

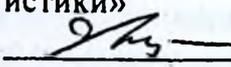
Учреждение образования  
БРЕСТСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

Экономический факультет

Кафедра «Экономической теории и логистики»

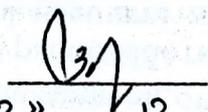
СОГЛАСОВАНО

Заведующий кафедрой  
«Экономической теории и  
логистики»

 Г.Б.Медведева  
« 12 » 12 2022 г.

СОГЛАСОВАНО

Декан  
экономического факультета

 В.В.Зазерская  
« 12 » 12 2022 г.

ЭЛЕКТРОННЫЙ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС  
по учебной дисциплине  
МЕЖДУНАРОДНАЯ ЛОГИСТИКА

1 – 26 02 05 Логистика

Составитель: Медведева Г. Б.

Рассмотрено и рекомендовано  
на заседании научно-методического  
совета БрГТУ

« » 2022 г. протокол №

пр. № УМК 22/23-30  
13.12.2022

## ПЕРЕЧЕНЬ МАТЕРИАЛОВ В КОМПЛЕКТЕ

Электронный учебно-методический комплекс содержит:

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ.....	5
1.1 КОНСПЕКТ ЛЕКЦИЙ «МЕЖДУНАРОДНАЯ ЛОГИСТИКА» .....	5
2. ПРАКТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ .....	96
2.1 МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ «МЕЖДУНАРОДНАЯ ЛОГИСТИКА» .....	96
3. РАЗДЕЛ КОНТРОЛЬ ЗНАНИЙ .....	151
3.1 ВОПРОСЫ К ЭКЗАМЕНУ ПО ДИСЦИПЛИНЕ «МЕЖДУНАРОДНАЯ ЛОГИСТИКА» .....	151
4. ВСПОМОГАТЕЛЬНЫЙ РАЗДЕЛ.....	159
4.1 УЧЕБНАЯ ПРОГРАММА ПО ДИСЦИПЛИНЕ «МЕЖДУНАРОДНАЯ ЛОГИСТИКА» .....	159

## ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Электронный учебно-методический комплекс (ЭУМК) по учебной дисциплине «Международная логистика» создан в соответствии с требованиями Постановления Министерства образования Республики Беларусь от 26 июля 2011 г. № 167 «Об утверждении положений об учебно-методических комплексах по уровням основного образования и предназначен для студентов специальности Логистика.

Содержание разделов УМК соответствует образовательному стандарту, структуре и тематике учебной программы по дисциплине «Международная логистика».

Цели ЭУМК:

- повышение эффективности образовательного процесса
- внедрение перспективных технологий хранения и передачи информации в электронном виде.
- обеспечение открытости и доступности образовательных ресурсов путем размещения ЭУМК в локальной сети университета.

Целью изучения учебной дисциплины «Международная логистика» является изучение теории и практики организации и осуществления международной логистической деятельности отечественных и зарубежных предприятий.

Задачи учебной дисциплины: усвоение студентам и общей методологии, методов и приемов международной логистики; принципов и методов формирования международных цепей поставок, способов оценки эффективности их функционирования.

В результате изучения учебной дисциплины студенты должны:

знать: сущность и содержание международной логистики; основную терминологию международной логистики; правила осуществления международных логистических операций; формы организации международной логистической деятельности; элементы международной инфраструктуры логистики;

уметь: ориентироваться в международной среде при осуществлении логистических операций; осуществлять рациональный выбор транспортных средств для международных поставок; организовывать международные поставки товаров на основе логистических принципов; оптимизировать логистические операции в рамках международной коммерческой деятельности;

владеть: методами обоснования логистических решений в сфере международной логистики; современным инструментарием для проектирования международных цепей поставок.

Структура УМК включает:

1. Теоретический раздел, состоящий из конспекта лекций по основным темам курса.

2. Практический раздел, в котором представлены материалы для практических занятий.

3. Контроль знаний, представлен вопросами для подготовки к экзамену, примером контрольного теста для студентов заочной формы обучения.

4. Вспомогательный раздел УМК, представленный в виде учебной программы по учебной дисциплине «Международная логистика» и перечень изданий, рекомендуемых для изучения.

Рекомендации по организации работы с ЭУМК: необходим IBM PC–совместимый ПК стандартной конфигурации.

## **1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ**

### **1.1 КОНСПЕКТ ЛЕКЦИЙ «МЕЖДУНАРОДНАЯ ЛОГИСТИКА»**

Тема 1. Сущность и факторы развития международной логистики .....	6
Тема 2. Организационные аспекты международной логистики.....	17
Тема 3. Основы экспортно-импортной деятельности в логистических системах.....	27
Тема 4. Правовое и коммерческое обеспечение международной логистической деятельности .....	31
Тема 5. Международная транспортная инфраструктура .....	39
Тема 6. Узловая инфраструктура международной логистики .....	65
Тема 7. Информатизация в международной логистике .....	67
Тема 8. Риски в международной логистике .....	83

## Тема 1. Сущность и факторы развития международной логистики

1. Предмет, метод и особенности международной логистики.
2. Основные факторы развития международной логистики.
3. Международные цепи поставок как объект международной логистики
4. Мотивы и стратегии международной деятельности.
5. Проблемы и современные тренды развития международной логистики.

### 1. Предмет и факторы развития международной логистики.

Международная логистика — управление движением потоков (материальных, финансовых, информационных и др.), пересекающих национальные границы, от точки их возникновения до конечного потребителя в пространстве и во времени.

Объектом изучения международной логистики являются международные цепи поставок, звеньями которой являются предприятия из различных стран.

Предметом международной логистики являются управление международными цепями поставок: организация, планирование, выполнение, контроль, мониторинг

*Ключевыми целями* международной логистики являются обеспечение грузоперевозок разнообразных товаров из одного государства в другое, а также оптимизация как временных, так и финансовых затрат на доставку товаров от производителя к конечному потребителю.

Основными *участниками* процесса международной логистики являются:

- ✓ поставщик экспортёра,
- ✓ экспортёр товаров и (или) услуг,
- ✓ посредническая компания (например, перевозчик товаров),
- ✓ импортёр товаров и (или) услуг;
- ✓ конечный потребитель товаров и (или) услуг.

Особенности международной логистики и разница между национальной логистикой и международной логистикой:

1. Применение логистики на национальном уровне ограничено границами государства и национальным законодательством.
2. Функциональные циклы внутри страны и в глобальной логистике различаются по длительности.
3. Работа с большими объемами заказов и большими запасам.
4. Более сложная организация информационного обмена между участниками логистической системы поставок.
5. Возрастание рисков и проблем, которые существенно разнятся в зависимости от региона, где проводятся операции.

### 2. Основные факторы развития международной логистики.

Основным фактором развития международной логистики – является глобализация экономики

Глобализация мировой экономики – это преобразование мирового пространства в единую зону, где свободно перемещаются информация, товары и услуги, капитал.

Основные *факторы* глобализации бизнеса в логистике:

### **1. Экономический рост**

Послевоенное развитие экономики многих стран характеризовалось тенденцией роста в области мировой торговли. Но в конце XX века наметилось снижение темпов экономического роста. Снижение темпов экономического роста совпало с внедрением новых технологий и с ростом производительности труда в производстве и логистике, кроме того активизировался процесс либерализации торговли многих стран, образование свободных экономических зон, предполагающее отмену количественных ограничений импорта и существенное снижение таможенных пошлин;

В результате у компаний образовались избыточные производственные мощности. В таких обстоятельствах самым прямым путем к наращиванию доходов и прибыли стало для фирм более активное освоение мирового рынка — других экономически развитых регионов и развивающихся стран. Для этого потребовались интеграция глобальных производственных и маркетинговых мощностей, а также организация логистической поддержки подразделений бизнеса, размещенных на новых территориях. Итак, стремление к экономическому росту и увеличению прибыли является основным фактором, побуждающим компании к обслуживанию мирового рынка.

### **2. Формирование глобальных цепочек поставок;**

Традиционно фирмы стремились держать логистический процесс под своим полным контролем, пытаясь самостоятельно выполнять как можно больше важных операций и функций. Подобная ориентация на внутреннюю деятельность обычно означала содержание частных складов, транспортного парка и систем обработки информации. Логистические менеджеры обнаружили, что могут сократить объем занятого капитала, передав «на сторону» многие логистические функции. В результате уже в 80-х годах происходит обособление логистической деятельности.

Менеджеры стремились к созданию союзов с поставщиками мирового уровня, способными при оптимальных издержках предоставлять качественные логистические услуги в таких международных операциях, как консолидация и экспедирование грузов, транспортировка, ведение необходимой документации, управление объектами логистической инфраструктуры.

Также важно понимать, что 80% объемов мировой торговли приходится на цепочки создания добавленной стоимости, которые контролируют несколько десятков транснациональных корпораций. Сырье может быть добыто в одной стране, затем оно обрабатывается в другой, на заводы третьей страны оно уже поступает в обработанном виде, а готовый

продукт отправляется на потребительские рынки четвертой страны. Производственные цепочки могут связывать две страны, целый регион и создавать глобальную сеть. В них входят различные компании - от добывающих до обрабатывающих и высокотехнологических. Современные производственные цепочки выглядят крайне сложно и имеют глобальный характер.

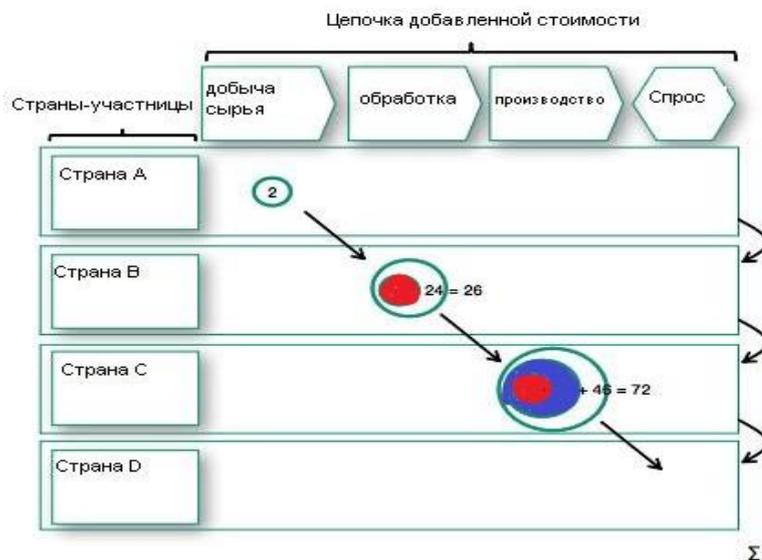


Рисунок 1.1 – Глобальная цепочка поставок

### 3. Регионализация экономики

Потребность в освоении новых рынков для поддержания устойчивого роста послужила главной движущей силой, побудившей компании искать потребителей за пределами национальной экономики. И в первую очередь выбор таких ориентированных вовне фирм падал обычно на соседние регионы. Для стимулирования региональной торговли и защиты торговых партнеров от внешней конкуренции страны принялись оформлять свои экономические связи официальными межгосударственными соглашениями.

Региональный аспект международной логистики усиливает тенденцию глобализации бизнеса за счет таких аспектов, как:

- ✓ сходство политических систем и экономического уровня государств региона;
- ✓ близость социального уклада жизни, традиций, исторических корней;
- ✓ миграция населения;
- ✓ единые источники энергии и сырьевых ресурсов;
- ✓ общие транспортная система и дорожная инфраструктура;
- ✓ единые телекоммуникации;
- ✓ отсутствие таможенных и торговых барьеров и т.д.

Этапы развития региональной интеграции можно представить на рисунке (рисунок 1.2).

Отмена торговых барьеров внутри зоны
<b>Зона свободной торговли</b>
ЗСТ+единая внешняя граница
<b>Таможенный союз</b>
ТС + свободное перемещение всех факторов производства
<b>Общий рынок</b>
ОР + согласование социально-экономической и ва- лютной политики
<b>Экономический и валютный союз</b>
ЭВС + проведение общей политики безопасности, единая структура право- судия и внутренних дел, единое гражданство
<b>Политический союз</b>

Рисунок 1.2. – Этапы развития международной региональной интеграции

Рассматривают несколько этапов:

*1 этап: зона свободной торговли.*

Страны-участницы отменяют таможенные барьеры и количественные ограничения во взаимной торговле, постепенную взаимную отмену пошлин и других ограничений между договаривающимися странами по торговле промышленными товарами. При этом либерализация внешнеторговой политики по отношению к сельскохозяйственным товарам носит ограниченный характер и обычно охватывает лишь некоторые позиции товаров. Кроме того, страны не могут в одностороннем порядке повышать таможенные пошлины или вводить новые торговые барьеры. На первом этапе международной интеграции находятся следующие организации: Европейская ассоциация свободной торговли ЕФТА (Австрия, Финляндия, Исландия, Лихтенштейн, Норвегия, Швеция), созданная в 1960 г.; Европейская экономическая зона ЕЕА (страны Европейского союза, Исландия, Лихтенштейн), существующая с 1994 г.; Балтийская зона свободной торговли (Латвия, Литва, Эстония), созданная в 1993 г.; Центральноевропейская зона свободной торговли (Чехия, Словакия, Венгрия, Польша), действующая с 1992 г.; Североамериканская зона свободной торговли НАФТА (США, Мексика, Канада), существующая с 1994 г.; Соглашение о свободе торговли стран АСЕАН, заключенное в 1992 г.; Австралийско-Новозеландское торговое соглашение об углублении экономических связей 1983 г. ANZCERTA и Бангкокское соглашение 1993 г. (Бангладеш, Индия, Республика Корея, Лаос, Шри-Ланка).

*2 этап: таможенный союз.*

Этот этап интеграции характеризуется тем, что свободное перемещение товаров и услуг внутри группировки дополняется едиными таможенным тарифом и внешнеторговой политикой по отношению к третьим странам. Начинает формироваться общая внешнеторговая политика интегрирующихся стран по отношению к странам, не входящим в интеграционную группировку, создание наднационального регулирующего органа и передачи

ему части полномочий по вопросам внешнеторгового регулирования от национальных органов управления.

Примеры таможенных союзов:

Ассоциация ЕС с Турцией, 1963 г.; Арабский общий рынок АСМ (Египет, Сирия, Иордания, Ливия, Йемен, Мавритания, Ирак), 1964 г.; Центральноамериканский общий рынок САСМ (Коста-Рика, Сальвадор, Гватемала, Гондурас, Никарагуа), 1961 г.; Зона свободной торговли между Колумбией, Эквадором, Венесуэлой, 1992 г.; Организация восточнокарибских государств (Антигуа и Барбуда, Доминика, Гренада, Монтсеррат, Сент-Китс и Невис, Сент-Люсия, Сент-Винсент и Гренадины), 1991 г.

*3 этап: общий рынок (единый рынок)*

Данный этап характеризуется ликвидацией барьеров между странами не только во взаимной торговле, но и в перемещении рабочей силы и капитала. Страны-участники начинают разрабатывать скоординированную, совместную политику развития отраслей и секторов экономики.

