доступ к магистрали Черноморск – Одесса – Киев может быть организован через близлежащую товарную станцию, но пока прямой доступ к площадке не обеспечен.

Проект кольцевой дороги вокруг Черного моря инициирован Организацией Черноморского экономического сотрудничества. Он предусматривает сооружение вокруг Черного моря кольцевой автомобильной дороги протяженностью около 7 500 км. Сооружение украинского сектора дороги в одесско-черноморском регионе пока не начато из-за отсутствия инвестиций.

Расположение площадки и ее окрестности с точки зрения логистики. Имеющийся в наличии земельный участок принадлежит в на-

стоящее время Одесской областной государственной администрации; он представляет собой прямоугольник площадью около 80 га (примерно 1 250 м на 750 м). Руководство ЧМТП подтвердило бронирование указанного земельного участка. В настоящее время участок используется в сельскохозяйственных целях; несущая способность грунтов достаточно высока. К югу от земельного участка до сих пор находятся небольшие поля. На западе с ним граничит жилой массив. Существует потенциальная возможность расширения: соответствующие участки примыкают к автомагистрали и находятся к востоку от площадки. В настоящее время они представляют собой возделываемые поля. Вблизи участка отсутствуют промышленные предприятия или зоны, нуждающиеся в МЛЦ. На расстоянии 3–4 км находятся несколько объектов логистики (экспедиторские компании и склады), а также таможенный терминал ЧМТП.

Развитие международных морских, автомобильных и железнодорожных грузоперевозок. Разработаны планы развития Черноморского порта, предусматривающие, в частности, увеличение пропускной способности по перевалке контейнеров в два раза до 1,7 млн ДФЭ, с возможным наращиванием до 5 млн ДФЭ.

Возможности дальнейшего развития МЛЦ на площадке. Предполагается, что рассматриваемый земельный участок станет зоной расширения и «тыловой базой» существующих мощностей по перевалке контейнеров Черноморского морского торгового порта. Основной задачей является снижение перегрузки автомобильных дорог при перевозке контейнеров в порт и из него через город. В то же время ЧМТП ищет организации, заинтересованные в развитии объекта. Четкие стратегии и эскизные проекты пока не разработаны; не принято и официальное решение о создании сухого порта. Реализация проекта может потребовать немало времени.

Резюме и перспективы. Рассматриваемый сухой порт проектируется и поддерживается ЧМТП; по словам представителей администрации порта, проект пользуется поддержкой руководства г. Черноморска. ЧМТП прорабатывает данную идею и сделал выбор в пользу рассматриваемой площадки, однако стратегия развития объекта пока не разработана.

Пока сухой порт существует лишь в виде идеи проекта. ЧМТП не заинтересован во владении земельным участком и его эксплуатации, но готов выступить в роли застройщика, координатора и организатора, если найдутся заинтересованные инвесторы. Частный сектор пока не проявил особого интереса к проекту.

СОДЕРЖАНИЕ

Пояснительная записка.....	3
Тексты лекций.....	5
Тема 1. Сущность и факторы развития международной логистики ..	5
1.1. Понятие международной логистики, предмет, методы исследования	5
1.2. Факторы, обуславливающие глобализацию мирового хозяйства.....	6
1.3. Движущие силы глобализации логистики.....	7
1.4. Препятствия (барьеры) для развития международной логистики.....	9
1.5. Уровни глобализации в международной логистике.....	11
1.6. Подходы к организации международной логистики.....	12
1.7. Различия между локальной и международной логистикой.....	13
Тема 2. Организационные аспекты международной логистики ..	14
2.1. Основные виды международной экономической интеграции и развитие международной логистики.....	14
2.1.1. Зона свободной торговли	14
2.1.2. Таможенный союз.....	16
2.1.3. Общий рынок	17
2.1.4. Экономический союз.....	18
2.2. Организационные формы международного сотрудничества предприятий: стратегический альянс, картель, консорциум	19
2.3. Организация принятия решений в международной логистике	22
2.4. Методы принятия решений в международной логистике.....	24
2.5. Стратегии выхода предприятий, организаций на международные рынки	25
2.6. Виды логистических посредников в международной логистике	29
Тема 3. Международные цепи поставок	33
3.1. Международные цепи поставок: особенности формирования, источники дополнительных затрат, меры повышения эффективности	33