К общим рынкам относятся: Совет сотрудничества арабских стран Персидского залива (Бахрейн, Кувейт, Оман, Катар, Саудовская Аравия, ОАЭ), 1981 г.; Андский общий рынок (Боливия, Колумбия, Эквадор, Перу, Венесуэла), 1990 г.; Латиноамериканская интеграционная ассоциация LAIA (Аргентина, Боливия, Бразилия, Чили, Колумбия, Эквадор, Мексика, Перу, Уругвай, Венесуэла), 1960 г.; Общий рынок южного конуса MERCOSUR (Аргентина, Бразилия, Уругвай, Парагвай), 1992 г.; и Карибское сообщество и Карибский общий рынок CARICOM (Антигуа и Барбуда, Багамские Острова, Барбадос, Белиз, Доминика, Гренада, Гайана, Ямайка, Монтсеррат, Сент-Китс и Невис, Сент-Люсия, Сент-Винсент и Гренадины, Тринидад и Тобаго), 1973 г.

*4 Этап: экономический и валютный союз:*

Государства-участники проводят единую экономическую и валютно-финансовую политику, создается единая система межгосударственного регулирования региональных социально-экономических процессов. Правительства отдельных стран уступают все больше своих функций созданным межнациональным органам.

Данный уровень интеграции характеризуют: Европейский союз 28 стран, зона евро – 19 стран, 1993 г.; Экономический союз – Бенилюкс (Бельгия, Нидерланды, Люксембург), 1948 г.; Содружество Независимых Государств СНГ (Армения, Азербайджан, Беларусь, Грузия, Казахстан, Кыргызстан, Молдавия, Россия, Таджикистан, Туркменистан, Украина, Узбекистан), 1991 г.;

#### **4. Технологический прогресс**

Современная торговля, и производство не могут обойтись без информационно-компьютерных технологий. Выделим некоторые из них:

*глобальная сеть Интернет*, посредством которой активные пользователи - товаропроизводители, оптовые и розничные торговые структуры - могут напрямую, минуя всякого рода излишних посредников,

выходить на покупателей (продавцов) и заключать с ними сделки, руководствуясь в своем выборе экономическими расчетами на основе логистических решений. То же относится и к выбору таких логистических посредников в бизнесе, как перевозчики, экспедиторы, страховые компании и т.д.

*мониторинг операций физического распределения и организации продаж товаров с помощью международных информационных логистических систем и телематики. Здесь можно указать на применение систем спутниковой связи и навигации типа Inmarsat-C и GPS Navstar, сканирования штриховых кодов, автоматической идентификации грузов и документов, систем электронного обмена данными в стандартах EDI и EDIFACT и др.*

## **5. Дерегулирование финансов и транспорта.**

### *Дерегулирование финансов:*

1. Упрощение правил регулирования проведения международных финансовых операций и валютного обмена.

2. Государство в лице правительственных учреждений (таких как Экспортно-импортный банк США) и межгосударственные кредитные институты (такие как Международный денежный рынок) предоставляют и гарантируют долгосрочные экспортно-импортные кредиты, превосходящие финансовые возможности отдельных банков. Это не только расширяет доступ к финансовым ресурсам, но и сокращает риск отдельных банков, а также увеличивает торговый потенциал.

3. В 1987 г. внедрение мировой электронной системы автоматического проведения сделок. Стандартизация международной финансовой информации служит ключевым фактором наращивания мировой торговли.

4. Отмена золотовалютного стандарта в качестве основы национальных денежных систем. США отказались от золотовалютного стандарта в начале 70-х годов, что позволило ввести плавающие курсы основных мировых валют по отношению к доллару. Действовавшие прежде фиксированные обменные курсы ограничивали международную торговлю, поскольку паритеты основных валют промышленно развитых стран были искусственно завышены. Это искусственно завышало цены товаров и в силу этого удорожало международную торговлю. Плавающие курсы облегчили свободное движение валют и содействовали синхронизации мировых экономических циклов.

### *Дерегулирование транспорта.*

В конце 1970-х годов XX века транспорт превратился в узкое место в экономике промышленно развитых стран. Это эффективно было обусловлено тем, что органы государственного регулирования чрезмерно жестко регламентировали тарифы, расстояния транспортировки, номенклатуру перевозимых грузов, направления капиталовложений и некоторые другие параметры деятельности транспортных компаний, а также проводили политику ограничения числа фирм в комплексе. В итоге конкурентная борьба была вялой, а действовавшие компании пользовались

монопольным положением, что давало им возможность сдерживать объем и ассортимент услуг и компенсировать высокие издержки высокими тарифами.

Переход от жесткого государственного контроля к дерегулированию транспорта начался с конца 1970-х годов. Наиболее заметные сдвиги в этой области произошли в США.

1) изменились права собственности и ведения операций в международных грузоперевозках

До этого все права собственности и ведения операций в международных грузоперевозках строго регламентировались государством. Грузоперевозчики ограничивали свою деятельность единственным видом транспорта, небольшим диапазоном тарифных ставок и условий обслуживания. В частности, компании водного транспорта не имели права вести наземные операции, то есть владеть автомобильными или железнодорожными транспортными средствами и использовать их для грузоперевозок. Зарубежные перевозчики не имели права вести операции во многих странах, расположенных между пунктом отправления и пунктом назначения. Ограничения распространялись также на погрузочные и транспортные операции перевозчиков в зарубежных странах.

После начала процесса дерегулирования отменили ограничения на права собственности в смешанных грузоперевозках.

2) произошла приватизация в отрасли грузоперевозок.

До этого компании, занимающиеся международными перевозками, находились в государственной собственности, их приходилось субсидировать. Из-за искусственно завышенных цен и низкого качества сервиса перевозки средствами государственных транспортных компаний зачастую были слишком дорогостоящими и ненадежными. При таком сочетании высоких издержек с неэффективной деятельностью многие государственные транспортные компании работали в убыток.

После процесса приватизации транспортные компании вынуждены повышать уровень сервиса и придерживаться более обоснованных и конкурентоспособных цен.

3) изменились условия морских перевозок.

Согласно законам, регламентирующим каботажные перевозки, обслуживанием грузопассажирских потоков между двумя портами одной страны могла заниматься только национальная транспортная компания. Например, морские перевозки грузов или пассажиров из Лос-Анджелеса в Нью-Йорк должна осуществлять американская фирма. Те же каботажные законы не допускали, чтобы канадский перевозчик завершил доставку груза в Детройт, если грузоотправка из Канады разгружалась в Техасе. Каботажные законы защищали национальную транспортную отрасль, хотя и ограничивали возможности полного использования транспортных мощностей в целом.

Европейский Союз ради повышения эффективности международной торговли несколько смягчил ограничения в области каботажных перевозок. Руководители министерств транспорта европейских стран договорились к

1998 г. создать внутри Европы единый транспортный рынок. Некоторые известные транспортные компании из США открыли в Европе офисы и заключили с европейскими грузоперевозчиками договоры о совместной деятельности.

В результате:

- 1) упростились процедуры документального оформления грузов посредством использования единого административного документа при пересечении границы;
- 2) уменьшилось число таможенных формальностей в отношении грузов, следующих транзитом в другие страны;
- 3) упростился процесс перемещения груза между странами, что позволило трансформировать производственные и распределительные логистические цепи Европы в единую международную цепь.

### 3. Международные цепи поставок как объект международной логистики

1. 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.

2. Международные цепи поставок (МЦП) включают организации по принципу добавленной стоимости.



Рисунок 1.3 – «Улыбающаяся кривая»

«Улыбающаяся кривая» (Smile/Smiling Curve) показывает, как распределяется добавленная стоимость на разных стадиях производственного цикла, начинающегося от стадии разработки и заканчивающегося послепродажным обслуживанием товара.

На рисунке 1.3 видно, что наибольший объем добавленной стоимости приходится на стадии, наиболее отдаленные от процесса производства – научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки (НИОКР) и послепродажное обслуживание

Эталонная модель международной цепи поставок (ЭММЦП) модель «покупка-перевозка-оплата» описывает процессы, участников и документы,

используемые в международной торговле. Более подробная модель, описывающая те же объекты, была разработана позднее и получила название модели «покупка-перевозка-оплата».

В модели «покупка-перевозка-оплата» выделяются четыре основных типа деловых партнеров: заказчик, поставщик, посредник и официальный орган.

а) государственные органы различаются в зависимости от страны, но обычно это Министерство торговли, финансовые, таможенные, транспортные, медицинские, сельскохозяйственные, информационно-коммуникационные, ветеринарные, растениеводческие и карантинные учреждения.

б) посредники – предоставляют коммерческие, финансовые и/или транспортные услуги в рамках международной системы поставок: экспедиторы грузов, таможенные агенты, сторонние поставщики логистических услуг, перевозчики, компании интегрированной срочной доставки, операторы портов и терминалов, банки, страховые компании и поставщики дополнительных информационно-коммуникационных услуг.

с) коммерсанты – лица, которые покупают и продают товары.

Каждый участник выполняет определенные операции (таблица 1.1).

Таблица 1.1 – Участники МЦП

Заказчик	Поставщик	Посредник	Официальный орган
Покупатель	Продавец	Поставщик транспортных услуг	Таможенные органы
Получатель счета	Выставитель счета	Банк	Природоохранный орган
Плательщик	Получатель платежа	Кредитное учреждение	Сельскохозяйственный орган
Импортер	Экспортер	Страховая организация	Торговая палата
Конечный грузополучатель	Первоначальный грузоотправитель	Таможенный агент	Консульское учреждение
Лицо, приобретающее транспортные услуги	Лицо, приобретающее транспортные услуги	Транспортный агент	Инспекционный орган
Грузополучатель	Грузоотправитель	Комиссионер	Орган санитарного контроля

	Производитель	и пр.	и пр.
--	---------------	-------	-------

На рисунке 1.4. показаны бизнес-процессы и операции, включенные в модель «покупка-перевозка-оплата».



Рисунок 1.4 – Процессы в ЭММЦП

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:

- ✓ производственные затраты;
- ✓ затраты на перемещение;
- ✓ затраты на стимулирование и субсидии;
- ✓ издержки нематериального характера;
- ✓ накладные расходы;
- ✓ долговременные затраты по факторам.

Исторически самыми глобализированными отраслями являются электронная промышленность и автомобилестроение. Детали могут быть легко произведены отдельно, транспортированы на большие расстояния и собраны там, где это сделать дешевле. Для этих отраслей были созданы настоящие глобальные цепочки производства. Затем идут отрасли, которые перерабатывают сырье, покупаемое на мировых площадках, например, производство топлива. Сами добывающие отрасли находятся в конце списка - им редко нужны иностранные компоненты или сырье.

#### **4. Мотивы и стратегии выбора международной деятельности**

Фундаментальной причиной для начала внешнеэкономической деятельностью (ВЭД) является желание увеличить прибыль, доходы.

Основные мотивы для начала ВЭД разделены на активные и реактивные.

Активные мотивы – это внутренние стимулы, побуждающие компанию предпринимать активные действия:

- ✓ получение прибыли и стремление к росту;
- ✓ инициатива менеджеров;
- ✓ знания и умения в сфере технологии/уникальный продукт;
- ✓ возможности иностранных рынков/рыночная информация;
- ✓ эффект масштаба;
- ✓ налоговые льготы.

Реактивные мотивы означают, что фирма реагирует на давление или угрозу на своем внутреннем или иностранных рынках и пассивно приспосабливается к ним, меняя с течением времени свой виды деятельности. К ним относятся:

- ✓ давление со стороны конкурентов;
- ✓ емкость внутреннего рынка
- ✓ перепроизводство/излишние мощности
- ✓ самостоятельно возникшие заказы из-за рубежа
- ✓ расширение сбыта сезонных продуктов
- ✓ близость к международным клиентам.

Стратегии работы на международных рынках

1. Стандартная стратегия или стратегия адекватная стратегии на своем внутреннем рынке
2. Стратегия, адаптированная к требованиям зарубежных рынков
3. Стратегия стандартной адаптации
4. Стратегия стандартизации или глобальный маркетинг.

#### **4. Барьеры и современные тренды развития международной логистики.**

*Барьеры* – множество торговых, финансовых, таможенных и других ограничений.

Барьеры в развитии международной логистики разделены на три группы:

- 1) рыночные и конкурентные барьеры;
- 2) финансовые барьеры;
- 3) барьеры в дистрибьюции.



Рисунок 1.5 – Барьеры в международной логистике

К рыночным и конкурентным барьерам — это ограничения, связанные со вступлением фирмы на рынки: узнаваемость бренда, продукта; ограничения для вступления на рынки сырья, информации и др.; законодательные барьеры; торговые условия, базисы поставки, условия платежей; особенности ценообразования.

Финансовые барьеры – связаны со сложностью прогнозирования финансовых результатов и различиями в формах работы банков, страховых компаний.

Барьеры в дистрибуции: доступ к каналам сбыта; стандартизация средств транспортировки, инфраструктуры дорог, грузопереработки.

## Тема 2. Организационные аспекты международной логистики

1. Подходы к внешней деятельности и факторы выбора стратегий выхода на внешние рынки.
2. Стратегии выхода предприятий на внешние рынки.
3. Организационные структуры и этапы развития управления международной логистикой.
4. Виды логистических посредников в международной логистике.

### 1. Подходы к внешней деятельности и факторы выбора стратегий выхода на внешние рынки.

Выделяют два противоположных подхода к международной логистике:

1. Традиционная ориентация на экспортно-импортные операции или национально-ориентированный подход
2. «Предприятия без гражданства»

Первый подход предполагает, что все виды международной деятельности исчерпываются импортно-экспортными операциями. Данный подход характеризуется:

1. Выбор источников ресурсов ограничен и ограничен выбор поставщиков. Это либо прямые ограничения со стороны правительства (например, использование только местных ресурсов) либо завышенные цены на использование продуктов импортного происхождения.

2. Межстрановые различия усложняют планирование логистической деятельности. Барьеры, обусловленные государственным вмешательством в экономику, затрудняют выполнение этой задачи.

3. Стремление распространить внутренние логистические системы и практику на мировую экономику упрощает выработку хозяйственной политики, но порождает проблемы в оперативной деятельности.

Второй подход предполагает, что компании, принимают эффективные хозяйственные решения вне зависимости от национальной принадлежности.

1. Менеджеры располагают возможностью сравнивать и оценивать альтернативные источники сырья и материалов, поставщиков логистических услуг, местоположения производственных и складских мощностей, а также потребителей. Это особенно важно для «предприятия без гражданства» из-за географического размаха его деятельности, величины сопутствующих издержек и уровня риска, характерного для решений таких масштаба и сложности.

2. Необходимо разрабатывать и внедрять гибкие системы и процедуры. Например, все элементы бизнеса должны соответствовать языковым особенностям конкретной страны, чтобы придать глобальной стратегии местный «оттенок» и нацелить операции на местных потребителей. Кроме того, хозяйственная система в целом и логистическая система в частности должны приспосабливаться к межгосударственным различиям в стандартах документации и упаковки, методах ценообразования и ведения бизнеса. Для обретения подобной гибкости фирмы осваивают концепцию склада данных.

## **2. Стратегии выхода предприятий на внешние рынки.**

Выделяют следующие группы стратегий выхода предприятий на внешние рынки:

экспортные стратегии (экспорт) – самостоятельное проникновение или через посредников

промежуточные (контрактные, совместное предпринимательство) – проникновение через организацию различных форм сотрудничества

иерархические (инвестиционные, прямое инвестирование) – организация собственного производства

*Экспортные стратегии* – наиболее распространенный способ выхода на внешние рынки и обычно начальная стадия проникновения на внешний рынок. Фирма производит товары в стране ее местонахождения или в третьей стране и затем поставляет их самостоятельно или через посредников на зарубежный рынок.

Виды:

- непрямой (косвенный) экспорт;
- прямой экспорт;
- совместный экспорт.

Косвенный экспорт – использование производителем (экспортером) услуг независимой организации (посредники), расположенной в стране производителя (отечественные посредники).

### *Преимущества косвенного экспорта*

- ограниченные обязательства и объем инвестиций
- возможно высокая степень диверсификации рынков
- минимальный риск
- не требуется опыта экспортной деятельности предприятия

### *Недостатки косвенного экспорта*

- отсутствие контроля над маркетингом продукта
- увеличение стоимости товара
- ограничение возможности для приобретения собственного опыта

### *Организационные формы косвенного экспорта*

*1 группа посредников:* не берут риск на себя и не приобретают право собственности на товар: агенты; брокеры; экспортные фирмы (компании)

*2 группа посредников:* берут риск на себя, так как приобретают право собственности на товар: дилер; дистрибьютор; торговые фирмы (компания).

*3 группа посредников:* фирмы, осуществляющие свою деятельность методом «прицепа». При использовании принципа «прицепа» не имеющее опыта экспортной деятельности предприятие («пассажир») продает или передает более крупной фирме («перевозчику») товар в целях его реализации на зарубежных рынках, на которых последняя уже имеет опыт предпринимательской деятельности.

Прямой экспорт фирма продает свои товары *непосредственно импортеру или покупателю на зарубежном рынке.*

- *Организационные формы прямого экспорта*
- экспортный отдел или подразделение фирмы, которые осуществляют продажи на зарубежных рынках;
- торговые представительства, используемые фирмой для поиска зарубежных клиентов;
- зарубежный отдел продаж или торговый филиал;
- зарубежная торговая фирма;
- иностранные посредники, осуществляют покупку товара за свои средства, представляющие фирму в данной стране (независимы и имеют исключительные права на продажу товара в регионе).

### *Преимущества прямого экспорта*

- возможность установления непосредственных контактов с потенциальными покупателями и потребителями экспортного товара;
- создание каналов распределения экспортного товара более низкого уровня;
- возможность обеспечения более высокого уровня организации продаж и сервисного обслуживания;
- получение более полной информации о состоянии отдельного внешнего рынка, запросах и потребностях потребителей;
- возможность реализации на более высоком уровне международного маркетинга.

Совместный экспорт (экспортная кооперация) – два или несколько товаропроизводителей объединяются для организации продажи своих

товаров на зарубежных рынках. Юридическая и экономическая независимость предприятиями не теряется.

*Преимущества экспортной кооперации*

- обеспечение достижение более высоких результатов на внешних рынках.
- расширение предложения на зарубежных рынках комплекса взаимодополняемых товаров;
- более высокий уровень представительства на отдельных внешних рынках, маркетинговых исследований;
- снижение затрат по транспортировке и продаже товаров на зарубежных рынках;
- возможность создать и совместно использовать единый широко узнаваемый бренд.

*Формы экспортной кооперации*

- экспортное объединение;
- экспортный картель;
- экспортный ринг;

*Промежуточные стратегии выхода предприятий на внешние рынки* – организация сотрудничества различных фирм.

- контрактное производство;
- лицензирование;
- франчайзинг;
- совместное предприятие;
- стратегический союз;
- управление по контракту.

*Иерархические стратегии* – создание собственных, подконтрольных фирме дочерних структур.

*Основные организационные формы:*

- местные торговые представительства/зарубежные торговые филиалы/зарубежная торговая дочерняя компания;
- зарубежные дочерние предприятия;
- сборочный цех;
- региональные центры;
- транснациональные корпорации.

### **3. Организационные структуры и этапы развития управления международной логистикой.**

На рисунке 2.1 представлены этапы развития организационных структур управления международной логистикой.

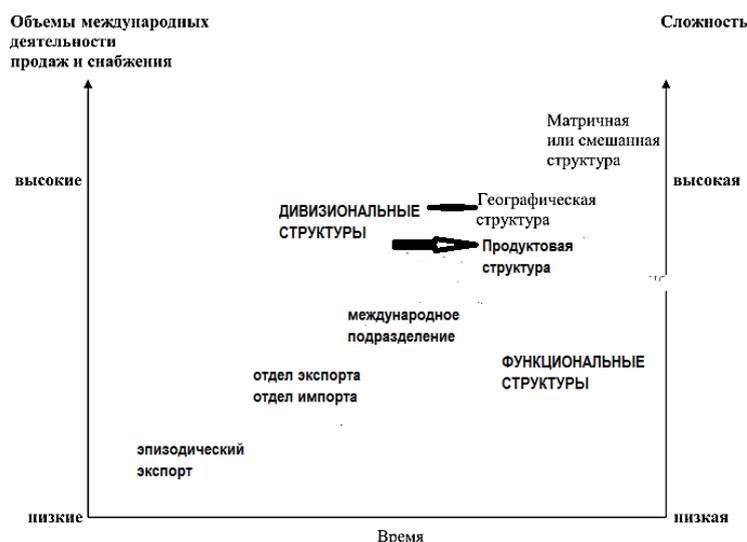


Рисунок 2.1 – Этапы развития управления международной логистикой  
 Организационные структуры управления международной логистикой  
*Функциональная структура* на первом этапе развития ВЭД и международной логистики представлена отделом экспорта/импорта, далее – международным подразделением (отделом).



Рисунок 2.1 – Отдел экспорта/импорта

Отдел экспорта/импорта – используется при небольшой доле экспорта, подходит для малых и средних компаний или для более крупных компаний, но которые имеют стандартизированный продукт и находятся на начальном этапе ВЭД.

Структура с международным подразделением характеризуется тем, что здесь сосредоточены специалисты в области международного бизнеса, через него будет проходить вся информация о состоянии зарубежных рынков и осуществляться руководство международной деятельностью компании.

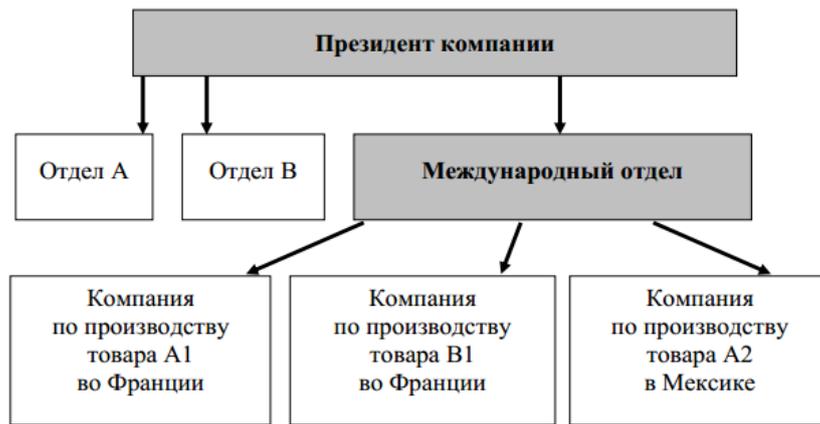


Рисунок 2.2 – Международный отдел

*Дивизиональные структуры* основаны на выделении крупных автономных производственно-хозяйственных подразделений (отделений, дивизионов) и соответствующих им уровней управления с предоставлением этим подразделениям оперативно-производственной самостоятельности и с перенесением на этот уровень ответственности за получение прибыли.

Различают:

1) продуктовая – формируется с учетом особенностей выпускаемой продукции или предоставляемых услуг, продуктовая структура в большей степени подходит для компаний, обладающих опытом" ведения международного бизнеса. Ее применяют прежде всего те компании, для которых различия между выпускаемыми видами продукции более важны, чем различия между географическими регионами, в которых эта продукция реализуется.

Этот вид структур способствует международной ориентации компании, однако для него характерно ослабление координации между отдельными дивизионами компании; усиление дублирования их деятельности.

Формирование структуры по принципу продуктовых подразделений наиболее оправданно при наличии возможности глобальной стандартизации продуктов. Одно из основных преимуществ этого подхода — повышенная эффективность затрат, которая достигается за счет централизации производственных ресурсов по каждой продуктовой линии. Это имеет решающее значение для тех отраслей, в которых конкурентная позиция компании зависит от ее доли мирового рынка, которая, в свою очередь, часто определяется степенью рационализации производственного процесса (достижение эффекта масштаба). Основные недостатки этого типа структуры состоят в следующем:

- на уровне каждого продуктового подразделения происходит дублирование таких функций, как научные исследования и разработки, производство, маркетинг, управление торговым персоналом и т. д;
- неполное использование имеющихся в наличии за рубежом сбытовых и распределительных возможностей (дочерних компаний);

- продуктовые подразделения постепенно могут превратиться в полностью независимые друг от друга организации, самостоятельно функционирующие на мировом рынке.

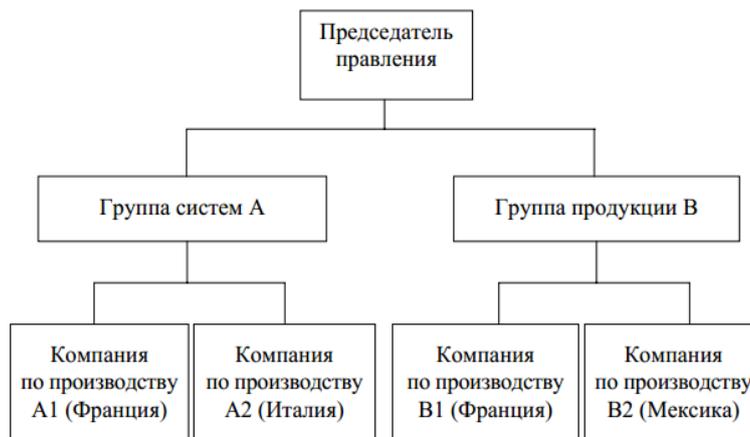


Рисунок 2.3. – Дивизиональная продуктовая структура

## 2) региональная (территориальная) структура

Данный тип структуры способствует глубокой региональной специализации фирмы, однако не обеспечивает оптимальной продуктовой и функциональной специализации. Возможным результатом того, что в каждом региональном подразделении есть свои эксперты по отдельным продуктовым линиям и функциональные специалисты, может стать дублирование, а также неэффективность деятельности. В географическую структуру могут входить как региональные центры управления (европейский, североамериканский и т.д.), так и расположенные в отдельных странах дочерние компании.

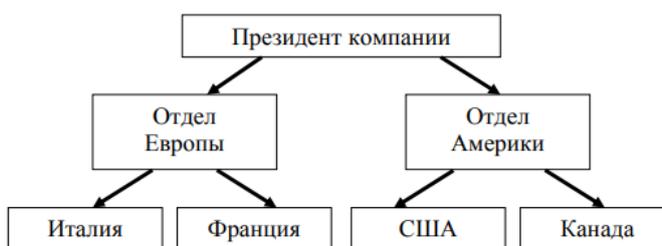


Рис. 3 Встраивание зарубежных операций в региональные группы



Рисунок 2.4. -Дивизиональная территориальная структура

Многие компании, специализирующиеся на производстве продуктов питания, напитков, автомобилей и фармацевтических препаратов, используют этот тип структуры. Ее основное преимущество состоит в том, что она позволяет быстро и эффективно реагировать на изменения местной или региональной среды и рынка посредством минимальной модификации дизайна продукта, ценовой стратегии, средств рыночной коммуникации и системы упаковки. Другой причиной популярности этого типа структуры является возможность действия территориальных подразделений в автономном режиме. Однако это также может усложнить задачу координации производства и сбыта различных версий продуктов и обмена инновационными идеями и новыми маркетинговыми технологиями между странами.

Существуют две основные причины формирования региональных центров управления:

- по мере достижения существенных объемов продаж в определенном регионе появляется необходимость создания специализированного отдела, сосредоточенного на работе в данном регионе с целью более полного использования потенциала растущего рынка.
- внутренняя однородность регионов и наличие огромных различий между ними диктуют необходимость выработки отдельной стратегии для каждого значимого региона. Поэтому региональный центр управления становится необходимым элементом организационной структуры.

Вместо регионального центра или параллельно с ним в каждой стране создается отдельное организационное подразделение. Такие подразделения (дочерние компании) характеризуются высокой степенью адаптации к местным условиям. Поскольку каждая компания функционирует автономно и независимо, иногда оказывается полезным сочетание местных дочерних компаний с региональными центрами управления: например, для координации деятельности в различных европейских странах.

#### *Матричная (смешанная) структура*

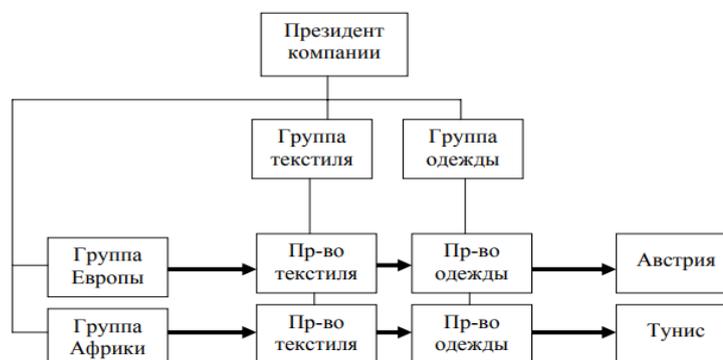


Рисунок 2.5. – Матричная организационная структура

Некоторые глобальные компании стремятся к использованию преимуществ обоих подходов, формируя более сложную, матричную структуру. Международная матричная структура состоит из двух типов

пересекающихся организационных структур. В результате создается система двойной подотчетности. Эта структура может представлять собой сочетание каких-либо из рассмотренных выше общих форм организации фирмы. Например, матричная структура может состоять из продуктовых подразделений, пересекающихся с функциональными, или географических подразделений, пересекающихся с глобальными. Эти две пересекающиеся структуры отражают представление компании о двух наиболее значимых факторах среды функционирования фирмы.

Обычно каждое продуктивное подразделение несет ответственность за свою сферу деятельности в общемировом масштабе, а каждый географический или территориальный отдел за зарубежные операции компании в своем регионе. При наличии национальных организаций (дочерних компаний) они несут ответственность за операции на уровне отдельной страны. Данная структура полезна для компаний, деятельность которых связана с широким ассортиментом и обширной географией. Сочетая стратегию управления продуктом с рыночно ориентированной стратегией, можно добиться достижения поставленных целей одновременно на конкретном рынке и в конкретном продуктивном сегменте.

#### 4. Виды логистических посредников в международной логистике

Логистические посредники, операторы (провайдеры, аутсорсеры в англоязычной литературе) — это организационные структуры разного типа, оказывающие посреднические услуги в сфере логистики;

Большое значение для развития глобальной логистики имеют так называемые международные каналные посредники, к которым обычно относятся (рисунок 2.6):



Рисунок 2.6 – Посредники в международной логистике

Функции логистических посредников можно разделить на:

функции (операции) физического распределения: различные специализированные транспортные, экспедиторские, транспортно-экспедиторские фирмы, грузовые терминалы, распределительные центры, грузоперерабатывающие и другие предприятия.

функции обмена (купли-продажи): торговые посредники, главная функция которых - осуществление купли-продажи.

поддерживающие функции (страхование, информационная поддержка, финансирование и др.): учреждения финансового сервиса (банки, клиринговые центры, финансовые компании), предприятия информационного центра, страховые компании, учреждения лицензирования и т.д.