3.2. Формирование структуры международной цепи поставок. Переход от международной экономической интеграции к общей логистической системе.....	35
3.3. Организация взаимоотношений в международной цепи поставок	38
3.4. Проблемы управления отношениями в цепи поставок	41
Тема 4. Инфраструктура международной логистики	43
4.1. Компоненты инфраструктуры международной логистики	43
4.2. Международная транспортная инфраструктура	45
4.2.1. Инфраструктура железнодорожного транспорта.....	47
4.2.2. Инфраструктура автомобильного транспорта	49
4.2.3. Инфраструктура морского транспорта	50
4.2.4. Инфраструктура водного межконтинентального транспорта ...	51
4.2.5. Инфраструктура авиационного транспорта	52
4.2.6. Инфраструктура трубопроводного транспорта.....	54
4.3. Узловая инфраструктура международной логистики	54
Тема 5. Правовое обеспечение международной логистической деятельности	57
5.1. Меры стандартизации условий, на которых заключаются экспортные и импортные сделки.....	57
5.2. Международные организации, разрабатывающие единообразные правила общего характера международной торговли.....	59
5.3. Обычаи международного торгового или делового оборота	61
5.4. Виды внешнеторговых сделок.....	62
5.5. Понятие внешнеторгового контракта купли-продажи, его отличительные особенности.....	64
5.6. Структура внешнеторгового контракта купли-продажи.....	65
5.7. Базисные условия внешнеторгового контракта	73
5.8. Порядок подготовки, заключения, изменения, прекращения действия внешнеторгового контракта купли-продажи	78
5.9. Понятие международной перевозки грузов	82
5.10. Выбор вида транспорта для международной перевозки грузов	83

5.11. Виды дополнительных операций, связанных с перевозкой грузов	85
5.12. Транспортно-экспедиторское обслуживание грузов при международной перевозке	85
5.13. Транспортная документация при международной перевозке грузов, правовое регулирование.....	86
Тема 6. Таможенное обеспечение логистической деятельности ...	92
6.1. Понятие и право выбора таможенной процедуры. Классификация таможенных процедур	92
6.2. Характеристика основных таможенных процедур	95
6.2.1. Таможенные процедуры, предусматривающие размещение товаров на таможенной территории ЕАЭС	95
6.2.2. Таможенные процедуры, предусматривающие размещение товаров вне таможенной территории ЕАЭС	105
6.2.3. Процедура таможенного транзита.....	108
6.3. Таможенная стоимость как основа таможенно-тарифного регулирования	110
6.4. Методы определения таможенной стоимости для ввозимых товаров	111
6.5. Определение таможенной стоимости вывозимых товаров.....	118
6.6. Понятие товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности.....	120
6.7. Определение таможенных платежей.....	123
6.7.1. Расчет таможенной пошлины	123
6.7.2. Определение таможенных сборов.....	124
6.7.3. Расчет акцизов.....	125
6.7.4. Порядок исчисления НДС при ввозе товаров на таможенную территорию Республики Беларусь.....	126
6.8. Страна происхождения товара.....	127
Задания для практических занятий	131
Список рекомендуемой литературы	188
Приложения.....	190

Учебное издание

МЕЖДУНАРОДНАЯ ЛОГИСТИКА

Пособие

**для реализации содержания образовательных программ
высшего образования I ступени и переподготовки
руководящих работников и специалистов**

Автор-составитель

Науменко Екатерина Платоновна

Редактор Е. В. Седро

Компьютерная верстка Л. Ф. Барановская

Подписано в печать 30.03.18. Формат 60 × 84 ¹/₁₆.
Бумага офсетная. Гарнитура Таймс. Ризография.
Усл. печ. л. 13,25. Уч.-изд. л. 13,68. Тираж 110 экз.
Заказ №

Издатель и полиграфическое исполнение:
учреждение образования «Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации».
Свидетельство о государственной регистрации издателя,
изготовителя, распространителя печатных изданий
№ 1/138 от 08.01.2014.
Просп. Октября, 50, 246029, Гомель.
<http://www.i-bteu.by>

**БЕЛКООПСОЮЗ
УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ
«БЕЛОРУССКИЙ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ»**

Кафедра коммерции и логистики

МЕЖДУНАРОДНАЯ ЛОГИСТИКА

Пособие

**для реализации содержания образовательных программ
высшего образования I ступени и переподготовки
руководящих работников и специалистов**

Гомель 2018