Большинство крупных международных транспортно-экспедиторских фирм (Shenker, TNT EW, ASG AB BTL, Federal Express, Scansped и др.) сертифицировано стандартами ISO-9002, что говорит о высоком уровне качества оказываемых ими логистических услуг.

На рисунке представлена типичная схема экспортно-импортных операций в глобальной логистической системе с привлечением необходимых логистических посредников.

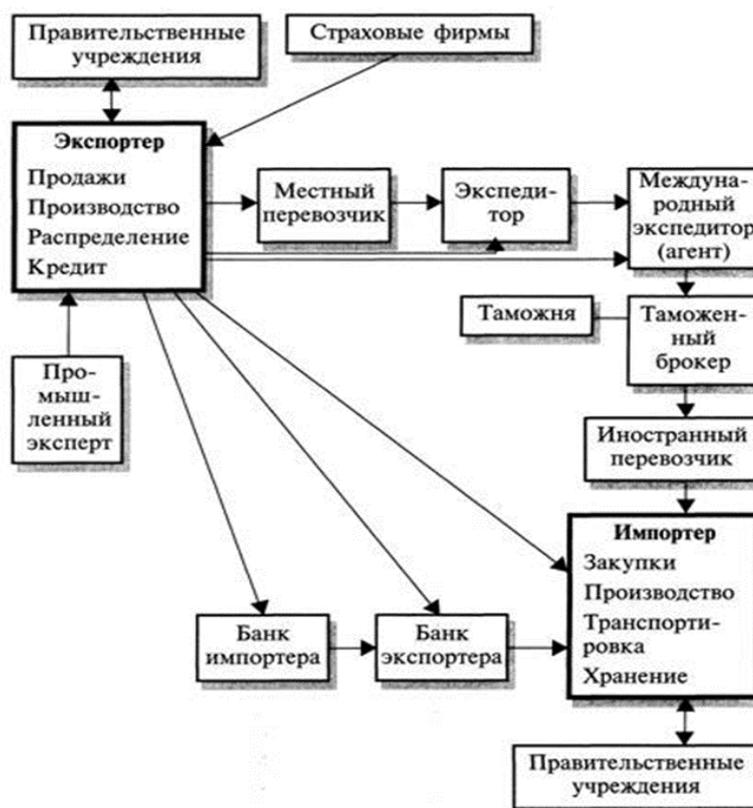


Рисунок 2.7. – Схема экспортно-импортных операций с привлечением посредников

Также логистических посредников различают:

Автономная логистика (first party logistics, 1PL) – это выполнение всех логистических операций самим грузовладельцем. 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.

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».

Интернет-логистика (fifth party logistics, 5PL) – управление всеми компонентами, составляющими единую цепь поставки грузов, с помощью электронных средств информации.

### **Тема 3. Основы экспортно-импортной деятельности в логистических системах**

1. Поиск и выбор партнера. Коммерческое предложение.
2. Понятие и классификация международных торговых операций.
3. Показателей эффективности международных торговых операций

### **1. Поиск и выбор партнера. Коммерческое предложение.**

Поиск и выбор контрагента – предполагает определение стран и фирм, наиболее предпочтительных для сбыта или закупки продукции.

Если сотрудничество осуществляется с достаточно большим количеством фирм, то сведения о них систематизируются путем составления информационных карт.

Если инициатором сделки выступает покупатель, то он высылает заказ, запрос или письмо о намерениях.

Заказы как способ подготовки экспортной сделки направляются постоянным контрагентам и содержат только индивидуальные условия конкретной будущей сделки, а в остальном стороны руководствуются общими условиями поставки либо условиями предыдущего заказа.

Если инициатива исходит от продавца, он может направить возможному покупателю оферту.

Оферта – это письменное предложение продавца, направленное возможному покупателю.

Твердая оферта – это письменное предложение продавца о поставке определенной партии товара, направляемое одному возможному покупателю.

Свободная оферта – это письменное предложение продавцом одной и той же партии товара, направляемое одновременно нескольким возможным покупателям.

### **2. Понятие и классификация международных торговых операций**

*Международная торговая сделка* - договор (соглашение) между двумя или несколькими сторонами, находящимися в разных странах, по поставке товара определенного количества и качества или оказанию услуг в соответствии с согласованными условиями.

Определение международного характера сделки дано в Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров (Венская Конвенция 1980 г.) и в Новой Гаагской Конвенции о праве, применяемом к договорам международной купли-продажи 1985 г.

Свидетельством международного характера договора является: расположение коммерческих предприятий контрагентов в разных государствах.

Различают следующие критерии классификации внешнеторговых операций:

#### По направлениям торговли:

- ✓ экспортные;
- ✓ импортные;
- ✓ реэкспортные;

- ✓ реимпортные;
- ✓ встречной торговли.

Экспортные операции – вывоз товара (работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности) с таможенной территории государства без обязательства об обратном ввозе.

Импортные операции – ввоз товара (работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности) на таможенную территорию другого государства без обязательств обратного вывоза.

В рамках Таможенного Союза (Россия, Беларусь, Казахстан) перемещение товаров осуществляется без таможенного оформления и контроля.

Реэкспортная операция – операции, представляющие собой экспорт импортных товаров, ранее ввезенных на таможенную территорию страны и не подвергшихся переработке.

Обязательным условием отнесения операции к реэкспортной является физическое перемещение товара через границу.

Реимпортные операции – операции, связанные с ввозом отечественных товаров, ранее вывезенных с таможенной территории данной страны.

Реимпорт означает обратный ввоз нереализованных отечественных товаров вследствие изменения спроса, расторжения сделки, порчи и т. п.

1. Товар вывозится на выставку (ярмарку), там не реализуется и ввозится обратно на таможенную территорию.

2. Товар вывезен по договору консигнации, не реализован и возвращён на территорию страны-экспортёра.

3. Покупатель выявил недостатки после покупки товара и сделал возврат бракованной продукции.

Встречная торговля – взаимовызываются экспортные и импортные операции.

Эксперты ООН подразделяют сделки встречной торговли на три основные группы.

- ✓ бартерные сделки;
- ✓ торговые компенсационные сделки;
- ✓ промышленные компенсационные сделки.

#### Классификация по видам товаров и услуг.

- а) торговля промышленной продукцией
- б) торговля сырьевыми ресурсами.
- в) торговля продовольственными товарами.
- г) торговля научно-технической продукцией
- д) торговля услугами

#### Классификация по степени готовности товара:

- а) торговля готовой продукцией
- б) торговля продукцией в разобранном виде
- в) торговля комплектным оборудованием.

#### Классификация по методам торговли

прямая  
косвенная (через посредников)

### 3. Показатели эффективности международных торговых операций

Экономический эффект от экспорта товаров, продукции, услуг:

$$\text{ЭЭкс} = В \text{ руб.} - З \text{ руб.} \quad (3.1)$$

Экономическая эффективность экспорта (рентабельность):

$$\text{Экс} = В \text{ руб.} / З \text{ экс} > 1 \quad (3.2)$$

где: В – выручка от экспорта в национальной валюте, д.е.;

З – полные затраты предприятия на экспорт;

Экономическая эффективность импорта рассчитывается в зависимости от целей осуществления импорта: для собственного потребления или для реализации на внутреннем рынке.

Экономический эффект от импорта для собственного потребления рассчитывается по формуле

$$\text{Э}_{\text{имп.с}} = З_{\text{и}} - Ц_{\text{имп.с}} \quad (3.3)$$

где  $З_{\text{и}}$  – полные затраты на приобретение (изготовление) и пользование продукцией, альтернативной импортной, д.е.;

$Ц_{\text{имп.с}}$  – цена потребления импортного товара, т.е. все затраты за весь период его службы, д.е.

$$З_{\text{и}} = Ц_{\text{п.в.}} + З_{\text{р.в.}} \quad (3.4)$$

$Ц_{\text{п.в.}}$  – цены покупки (затрат) продукции-аналога, д.е.;

$З_{\text{р.в.}}$  – эксплуатационных расходов за весь период службы, д.е.;

$$Ц_{\text{имп.с}} = Ц_{\text{п.и.}} + \text{Э}_{\text{р.и.}} \quad (3.5)$$

где  $Ц_{\text{п.и.}}$  – цена покупки импортного товара, включающая все расходы, связанные с приобретением товара на внешнем рынке, д.е.;

$\text{Э}_{\text{р.и.}}$  – эксплуатационные расходы за весь период службы импортного товара.

Показатель рентабельности импорта продукции для собственного использования:

$$R_{\text{имп}} = \frac{\text{Э}_{\text{имп.с}}}{Ц_{\text{имп.с}}} \cdot 100 \% \quad (3.6)$$

Экономический эффект от импорта с целью продажи импортируемого товара на внутреннем рынке определяется по формуле:

$$\text{Э}_{\text{имп}} = Ц_{\text{р.и.}} - Ц_{\text{п.и.}} \quad (3.7)$$

где  $Ц_{\text{р.и.}}$  – цена реализации импортных товаров за вычетом расходов, связанных с реализацией и налогов, д.е.;

Цп.и. - цена покупки (приобретения) импортных товаров, включающая все расходы, связанные с их приобретением.

#### **Тема 4. Правовое и коммерческое обеспечение международной логистической деятельности**

1. Источники и организации правового регулирования внешнеэкономических сделок.
2. Структура и содержание договора международной купли-продажи.
3. Инкотермс 2020
4. Основные правовые документы и международные организации, регулирующие транспортные перевозки

##### **1. Источники и организации правового регулирования внешнеэкономических сделок.**

Сложилась многоуровневая система правового регулирования ВЭД.

- а) национальные законодательства;
- б) международный и региональный (конвенции);
- в) международные обычаи.

*Национальное законодательство Республики Беларусь*

В соответствии с Гражданским кодексом Республики Беларусь признается приоритет общепризнанных принципов международного права и обеспечивается соответствие им гражданского законодательства.

Внеэкономическая деятельность регулируется различными нормативными правовыми актами, среди которых:

- а) акты (кодексы): Гражданский кодекс, Таможенный кодекс;
- б) законы: Закон Республики Беларусь от 5 мая 1998 г. № 157-3 "О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Республики Беларусь", Закон Республики Беларусь от 14 ноября 2005 г. № 60-3 "Об утверждении Основных направлений внутренней и внешней политики Республики Беларусь», Закон Республики Беларусь от 25 ноября 2004 г. № 347-3 «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности», Закон Республики Беларусь от 23 июля 2008 г. № 421-3 «О международных договорах Республики Беларусь»<sup>1</sup>

в) декреты и указы Президента Республики Беларусь: Указ президента Республики Беларусь от 28.02.2017 "О государственном регулировании в области экспортного контроля", Указ президента Республики Беларусь от 27.03.2008 "о порядке исполнения внешнеторговых договоров" и другие.

г) нормативные правовые акты республиканских органов государственного управления: Постановление Совета Министров Республики

---

<sup>1</sup> Министерство экономики Республики Беларусь /Нормативные правовые акты, регулирующие внешнеэкономическую деятельность [Электронный ресурс].– Режим доступа <https://economy.gov.by/ru/>

Беларусь от 04.02.2015 "о мерах по реализации товаров, произведенных в Республике Беларусь" и другие.

*Международный уровень разрабатывается в рамках международных организаций, таких как:*

а) Правила общего характера по ведению всех типов международных торговых сделок. Единообразные правила общего характера разрабатываются международными организациями. Такие организации называются *формулирующими*: Гаагская конференция, Международный институт по унификации частного права (УНИДРУА), Комиссия ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ).

б) Содружество Независимых Государств (СНГ)

б) ЕАЭС

в) Ассоциация государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН), 1967, 10 членов

г) БРИКС–

д) Шанхайская организация сотрудничества (ШОС)

*Международные обычаи*

Обычай – правило, утвердившееся в общественной практике в результате многократного применения.

В ряде международных соглашений имеются прямые указания на применение обычных правил.

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 Com-mercial Trade Terms), разработанный Международной торговой палатой.

В международной практике широко применяются устойчивые правила, именуемые *обычаями международного торгового или делового оборота*.

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.

Типовые (стандартные) проформы договоров, применяемые к отдельным видам международных сделок, которые разрабатываются международными торговыми ассоциациями торговые ассоциации Великобритании, типовые договоры Европейской экономической комиссией ООН.

## **2. Структура и содержание внешнеторгового контракта.**

Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров это международный документ, имеющий практическое значение при заключении и исполнении внешнеторговых контрактов, разработана Комиссией ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ) с целью определения единообразных норм, регулирующих международные торговые договоры, и принята в Вене в 1980 г.

На территории Республики Беларусь Конвенция вступила в силу с 1 ноября 1990 г. Это означает, что ее положения стали частью национального права и должны применяться к договорам международной купли-продажи товаров.

Согласно Венской конвенции под *договором международной купли-продажи товаров* понимается договор между двумя или несколькими сторонами, чьи коммерческие предприятия находятся в разных странах, в котором оговариваются условия поставки установленного количества товарных единиц.

Венская конвенция не требует, чтобы договор купли-продажи заключался или подтверждался обязательно в письменной форме. Он может доказываться любыми средствами, включая свидетельские показания (ст. 11 Конвенции).

В Республике Беларусь договор допускается заключать в любой форме, предусмотренной для совершения сделок, если Гражданским кодексом или другими законодательными актами для договоров данного вида не установлена определенная форма.

Внешнеэкономическая сделка, хотя бы одним из участников которой является юридическое лицо Республики Беларусь или гражданин Республики Беларусь, совершается независимо от места заключения сделки *в письменной форме*.

Положения Венской конвенции применимы к договорам международной купли-продажи товаров не только между юридическими лицами, но и с участием граждан (физических лиц).

Конвенция не применяется к продаже товаров, приобретаемых для личного или домашнего использования, с аукциона, в порядке исполнительного производства, к продаже фондовых бумаг, оборотных документов и денег, судов водного и воздушного транспорта, электроэнергии, в отношении ответственности из-за возможного причинения вреда, к договорам подряда и предоставления услуг, розничной торговле.

Значение Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров состоит в следующем:

- устранение существенных расхождений в национальных законодательствах, регулирующих международную куплю-продажу товаров;
- определение признаков международного характера договора;
- установление перечня видов договоров и услуг, на которые не распространяется действие Конвенции;
- определение перечня объектов купли-продажи, в отношении которых настоящая Конвенция не применяется;
- установление формы контракта купли-продажи;
- определение основных прав и обязанностей сторон по договору;
- регулирование порядка заключения договоров путем направления коммерческих предложений;
- определение средств правовой защиты в случае нарушения договора продавцом или покупателем и порядка исчисления убытков;

- регулирование отношений сторон по договорам в случае возникновения споров между продавцом и покупателем, если хотя бы одна из сторон представляет государство, не присоединившееся к Конвенции.

Условия договора принято делить на существенные и несущественные.

*Существенными* считаются статьи договора, при невыполнении которых одним из партнеров другая сторона вправе отказаться от принятия товара, расторгнуть сделку и взыскать понесенные убытки: предмет договора, цена и срок исполнения сделки.

При нарушении *несущественного условия* другая сторона не имеет права отказаться от принятия товара и расторгнуть сделку, а может только требовать исполнения обязательства и взыскания убытков.

Структура международного договора

1. Преамбула и определение сторон.
2. Предмет договора
3. Сроки поставки
4. Цена и общая сумма договора.
- Условия расчета и платежа
6. Качество товара.
7. Упаковка и маркировка товаров.
8. Гарантии продавцов.
9. Штрафные санкции и возмещение убытков.
10. Страхование.
11. Форс-мажор.
12. Арбитраж

### 3. Инкотермс 2020

Инкотермс 2020 (Incoterms 2020) – это международные правила, применяемых в международной торговле, которые определяют права и обязанности сторон по договору купли-продажи, в части доставки товара от продавца к покупателю (условия поставки товаров).

Термины ОПРЕДЕЛЯЮТ	Термины INCOTERMS НЕ определяют
Обязанности продавца по поставке товаров	НЕ заменяют все условия контракта (договора) купли-продажи
Момент перехода рисков	НЕ указывают способ оплаты товара
Распределение расходов между сторонами договора	НЕ регламентируют переход права собственности на товар или последствия нарушения договора
	НЕ затрагивают отношения продавца и покупателя с перевозчиком

Согласно ИНКОТЕРМС все базисные условия поставки объединены в 4 основные (базисные) группы, получившие свое наименование по первым буквам английской аббревиатуры условий:

– группа Е (покупатель получает товар, готовый к отгрузке на предприятии продавца);

- группа F (продавец доставляет товар до транспортного средства указанного перевозчика);
- группа C (продавец заключает договор на перевозку, но не несет ответственности за перевозимый груз);
- группа D (продавец доставляет товар до пункта назначения со всеми рисками и затратами).

ПРАВИЛА ИНКОТЕРМС 2020 ДЛЯ ЛЮБОГО ВИДА ИЛИ ВИДОВ ТРАНСПОРТА	ПРАВИЛА ИНКОТЕРМС 2020 ДЛЯ МОРСКОГО И ВНУТРЕННЕГО ВОДНОГО ТРАНСПОРТА
<u>EXW</u> - «Ex Works / Франко завод» <u>FCA</u> - «Free Carrier / Франко перевозчик» <u>CPT</u> - «Carriage Paid to / Перевозка оплачена до» <u>CIP</u> - «Carriage and Insurance Paid to / Перевозка и страхование оплачены до» <u>DPU (DAT в Инкотермс 2010)</u> - «Delivered Named Place Unloaded / Поставка на место выгрузки» <u>DAP</u> - «Delivered at Place / Поставка в месте назначения» <u>DDP</u> - «Delivered Duty Paid / Поставка с оплатой пошлин»	<u>FAS</u> - «Free Alongside Ship / Свободно вдоль борта судна» <u>FOB</u> - «Free on Board / Свободно на борту» <u>CFR</u> - «Cost and Freight / Стоимость и фрахт» <u>CIF</u> - «Cost Insurance and Freight / Стоимость, страхование и фрахт»

#### **4. Основные правовые документы и международные организации, регулирующие транспортные перевозки**

##### *Автомобильный транспорт*

Многие важные рекомендации и международные соглашения в сфере автомобильного транспорта выработаны в рамках Комитета по внутреннему транспорту Европейской экономической комиссии ООН (ЕЭК ООН).

В соответствии с постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 30 ноября 1992 г. № 721 «О присоединении Республики Беларусь к международным договорам, регламентирующим перевозку грузов в международном автомобильном сообщении» Беларусь участвует в:

Конвенции о договоре международной дорожной перевозки грузов (КДПГ)

Европейском соглашении о международной дорожной перевозке опасных грузов,

Таможенной конвенции о международной перевозке грузов с применением книжки МДП,

Международной конвенции о согласовании условий проведения контроля грузов на границах,

Европейском соглашении, касающемся работы экипажей транспортных средств, производящих международные автомобильные перевозки.

Конвенция о договоре международной дорожной перевозки грузов (Женева, 19 мая 1956 г.) (КДПГ, или CMR — Convention Relative au Contrat

de Transport International de Marchandise par Route) (в редакции Протокола от 5 июля 1978 г.) — наиболее важное соглашение, регулирующее международные автомобильные перевозки и оказывающее влияние на другие международные договоры о перевозках. В Конвенции участвуют более 50 государств.

Сфера действия Конвенции – международные автомобильные перевозки грузов. Ее положения применяются, если хотя бы одно из двух мест – принятия и доставки груза – находится в стране, являющейся участницей Конвенции.

*Императивный характер КДПП заключается в обязательности ее норм для сторон договора перевозки груза.* Это означает, что любые положения договора перевозки груза, противоречащие данной Конвенции, признаются недействительными.

Европейское соглашение о международной дорожной перевозке опасных грузов (ДОПОГ) (Женева, 30 сентября 1957 г.) было заключено с целью создания унифицированных правил о международных автомобильных перевозках опасных грузов. В ДОПОГ участвуют более 40 государств.

В Соглашении дается полный перечень опасных веществ и предметов, а также содержится классификация опасных грузов. По Соглашению перевозка опасных грузов оформляется специальной накладной ДОПОГ. Она составляется на языке отправителя и должна содержать перевод на одном из следующих языков: английский, французский или немецкий.

Таможенная конвенция о международной перевозке грузов с применением книжки МДП (Конвенция МДП, или TIR Convention) (Женева, 14 ноября 1975 г.) и Международная конвенция о согласовании условий проведения контроля грузов на границах (Женева, 21 октября 1982 г.) направлены на упрощение административных процедур при осуществлении автомобильных перевозок в международном сообщении. Важнейшими из них являются

Конвенция МДП заключена в целях унификации таможенных процедур и упрощения порядка выдачи разрешений на осуществление международных перевозок грузов. В ней участвуют более 60 государств, в том числе большинство европейских стран, Европейский союз как международная организация, США и Канада. Для Республики Беларусь Конвенция МДП вступила в силу 5 октября 1993 г.

Конвенция о договоре международной автомобильной перевозки пассажиров и багажа (КАПП)

был разработан в рамках Комитета по внутреннему транспорту Европейской экономической комиссии ООН и 1 марта 1973 г. открыт для подписания.

Основные положения КАПП касаются документационного оформления пассажирских перевозок, ответственности при неисполнении договорных обязательств, порядка предъявления претензий и исков.

В 1997 г. страны СНГ заключили в г. Бишкеке Конвенцию о международных автомобильных перевозках пассажиров и багажа (далее –

Конвенция СНГ). Она вступила в силу 14 сентября 1999 г. и ратифицирована подавляющим большинством договаривающихся сторон в период с 1999 по 2003.

Международные организации автомобильных перевозок

Особую роль в развитии международных автомобильных перевозок играют:

1. *Комитет по внутреннему транспорту (КВТ) Европейской экономической комиссии при ООН (ЕЭК ООН)*

2. *Международный союз автомобильного транспорта (МСАТ)*) основан в 1948 г. в Женеве. Это международная неправительственная организация, объединяющая национальные ассоциации и союзы международных автомобильных перевозчиков.

*Железнодорожный транспорт*

Разработкой правовых вопросов организации международных железнодорожных перевозок занимаются специализированные международные организации в сфере железнодорожного транспорта:

Международный союз железных дорог (МСЖД),

Организация сотрудничества железных дорог (ОСЖД),

Межправительственная организация по международным железнодорожным перевозкам (ОТИФ) и др.

Координацией работы транспортных органов занимается Организация Объединенных Наций, где создано 5 региональных экономических комиссий – для стран Европы, Азии и Тихого Океана, Африки, Западной Азии, Латинской Америки и Карибского бассейна. Региональные органы ООН занимают активную позицию по развитию транспортных связей, совершенствованию организации железнодорожных перевозок.

При экономической комиссии ООН для Европы в 1964 г. был создан Комитет по внутреннему транспорту ЕЭК ООН (КВТ), в который входят 32 страны. Место нахождения КВТ – Женева (Швейцария). Комитет содействует развитию транспорта европейских стран, единой согласованной системы международных железнодорожных перевозок в Европе («Белая книга»), высокоскоростных пассажирских сообщений в Европе. ( Беларусь – член КВТ)

Наиболее важными международными соглашениями в истории развития железнодорожного транспорта являются:

Бернские конвенции о железнодорожных перевозках грузов (МГК, или СИМ) 1890 г. и пассажиров (МПК, или СИУ) 1923 г. заложившие основу международной правовой системы в сфере железнодорожных перевозок грузов, пассажиров и багажа. В то же время сегодня железнодорожная сеть европейских стран фактически разделена на две зоны действия международных соглашений по железнодорожным перевозкам.

В мае 1980 г. на Бернской конференции по пересмотру МГК и МПК эти конвенции были подвергнуты очередным существенным изменениям, результатом которых стало принятие Конвенции о международных железнодорожных перевозках (СОТИФ), русская транскрипция – КОТИФ. Она

вступила в силу 1 мая 1985 г. Но и после этого работа над совершенствованием регулирования международных перевозок железнодорожным транспортом продолжалась. Ее результатом стало принятие в 1999 г. специального протокола (Протокола об изменениях от 03.06.1999), которым в КОТИФ внесены изменения, дополнения и уточнения.

Зона действия Конвенции о международных железнодорожных перевозках (COTIF)

КОТИФ структурирована таким образом, что большинство вопросов, касающихся правового регулирования международных железнодорожных перевозок пассажиров, багажа и грузов, помещены в приложениях к Конвенции.

Основная цель КОТИФ – создание единообразной правовой системы, применяемой к перевозкам пассажиров, багажа и грузов в прямом международном сообщении;

Нормы МПК и МГК имеют диспозитивный характер – установлена возможность изменения условий перевозок посредством отдельных двусторонних соглашений и норм национальных законов.

Сегодня КОТИФ является наиболее широким по кругу участников многосторонним соглашением, регулирующим вопросы международных железнодорожных перевозок. В Конвенции участвуют 46 государств, включая страны Европы, ряд стран Северной Африки и Ближнего Востока, а также Европейский Союз как международная организация. Из республик бывшего СССР в КОТИФ участвуют Литва, Латвия, Украина, Эстония, Россия и Армения. Республика Беларусь в КОТИФ не участвует

Зона действия Соглашения о международном железнодорожном грузовом сообщении (СМГС) и Соглашения о международном пассажирском сообщении (СМПС)

СМГС и СМПС были заключены в 1950 г. странами социалистического лагеря, входившими в Совет Экономической Взаимопомощи (СЭВ), и вступили в силу 1 ноября 1951 г.

В настоящее время СМГС и СМПС — это межправительственные соглашения, в которых государства участники представлены в лице соответствующих государственных органов управления, ведающих железными дорогами. Ведение дел по Соглашениям, а также контроль за их выполнением возложены на Комитет по железнодорожному транспорту, являющийся исполнительным органом Организации сотрудничества железных дорог (ОСЖД),

В СМГС участвуют 23 государства: страны СНГ (за исключением Армении), Албания, Болгария, Венгрия, Вьетнам, Грузия, Иран, КНР, КНДР, Латвия, Литва, Монголия, Польша, Эстония.

Участниками СМПС являются 23 государства: страны СНГ (за исключением Армении), Албания, Болгария, Вьетнам, Грузия, КНР, КНДР, Латвия, Литва, Монголия, Польша, Словакия, Чешская Республика, Эстония.

Республика Беларусь участвует в СМГС и СМПС на основании постановления Совета Министров Республики Беларусь от 6 октября 1993 г.

№ 676 «О присоединении Республики Беларусь к Соглашениям о международном железнодорожном грузовом и пассажирском сообщении».

*Контейнерные перевозки*

2 декабря 1972 г. в Женеве были приняты две конвенции, регламентирующие контейнерные перевозки:

Международная конвенция по безопасным контейнерам (далее — Конвенция по безопасным контейнерам) и

Таможенная конвенция, касающаяся контейнеров (далее — Таможенная конвенция, касающаяся контейнеров).

В настоящее время участниками Конвенции по безопасным контейнерам являются более 70 государств. Для Республики Беларусь Конвенция вступила в силу 6 сентября 1977 г.

*Воздушные перевозки*

Правовые и организационные основы использования воздушного пространства Республики Беларусь и осуществления деятельности в области авиации определены Воздушным кодексом Республики Беларусь. При этом если международным договором Республики Беларусь установлены иные правила в сфере использования воздушного пространства и авиации, то применяются правила международного договора (ст. 4 Воздушного кодекса Республики Беларусь).

Важным многосторонним соглашением в области международной гражданской авиации является Конвенция о международной гражданской авиации (Чикаго, 7 декабря 1944 г.).

Для Республики Беларусь Конвенция вступила в силу 4 июля 1993 г.

В предмет регулирования Чикагской конвенции входят вопросы воздушных сообщений между государствами, осуществления воздушных полетов над территориями стран участниц, требования, предъявляемые к воздушным судам и безопасности полетов, а также задачи и основные принципы деятельности Международной организации гражданской авиации (ИКАО, ICAO — International Civil Aviation Organization).

Международные воздушные перевозки пассажиров, багажа, грузов являются предметом регулирования Конвенции для унификации некоторых правил, касающихся международных воздушных перевозок (Варшава, 12 октября 1929 г.) (далее — Варшавская конвенция). Варшавская конвенция, измененная Гаагским протоколом от 28 сентября 1955 г. вступила в силу для Республики Беларусь 1 августа 1963 г.

## **Тема 5. Международная транспортная инфраструктура**

1. Понятие инфраструктуры. Компоненты инфраструктуры международной логистики. Международная транспортная инфраструктура;
2. Инфраструктура железнодорожного транспорта;
3. Инфраструктура автомобильного транспорта;
4. Инфраструктура морского транспорта;
5. Инфраструктура авиационного (воздушного) транспорта;
6. Инфраструктура трубопроводного транспорта;

### **1. Понятие инфраструктуры. Компоненты инфраструктуры международной логистики. Международная транспортная инфраструктура**

*Инфраструктура* – это 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, а именно морские, речные и авиационные порты, контейнерные терминалы, железнодорожные перегрузочные и сортировочные станции, терминалы комбинированного транспорта;

здания и постройки (сооружения) вместе с их техническим оснащением, позволяющим не только складировать и хранить грузы, но и производить манипуляции с ними - комплектацию и декомpleтацию, 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, применяемая 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.

При формировании международной инфраструктурной сети логистики целесообразно рассмотреть разные варианты географического местоположения ее объектов.

Мировая транспортная система представляет совокупность национальных транспортных систем, включающих все пути сообщения, транспортные предприятия и транспортные средства.

Показатели мировой транспортной системы по видам путей сообщения  
1. Длина сетей сообщения:

Общая длина транспортной сети мира без морских путей превышает 37 млн км: протяжённость автомобильных дорог – 24 млн км, железнодорожных путей – 1,25 млн км, трубопроводов – 1,9 млн км, воздушных путей – 9,5 млн км, речных – 0,55 млн км. Длина транспортных сетей развитых стран составляет 78% общей длины мировой транспортной сети и на них приходится 74 % мирового грузооборота.

2. Густота (плотность) транспортной сети (определяется как отношение длины путей к единице площади территории или к определенному количеству жителей);

В большинстве стран Запада она составляет 50-60 км на 1000 км<sup>2</sup>. В таких больших по площади странах как США и Канада этот показатель еще ниже и составляет в США – 30, а в Канаде – 2-3 км на 1000 км<sup>2</sup>. А вот в странах Западной Европы этот показатель существенно выше. В Германии, Франции, Великобритании, Бельгии, Дании и других странах он колеблется от 50 до 100 км на 1000 км<sup>2</sup>. В развивающихся странах густота транспортной сети не превышает 5-10 км. Страны СНГ также характеризуются низкой обеспеченностью транспортной сети. В Беларуси она составляет 27 км на 1000 км<sup>2</sup>.

3. Доля того или иного вида транспорта (в %), численность занятых.

Доля морского транспорта возросла к 2000 г. до 62% (1950 г. – 52%). Увеличилась доля трубопроводного транспорта с 4 до 11%, в то время как удельный вес автомобильного и особенно железнодорожного и внутреннего водного транспорта сократился. В пассажирообороте лидирует автомобильный транспорт (80%). На развитые страны приходится 74% мирового грузооборота и 78% протяженности мировой транспортной сети.

4. Структура грузо- и пассажирооборот представлена на рисунке 5.1.



Рисунок 5.1 – Структура грузо-и пассажирооборота

Транспортные системы регионов существенно различаются по уровню развития и особенностям функционирования.

На развитие транспорта в конкретной стране или регионе в основном воздействуют целый ряд факторов, основными из которых являются:

- пространственный фактор, т.е. характеристика территории страны или региона, позволяющая или не позволяющая реализовать транспортный потенциал;
- транспортный потенциал данной страны или региона (существующий и перспективный), его доля в ВВП страны;
- оптимальные экономические критерии работы транспорта и др.

## **2. Инфраструктура железнодорожного транспорта**

Международная инфраструктура железнодорожного транспорта включает:

- ✓ железнодорожные магистрали (ж/д путь)
- ✓ тяговые средства, вагоны
- ✓ ж/д станции, перегрузочные и сортировочные станции,
- ✓ перегрузочные терминалы, средства выполнения погрузочно-разгрузочных работ,
- ✓ устройства электроснабжения
- ✓ комплексы по технической эксплуатации элементов инфраструктур
- ✓ системы управления и регулирования
- ✓ международные документы и информационные комплексы,

Железнодорожный транспорт занимает второе место по грузообороту (после морского) и третье по пассажирообороту (после автомобильного). По общей длине сети дорог (около 1,25 млн. км) он уступает не только автомобильному, но и воздушному транспорту. Главная функция железнодорожного транспорта – перевозка массовых промышленных и сельскохозяйственных грузов (уголь, сталь, зерно и др.) на большие расстояния.

Велики различия в уровне развития железнодорожного транспорта (протяженность, густота сети, степень электрификации железных дорог и др.) по регионам и странам мира.

По протяженности сети железных дорог, ведущие позиции в мире занимают крупнейшие (по размерам территории) страны: США (293 564 тыс. км), Китай (191 271), Россия (87,5), Индия (64.20, Канада (46,5), Беларусь – 32 место.

На долю этих стран приходится более половины общей длины железных дорог мира. Страны Северной Америки и Западной Европы перенасыщены железными дорогами, а некоторые страны Африки и Азии их вообще не имеют (рисунок 5.2).

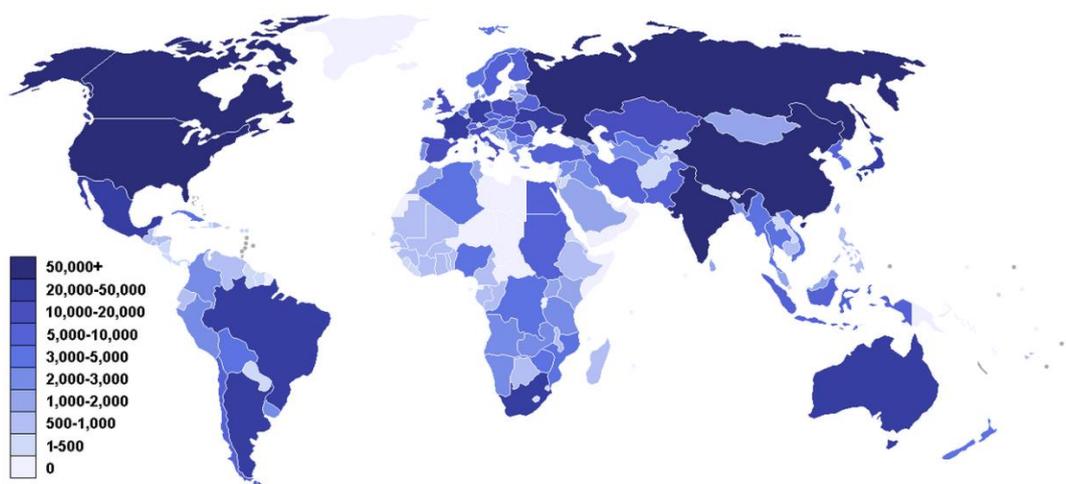


Рисунок 5.2. – Протяженность железнодорожных линий в мире

По плотности железных дорог лидируют европейские страны (плотность их в Бельгии составляет 133 км на 1 тыс. кв.км). Густота железнодорожной сети в среднем по странам Африки составляет всего 2,7 км на 1 тыс. кв.км.

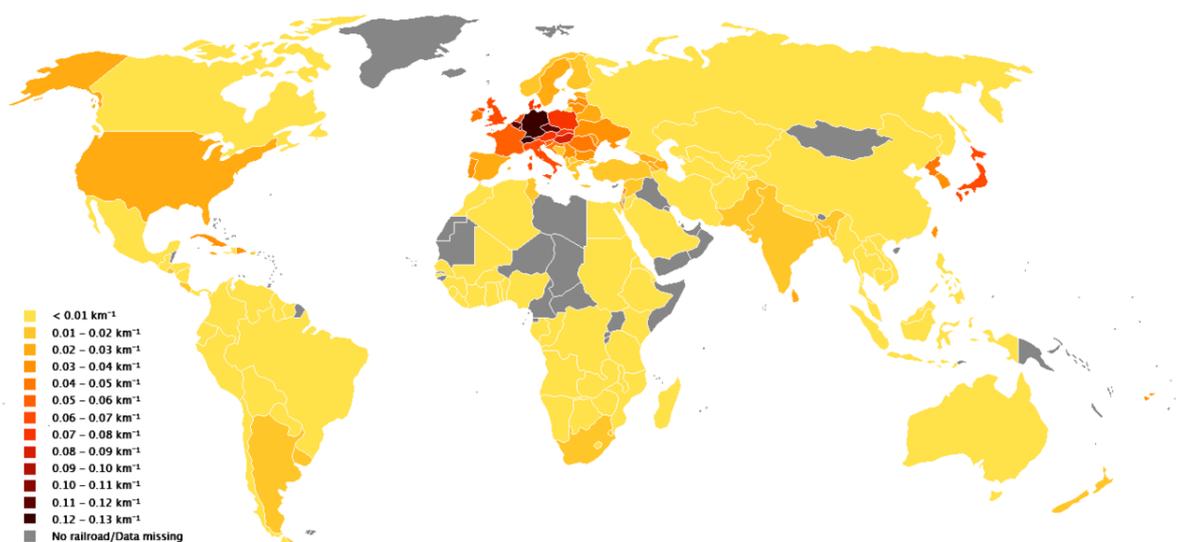


Рисунок 5.3. – Плотность железнодорожных линий в мире

По уровню электрификации железных дорог опережают всех европейские страны (в Швейцарии электрифицировано около 100% железных дорог, в Швеции - 65%, в Италии, Австрии и Испании - более 50%, в России - 43%)

По грузообороту лидирующие позиции в мире занимают США, КНР и Россия, по пассажирообороту - Япония (395 млрд пассажиро-км), КНР (354), Индия (320), Россия (192), ФРГ (60 млрд пассажиро-км)

Специфика логистической организации международных железнодорожных сообщений:

1. При международных железнодорожных перевозках используется железная дорога не одного государства. Это требует скоординированных действий железных дорог сопредельных государств, учета несовпадающих

параметров железнодорожной колеи стран Западной и Восточной Европы, разработки нормативной базы, регулирующей взаимоотношения железных дорог разных стран.

2. В железнодорожных перевозках пересечение границы связано с передачей пассажиров, а также грузов иностранным железным дорогам. Процесс передачи может осуществляться двумя способами:

а) вместе с транспортом (вагонами и иными перевозочными приспособлениями);

б) без транспорта.

В зависимости от способа передачи объектов международной железнодорожной перевозки на приграничных станциях осуществляется: либо пересадка пассажиров или перегрузка грузов, либо перестановка колесных пар вагонов.

Обе процедуры достаточно сложны и требуют четкого взаимодействия железных дорог, нормативной регламентации комплекса организационно-технических вопросов.

3. Применение наиболее оптимального способа передачи на пограничных станциях пассажиров и грузов вместе с транспортом связано с переходом вагонов железной дороги одного государства во временное пользование железной дорогой другого государства. Реализация этого способа связана с необходимостью регламентации ряда чрезвычайно важных вопросов, без решения которых невозможно осуществление передачи. Это вопросы, касающиеся порядка и условий передачи вагонов, их рационального использования, своевременного возврата в сохранности.

4. В рамках организационных моментов пересечения границы на первое место выходит определение железнодорожных линий, используемых для международных перевозок, а также вопросы контроля компетентных органов порядка пересечения границы и наличия необходимых документов.

5. Большое значение имеет вопрос организации перевозки отдельных видов грузов. Речь идет о перевозках железнодорожным транспортом грузов мелкими отправлениями и повагонными отправлениями. Для каждого вида перевозки установлен свой правовой режим. Проявляется это в определенных ограничениях перевозки отдельных видов грузов, в разных сроках их доставки, в неодинаковых ставках провозных платежей.

Что касается ограничений перевозки, то не могут, например, перевозиться мелкими отправлениями опасные грузы, взрывчатые вещества, животные и некоторые другие грузы.

Перевозки мелкими и повагонными отправлениями осуществляются в разных скоростных режимах. Для них установлены разные сроки доставки грузов.

6. Устанавливаются разные провозные платежи. Ставки при перевозках мелкими отправлениями более высокие по сравнению со ставками при перевозках повагонными отправлениями.

## Евро–азиатские железнодорожные транспортные сети (ТС)

развиваются в рамках:

■ Транссиб: Европа (панъевропейские транспортные коридоры (ПТК) II, III и IX) - Российская Федерация - Япония, с тремя ответвлениями из Российской Федерации на:

- Казахстан - Китай,
- Корейский полуостров,
- Монголия - Китай.

■ ТРАСЕКА: Восточная Европа (ПТК IV, VII, VIII, IX) -переправа на Черном море - Кавказ - переправа на Каспийском море - Центральная Азия

■ Южный: Юго-Восточная Европа (ПТК IV) - Турция - Исламская Республика Иран, с двумя ответвлениями на:

- Центральная Азия - Китай,
- Южная Азия - Юго-Восточная Азия и Южный Китай.

■ Север-Юг: Северная Европа (ПТК IX) - Российская Федерация с тремя ответвлениями на:

- Кавказ - Персидский залив,
- Центральная Азия - Персидский залив,
- переправа на Каспийском море - Исламская Республика Иран - Персидский залив

2. Европейского соглашения о Международных железнодорожных магистральных линиях (1985 г.), в котором были определены главные железнодорожные линии;

3. Программы ООН по развитию железнодорожных сетей:

1) ЭСКАТО (Экономическая и социальная комиссия для Азии и Тихого океана). В настоящее время сеть трансасиатских железных дорог охватывает 28 государств. В эту сеть входят железные дороги общей протяженностью 81 000 км, которые являются жизненно важными транспортными артериями для развития международной торговли и обеспечивают региональные транспортные связи и выходы на глобальный уровень.

Сеть трансасиатских железных дорог формально утверждена в Межправительственном соглашении по сети трансасиатских железных дорог. Это соглашение принято в апреле 2006 года.

2) СПЕКА: Специальная программа ООН для стран Центральной Азии была инициирована совместно ЕЭК ООН и ЭСКАТО ООН в 1998 году. В настоящее время в программе СПЕКА участвуют Афганистан, Азербайджан, Казахстан, Кыргызстан, Таджикистан, Туркменистан и Узбекистан.

ОСЖД определены 13 главных железнодорожных маршрутов в трансасиатских железнодорожных транспортных сетях (рисунок 5.4):



Рисунок 5.4. – Главные железнодорожные магистрали Евразии

Консолидированные трансазиатские железнодорожные транспортные связи включены основные международные железнодорожные линии Кавказа и Центральной Азии, трансевропейских маршрутов до границ Китая, Ирана и Афганистана.

Расширенная таким образом сеть связывает Западную Европу с Азией посредством ряда магистральных линий:

- ✓ от Остенде в Бельгии через Германию, Польшу, Беларусь и Российскую Федерацию во Владивосток на Тихом океане;
- ✓ от Парижа (Франция) через Швейцарию, Австрию, Венгрию, Украину и Российскую Федерацию в город Достык (Дружба) в Казахстане, на границе с Китаем;
- ✓ из Батуми (Грузия) через Баку (Азербайджан) пересекает Каспийское море и идет в Ашгабат (Туркменистан), Бухару и Ташкент (Узбекистан) и соединяется с магистральной линией Е-50 в пункте Арыз (Казахстан).

Вся эта железнодорожная сеть дополняется также рядом ответвлений, обеспечивающих всеобъемлющий охват северо-южного направления.

В азиатской части рассматриваемой сети указаны железнодорожные линии международного значения, проходящие через 28 азиатских стран. Сеть Трансазиатских железных дорог простирается до Турции, стран Центральной Азии и Кавказа и обеспечивает железнодорожные связи до границ европейских государств.

#### Проблемы развития

1. В большинстве или даже во всех странах инфраструктура железных дорог принадлежит государству и поэтому в основном финансируется из средств государственного бюджета. Как следствие:

отсутствие ресурсов для строительства новых элементов инфраструктуры и восполнения недостающих звеньев, для обновления или модернизации подвижного состава.

происходит снижение скорости движения поездов, что в свою очередь ведет к увеличению продолжительности времени и стоимости доставки, а также вызывает ускоренный износ и поломки подвижного состава.

2. В международном контексте существует множество проблемных вопросов технического, правового, регулятивного, коммерческого и организационного характера, которые препятствуют полной операционной совместимости железнодорожного транспорта с другими видами транспорта.

Существует ряд технических ограничений, в частности различия в ширине колеи и в параметрах инфраструктуры (такие как ширина тоннелей, клиренс подвижного состава, высота платформ), а также в тормозных системах и в системах сигнализации. Устранение многих из этих ограничений связано с запретительно высокими издержками, однако существуют и доступные технические решения соответствующих проблем.

Многие расположенные поблизости друг от друга железные дороги не связаны между собой, поскольку они не предоставляют "общих" транспортных услуг из-за отсутствия или неэффективного выполнения соглашений между соответствующими железными дорогами.

Как правило, в таких соглашениях устанавливаются единые требования в отношении допустимого подвижного состава, основанные на взаимном признании и стандартизации процедур инспекции и эксплуатации подвижного состава. Требуются также соглашения, регулирующие, например, практические процедуры получения и возврата грузовых контейнеров.

В сфере электросвязи и обмена электронной информацией совместимости мешает общий низкий уровень или даже отсутствие компьютеризации, недостаточно заблаговременные уведомления и использование различных нестандартизованных систем электронного обмена данными (ЭОД). Для того чтобы обеспечить интегрированную систему функционирования поездов, ускорить их оборачиваемость и иметь информацию о местонахождении грузов, нужно не только повысить уровень оперативной координации и управления, но и использовать более совершенные информационные и коммуникационные технологии.

Что касается правовой совместимости, то часто имеющейся правовой базы недостаточно для установления правил взаимодействия и отношений между органами административного управления железными дорогами и всеми остальными заинтересованными сторонами. Внутреннее законодательство, регулирующее деятельность железных дорог, определяет ответственность железных дорог, но в нем зачастую не предусмотрено международных компонентов этой ответственности. На международном уровне, в части, касающейся проекта ЕАТС, в настоящее время действуют два правовых режима: во-первых, в западноевропейских странах применяется режим, определенный Межправительственной организацией по

международным железнодорожным перевозкам (ОТИФ) и предусматривающий использование накладной МГК. Во-вторых, в странах ВЕКЦА, а также в некоторых азиатских странах применяется режим, определенный ОСЖД и предусматривающий использование накладной СМГС (которую не принимают в Западной Европе). Существование двух различных правовых режимов приводило к значительным задержкам поездов при пересечении границы.

Используя свою методологию анализа "время-издержки-расстояние", эксперты ЭСКАТО ООН проанализировали несколько международных маршрутов, в том числе железнодорожный маршрут от Ляньюньгана (Китай) до Алматы (Казахстан). Согласно одному из конкретных исследований, контейнерный поезд с тридцатью восемью сорокафутовыми контейнерами, в которых перевозились компоненты телевизоров, автомобили, и т.д., за семь дней и шесть часов прошел расстояние между этими городами - 5 020 км - со средней скоростью 29,2 км/час. На территории Китая средняя скорость составляла 788 км в день, а на территории Казахстана - 696 км в день. Общая продолжительность времени, затраченного на выполнение всех таможенных и других формальностей, связанных с пересечением границы и выполнением процедур железнодорожного сообщения, составила 18 часов 5 минут, в том числе 7 часов 15 минут - на китайской стороне границы и 10 часов 50 минут - на казахской стороне.

### **3. Инфраструктура автомобильного транспорта**

Автомобильный транспорт играет ведущую роль в перевозках пассажиров (обеспечивает около 80% мирового пассажирооборота), а также грузов на короткие и средние расстояния (занимает первое место по объему перевезенных грузов. Международную инфраструктуру автомобильного транспорта составляют:

- ✓ автомобильные дороги;
- ✓ узловые элементы (места стоянки для дорожных составов, перегрузочные терминалы, в том числе комбинированного и интермодального транспорта).
- ✓ транспортные средства;
- ✓ вспомогательная инфраструктура, которую образуют средства и системы энергоснабжения, связи, информационного обмена, управления движением транспортных средств, технической эксплуатации оборудования, обеспечения безопасности транспортного процесса и т.д.

Среди других видов транспорта автомобильный лидирует по протяженности сети дорог (28 млн км, или 70% мировой транспортной сети). Наибольшую протяженность автодорог имеют:

- 1 США 6, 586 млн. км
- 2 Индия 4, 865 млн.км
- 3 КНР 4, 460 млн. км
- 4 Бразилия 1, 751 млн. км

5 Россия 1, 396 млн. км

50 Белоруссия 0, 945 млн. км

Плотность автомобильных дорог (км на 1000 км<sup>2</sup>) в среднем в мире составляет 246,22 тыс. км, по странам:

1 Монако: 25 000.00

2 Маршалловы Острова: 11 266.67

3 Бермудские Острова: 8 433.96

78 США 675.48

94 Беларусь 456.63

195 Россия 57. 51

Количество автотранспортных средств в мире к началу XXI века составляло 800 млн. штук, из которых 83...85% - легковые автомобили, 15...17% грузовые машины и автобусы.

Типичным автотранспортным средством для магистральных перевозок является автопоезд в составе седельного тягача и полуприцепа. Логистические особенности автомобильного грузового транспорта представлены в таблице 4.1.

Таблица 5.1. – Логистические особенности автомобильного транспорта

Преимущества	Ограничения
<ul style="list-style-type: none"><li>• возможность доставки грузов "от двери до двери";</li><li>• безальтернативность в сегменте местных перевозок и обслуживания конечных получателей;</li><li>• способность удовлетворять достаточно жестким требованиям по времени доставки;</li><li>• гибкость в организации маршрутов и в оперативном управлении транспортировкой;</li><li>• возможность непрерывного контроля продвижения грузов;</li><li>• высокий уровень конкуренции в отрасли, который обеспечивает возможность выбора наилучших услуг и приемлемых тарифов;</li><li>• широкие возможности интеграции автотранспортных терминалов в цепи поставок</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Ограниченный эффект масштаба; высокая в сравнении с основными конкурентами</li><li>• ужесточение экологических требований, рост стоимости топлива и труда, введение специальных сборов с грузовых автомобилей и т.д.;</li><li>• неодинаковый уровень надежности операторов как следствие относительной простоты входа в бизнес;</li><li>• зависимость от загруженности дорожной сети, особенно при работе в городской и пригородной зоне;</li><li>• неравномерное развитие дорожной сети с высокими весовыми характеристиками;</li><li>• низкая экологичность.</li></ul>

Оптимизация нагрузки грузового транспорта на дороги решается по-разному. В мировой практике известны два принципиальных подхода к данной проблеме, которые упрощенно можно описать следующим образом: - "европейский" подход предполагает относительно высокие дорожные нагрузки и "тяжелые" автомобили, что связано со стремлением уменьшить количество автотранспортных средств на перегруженной дорожной сети;

- "североамериканский" подход предусматривает низкие дорожные нагрузки, что объясняется огромной протяженностью дорожной сети США и объемом расходов по ее содержанию. Жесткие дорожные ограничения обусловили и применение в США автопоездов с большим количеством осей, сконструированных по критерию максимальной весовой эффективности (таблица 5.2).

Таблица 5.2. – Два подхода к оптимизации дорожной нагрузки

регион	Допустимая масса полного автопоезда, т	Допустимая длина автопоезда, м
США	30,8 (36,2 - при перевозке 40-футового контейнера)	Федеральные ограничения отсутствуют. Каждый штат устанавливает предельную длину полуприцепа
ЕС (международные перевозки)	40 (44 — при перевозке 40-футового контейнера)	16,5 (18,75-для автопоездов с полуприцепом и прицепом соответственно)

В ряде стран мира на определенных участках дорог используются автопоезда, имеющие увеличенные относительно стандартных значений длину и полную массу. Расширение их использования является одним из важных направлений повышения эффективности использования автомобильного транспорта в современной логистике.

Концепция "дорожного поезда" (road train) — автомобильного тягача с тремя и более прицепными звеньями, масса и длина которого значительно превышают установленные дорожные ограничения, достаточно давно реализована в Австралии, США, Канаде, Бразилии, Мексике, где такие транспортные средства используются для повышения эффективности перевозки массовых грузов. Их применение разрешается на определенных участках автомобильных дорог с низкой интенсивностью движения.

Наиболее длинные дорожные поезда эксплуатируются в Австралии, где их длина, в зависимости от установленных административными территориями ограничений, может достигать 53 м, а полная масса — 170 т. При въезде на участки дорог, где движение сверхдлинных комбинаций запрещено, происходит отделение одного или двух звеньев, которые доставляются получателю дополнительным тягачом. Австралийские road trains; являются важной частью национальной транспортной системы, компенсируя слабое развитие железных дорог и обеспечивая регулярное снабжение отдаленных территорий.

В Европе, с ее высокой интенсивностью движения и сложным профилем дорог, применение подобных автопоездов невозможно. Тем не менее опыт ряда стран показывает, что и в этих условиях можно достичь существенного повышения грузоподъемности и грузместимости автотранспортных средств.

Евразийские автомобильные транспортные сети

- Трансевропейские
- Евроазиатские (ЕАТС)
- Панъевропейские

✓ Трансевропейские транспортные сети определены ЕТК ЕС: 26 соседних стран, 25 членов ЕС, а также Болгария и Румыния, Европейский инвестиционный банк, Европейский банк реконструкции и развития и Всемирный банк в 2005 г. Всего выделена 5 транспортных коридора, которые включают Панъевропейские транспортные коридора, связывающие ЕС и соседние страны или регионы (Балканы, Россия, Беларусь, Молдова, Украина и Турция)

✓ Северная ось, связывает северную часть ЕС с Норвегией с одной стороны и с Беларусью и Россией и расположенным за ними регионом с другой стороны предусмотрен транспортный коридор с регионом Баренцева моря, соединяющий Норвегию через Швецию и Финляндию с Россией.

✓ Центральная ось, связывает ЕС с Украиной и Черным морем и проходит в направлении Центральной Азии и Кавказа «Юго-восточная ось», связывающая ЕС через Балканы (Румынию и Болгарию) с Турцией и Южным Кавказом, Каспийским морем, а в будущем с Персидским заливом;

✓ «Юго-западная ось», дающая выход ЕС через Гибралтарский пролив в арабские страны Северной Африки (от Марокко до Египта);

✓ Морские магистрали: цель которых связать Балтийское, Баренцево, Средиземное, Черное и Каспийское моря, а также прибрежные государства в зонах морей и с расширением через Суэцкий канал до Красного моря



Рисунок 5.5 – Центральная и Северная оси

Панъевропейские (Критские, Хельсинские) коридоры определены в 1994 г. (+1 в 1997 г.). Они проходят через страны Восточной и Центральной Европы (рисунок 4.6)



Рисунок 5.6. – Критские коридоры

В 2001 г. определены 7 автомобильных маршрутов ЕАТС, которые:

- обеспечивать связь между столицами государств (для международного транспорта),
- обеспечивать доступ к главным промышленным и сельскохозяйственным центрам (доступ к важным пунктам происхождения и назначения международных перевозок),
- обеспечивать доступ к основным морским и речным портам (интеграция сетей наземного и морского транспорта),
- обеспечивать доступ к основным контейнерным терминалам и складам (интеграция сетей железнодорожного и автомобильного транспорта), и обеспечивать доступ к основным туристическим центрам.

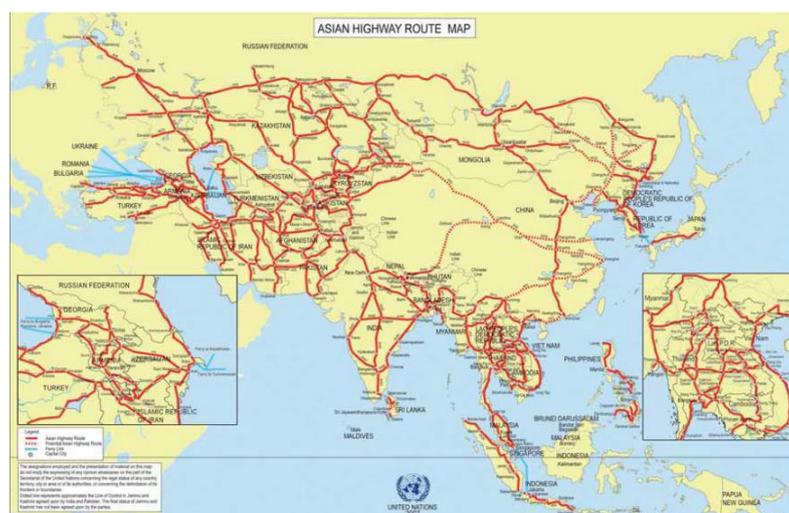


Рисунок 5.7. – Сеть евроазиатских автомобильных дорог

## 5. Инфраструктура морского транспорта

Общая протяженность морских трасс – несколько млн. км. Грузооборот – 75% международных перевозок (почти 30 трлн т-км). По грузообороту и

производительности труда морской транспорт существенно превосходит другие виды транспорта.

На рисунке 5.8. представлен грузооборот морского транспорта по видам грузов за 2000-2018 годы, информация составлена по данным ЮНКТАД.

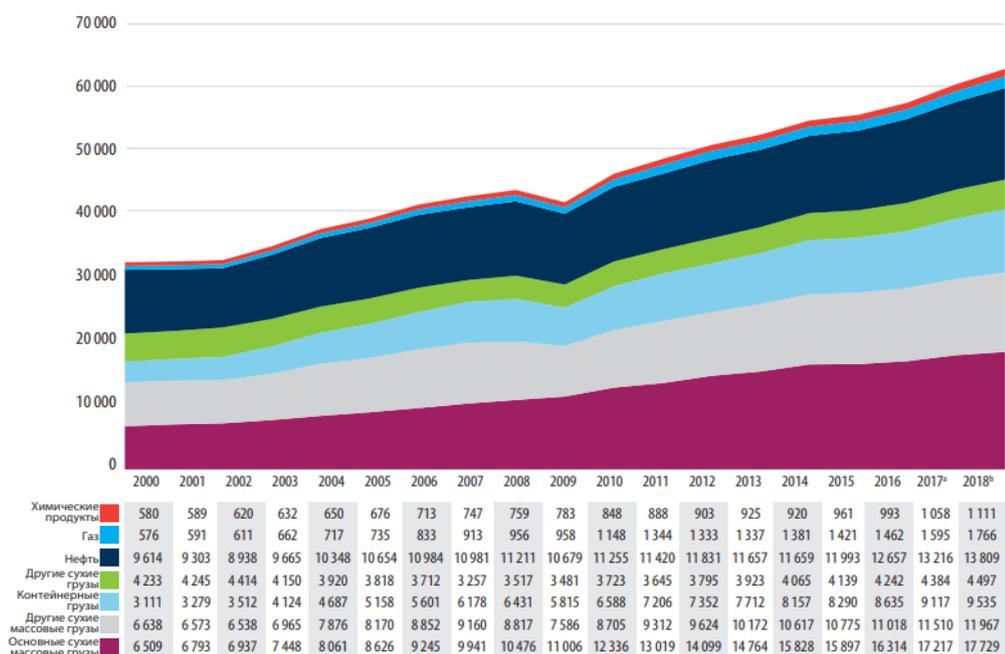


Рисунок 5.8. – Грузооборот морских грузовых перевозок (2000-2018 г. г.)<sup>2</sup>

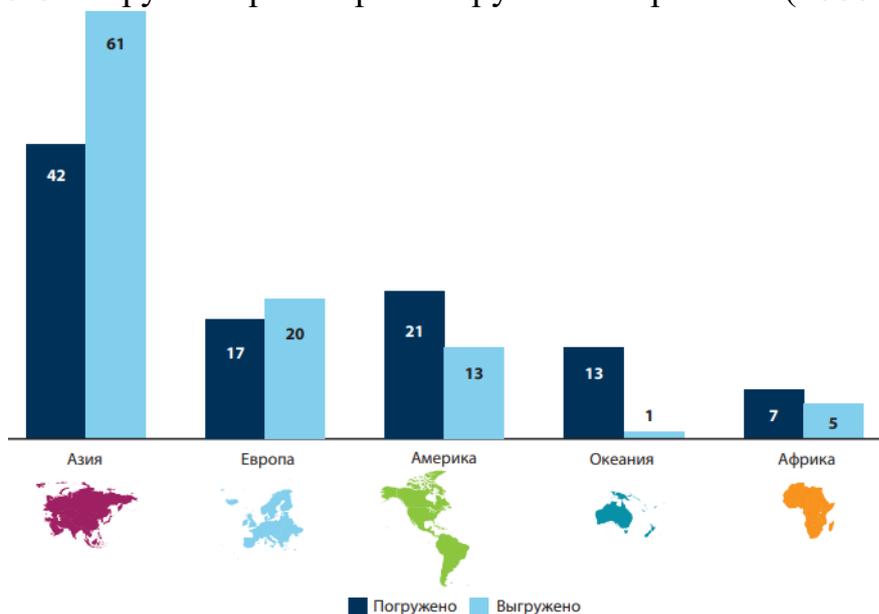


Рисунок 5.9. – Мировые морские перевозки по регионам (2016-2017 г. г.)<sup>3</sup>

<sup>2</sup> Обзор морского транспорта 2018 год /Конференция ООН по торговле и развитию. – С. 20.

<sup>3</sup> Обзор морского транспорта 2018 год /Конференция ООН по торговле и развитию. – С. 21

Группы стран	Год	Погруженные грузы				Выгруженные грузы			
		Все грузы	Сырая нефть	Нефтепродукты и газ	Сухие грузы	Все грузы	Сырая нефть	Нефтепродукты и газ	Сухие грузы
Мли тонн									
Все страны мира	2016	10 288,6	1 831,4	1 223,7	7 233,5	10 279,9	1 990,0	1 235,7	7 054,1
	2017	10 702,1	1 874,9	1 271,2	7 555,9	10 666,0	2 035,0	1 281,5	7 349,4
Развитые страны	2016	3 492,9	150,5	453,0	2 889,4	3 840,4	1 001,3	507,6	2 331,5
	2017	3 675,0	162,6	478,3	3 034,2	3 838,3	956,8	509,1	2 372,5
Страны с переходной экономикой	2016	637,3	176,3	40,2	420,7	59,6	0,3	4,0	55,3
	2017	664,5	190,7	48,3	425,6	65,9	0,8	3,4	61,7
Развивающиеся страны	2016	6 158,4	1 504,5	730,5	3 923,4	6 379,9	988,5	724,2	4 667,3
	2017	6 362,5	1 521,6	744,7	4 096,2	6 761,7	1 077,4	769,1	4 915,3
Африка	2016	692,7	271,3	58,8	362,6	492,9	38,7	80,8	373,4
	2017	726,2	288,0	60,0	378,2	499,8	33,9	90,5	375,4
Америка	2016	1 336,8	232,5	75,9	1 028,4	566,0	51,9	128,2	385,8
	2017	1 379,4	227,3	71,9	1 080,2	608,3	54,7	141,8	411,8
Азия	2016	4 121,2	999,1	594,9	2 527,2	5 307,6	897,0	510,9	3 899,7
	2017	4 248,8	1 004,6	611,8	2 632,4	5 640,1	988,0	532,5	4 119,6
Океания	2016	7,7	1,7	0,9	5,2	13,5	0,8	4,2	8,4
	2017	8,0	1,7	0,9	5,4	13,5	0,8	4,2	8,4

Рисунок 5.10. – Мировые морские перевозки, 2016-2017 годы<sup>4</sup>

Основные элементы инфраструктуры морского транспорта:

1. Транспортные средства - Суда
2. Узловая инфраструктура – Порты
3. Линейная инфраструктура – Морские пути
4. Обеспечивающая инфраструктура

#### 1. Транспортные средства - Суда

**Судно** — (военно-морской словарь), плавсредство, используемое в качестве транспортного средства.

**Судно** – любое транспортное средство для перевозки пассажиров/грузов через одно из традиционно не приспособленных для человека пространств — водное, воздушное, космическое или, потенциально, любое другое.

Рассматриваются различные критерии деления судна, в таблице представлены два критерия: по источнику энергии и по областям применения.

Таблица 5.3. – Виды судов

по используемому источнику энергии	По областям применения
1. Гребное судно	1. Военные корабли
2. Парусное судно	<b>2 Грузовые суда</b>
3. Пароход	3 Пассажирские суда
4. Теплоход	4 Промысловые суда

<sup>4</sup> Обзор морского транспорта 2018 год /Конференция ООН по торговле и развитию. – С. 18

- |   |                        |
|---|------------------------|
| 5. Турбоход<br>6. Атомоход<br>7. Газотурбоход | 5 Вспомогательные суда |
|---|------------------------|

### Типы грузовых судов: универсальные и специализированные



Рисунок 5.11 – Универсальное судно

**Универсальные суда не приспособлены** для перевозки какого-либо определенного типа груза, что не позволяет в максимальной степени использовать возможности судна.

**Специализированные суда**, на которых лучше используется грузоподъемность и значительно сокращается время стоянки в портах под грузовыми операциями. имеют свои индивидуальные эксплуатационные особенности, что требует от экипажа специальной дополнительной подготовки по приобретению определенных навыков для сохранной перевозки груза, а также обеспечения безопасности экипажа и судна в течение рейса.

Специализированные суда подразделяются на следующие основные типы: балкеры, контейнеровозы, ролкеры, лихтеровозы, рефрижераторные, пассажирские суда и танкеры и др.

*Рефрижераторное судно (рисунок 5.12.) (Reefer)* для перевозки скоропортящихся грузов, в основном продовольственных, требующих поддержания определенного температурного режима в грузовых помещениях – трюмах.



Рисунок 5.12. – Рефрижераторное судно



Рисунок 5.13. – Балкеры

Балкеры (Bulkers) – судно которые приспособлены к перевозке насыпью любого массового сухого груза.

Балкеры обычно не имеют грузового устройства, и все грузовые операции производятся портовыми средствами, а люки грузовых трюмов делают больших размеров для полной механизации.



Рисунок 5.14. – Контейнеровоз

Контейнеровозы (Container Ships) – судно, предназначенные для перевозки грузов в контейнерах международного образца и имеющие ячеистые направляющие конструкции в трюмах.

Грузового устройства контейнеровозы обычно не имеют, и грузовые операции производятся у специально оборудованных причалов – контейнерных терминалов. Некоторые типы судов оборудуются специальным саморазгружающим устройством.

Ролкеры «Ро-Ро» (Roller «Ro-Ro» ships) – судно с горизонтальным способом погрузки, служат для перевозки груженых трейлеров (автоприцепов), колесной техники, контейнеров и пакетов.

Судно имеют один большой трюм и несколько палуб. Грузовые операции производятся у причала с помощью автопогрузчиков и платформ с тягачами через кормовые или носовые лацпорты (ворота) судна по специальным мосткам – рампам, а перемещают груз с палубы на палубу по

внутренним аппаратам (устройство для въезда/съезда техники) или при помощи специальных лифтовых подъемников.

Лихтеровозы (Lighter Ships) – судно, где в качестве грузовых единиц используются несамоходные баржи – лихтеры, погрузка которых на судно в порту производится с воды, а выгрузка соответственно на воду.

Танкеры (Tankers) – наливные судно, предназначенные для перевозки наливом в специальных грузовых помещениях – танках (емкостях) жидких грузов. Все грузовые операции на танкерах производятся специальной грузовой системой, которая состоит из насосов и трубопроводов, проложенных по верхней палубе и в грузовых танках. В зависимости от рода перевозимого груза танкеры делятся на:

1. Танкеры (Tankers) – это наливные судно, предназначенные для перевозки наливом в специальных грузовых помещениях – танках (емкостях) жидких грузов, в основном нефтепродуктов;

2. Газовозы (Liquefied Gas Tankers) – это танкеры, предназначенные для перевозки природных и нефтяных газов в жидком состоянии под давлением и (или) при пониженной температуре, в специально предназначенных грузовых емкостях различных типов. Некоторые типы судов имеют рефрижераторное отделение (рис. 1.13);

3. Химовозы (Chemical Tankers) – это танкеры, предназначенные для перевозки жидких химических грузов, грузовая система и танки изготавливаются из специальной нержавеющей стали, либо покрываются специальными кислотостойкими материалами.

## 2. Узловая инфраструктура – Порты

Морской порт представляет собой совокупность объектов, размещенных на специально отведенных территории (участок берега) и акватории (часть водной поверхности) и предназначенных для обслуживания судов, осуществления операций с грузами, а также для взаимодействия с другими видами транспорта.

Значение порта с точки зрения логистики

1. Обеспечивают связь морских коммуникаций с экономической территорией одного или нескольких государств. Развитие портов для любой страны, имеющей выход к морю, является одним из стратегических направлений государственной политики.

2. Перевалка и промежуточное хранение грузов, обслуживание судов, а также предоставлении широкого спектра услуг как судовладельцам, так и грузовладельцам. Эти услуги предоставляют действующие в портах компании различного профиля и форм собственности, которые могут конкурировать или сотрудничать между собой.

*Конкурентоспособность современных морских портов определяется целым рядом факторов, к которым относятся:*

— положение порта относительно основных морских путей, свобода выхода на океанские коммуникации, отсутствие на морских путях к порту участков с затрудненными условиями судоходства;

— замерзание акватории. Само по себе появление льда не означает прекращения работы порта, но могут возникнуть дополнительные ограничения по времени и затраты, связанные с необходимостью ледокольного обеспечения;

— глубины у причалов порта, а также глубины и габариты подходных каналов. Эти факторы определяют размеры заходящих в порт судов и, следовательно, размер судовой партии, которая может быть сформирована для отправки через данный порт;

— длина причальной линии порта, количество причалов, их приспособленность для обработки определенных типов судов и грузов;

- грузоподъемность и производительность подъемно-транспортного оборудования, имеющегося в порту;

— скорость выполнения технологических, коммерческих и административных операций в данном порту;

- площадь территории порта, имеющиеся складские мощности, наличие резервных территорий для развития порта;

— пропускная способность транспортных коммуникаций, соединяющих порт с хинтерландом;

— количество и качество регулярных транспортных сервисов, соединяющих порт с другими морскими портами (судоходные линии) и с пунктами хинтерланда (интермодальные поезда);

— набор дополнительных услуг, предоставляемых в данном порту;

- цена основных и дополнительных услуг порта;

- уровень информационного обеспечения порта.

Потенциал портов в современной системе макрологистики не может быть реализован усилиями одного только портового бизнеса, который действует на стыке морского и наземного транспорта. Если морской транспорт исключительно интернационален и развивается на основе глобальных стандартов, единых процедур и правовой базы, то наземный транспорт, напротив, регламентируется национальными законами и стандартами. Размер судов за последние десятилетия значительно возрос, что заставило изменить портовую инфраструктуру и существенно сократить время обработки судов. Но эта тенденция не всегда поддерживается наземным транспортом, где действуют жесткие габаритные и весовые ограничения. Страны с хорошо развитой инфраструктурой и адекватным гибким законодательством сумели создать системы интермодальных перевозок для связи портов. В тех странах, где эта задача не решена, порты либо становятся пунктами резкого возрастания издержек в цепях поставок, либо теряют грузы в пользу конкурирующих морских портов сопредельных государств.

Всего в мире на начало XXI века насчитывается более 2,2 тыс. крупных портов.

Подавляющее большинство крупных морских портов расположена в странах Восточной Азии, Европы и США, в Атлантическом и Тихом океанах.

Крупнейшими портами являются обычно транзитные, распределяющие грузы между соседними странами.

Некоторые порты образуют мощные портовые комплексы. Так, в состав портового комплекса Токио можно отнести собственно порты Токио, а также Кавасаки, Йокогама, Йокосука, Тибы, Лос-Анджелеса - собственно Лос-Анджелес и Лонг-Бич.

В связи с активизацией мировой торговли сырьем среди крупных морских портов мира выделяют много специализированных. Хьюстон, Корпус-Кристи, Чемоданов (США) перерабатывают нефтяные грузы, Дампьер (Австралия) - железную руду, Ричардс Бей (Южная Африка), Ньюкасл (Австралия) - уголь. Крупнейшими контейнерными портами являются Сянган, Сингапур, Роттердам, Гаосюн, Пусан.

По общему грузообороту в десятку крупнейших портов мира на начала XXI века входят Шанхай, Нинбо, Тяньцзинь, Гуанчжоу, Циндао, Сянган, Циньхуандао (Китай), Сингапур (Сингапур), Роттердам (Нидерланды), Хьюстон (США).

#### **Наиболее крупные морские порты по континентам по грузообороту**

*В Европе:* Роттердам (Нидерланды), Антверпен (Бельгия), Гамбург (Германия),

*В Северной Америке:* порт Южной Луизианы, США г. Сент-Джон-те-Баптист, порт Хьюстон, (США), *Канада, Ванкувер Порт Метро-Ванкувер*

*В Южной Америке:* Бразилия, Сан-Луис Порт Итаки; Бразилия порт Тубарана; Сантуса

*В Азии:*

КНР, Шанхай Порт Шанхая - 1 место в мире; Сингапур, Сингапур Порт Сингапура 2 место в мире-

*В Африке:*

ЮАР, Ричардс-Бей Порт Ричардс-Бей; ЮАР, Салданья Порт Салданья-Бей; Египет, Александрия Порт Александрии и Эль-Декхейлы

Линейная инфраструктура – Морские пути

Характер морских путей определяется:

1) географическими факторами — глубинами, конфигурацией береговой линии, гидрометеорологическими условиями, наличием судоходных проливов и искусственных морских канатов,

2) размещением и специализацией морских портов, экономическими особенностями отдельных стран, политической обстановкой в тех или иных регионах мира.

Среди океанических бассейнов первое место по объему морских грузоперевозок занимает *Атлантический океан* (1/2 всех морских перевозок), по побережью которого расположены крупнейшие морские порты зарубежной Европы и Америки (2/3 всех портов). В Атлантическом океане сформировались несколько направлений морского судоходства:

*Североатлантическое (крупнейшее в мире), связывающее Европу с Северной Америкой.*

*Южноатлантическое связывающее Европу с Южной Америкой.*

*Западноатлантическое, связывающее Европу с Африкой.*

Второе место по объему морских перевозок занимает *Тихий океан*. Он имеет самые высокие темпы роста грузооборота. Потенциал этого океана очень большой. К его берегам выходит 30 государств с населением 2,5 млрд человек, многие из которых (Япония и страны НИС) имеют высокие темпы экономического развития. На берегах Тихого океана расположено много крупных портов Японии, Китая, стран Ю-В Азии Австралии, США и Канады. Крупнейший грузопоток здесь наблюдается между США и Японией.

*Третье место* по объему морских перевозок занимает Индийский океан, к берегам которого выходит 30 государств с населением 1 млрд человек. Наиболее мощные грузопотоки здесь приходятся на район Персидского залива.

Особенности морских перевозок

1. Имеет очень большое значение в международных транспортных перевозках

Морская транспортировка различных товаров и сырья в общем мировом грузообороте занимает более 60%;

Транспортировка грузов морским транспортом служит единственным вариантом доставки товаров на некоторые территории;

Может использоваться для всех категорий грузов – жидких, сыпучих, наливных, хрупких, твердых и товаров, требующих соблюдения особого режима при перемещении. Для этих целей судостроители разработали специализированный морской транспорт – лихтеровозные, танкеры, баржи, рефрижераторные суда и т.д.;

2. Имеет очень большое значение в экономиках стран как лучших вариант трансконтинентального транспорта. Для многих мировых государств морская транспортировка является основной отраслью экономики, связывающей со всем миром (Япония, Новая Зеландия, Австралия, Индонезия и т.д.). Выход к морю с обустроенными портами есть у большей половины мировых государств (120 стран);

3. Морской транспорт является наиболее энергоэффективным и экологичным, однако его нельзя считать экологически совершенным. Экологическая опасность морского транспорта складывается из двух составляющих — эксплуатационной и аварийной.

Огромные масштабы морских перевозок сопряжены с непрерывным загрязнением водной и воздушной среды. Несчастные случаи на море сопряжены с особым риском — риском аварийного разлива нефти.

4. Имеет существенные преимущества перед другими видами транспорта: *отличается более низкой себестоимостью.*

Основные соглашения, регулирующие международные перевозки

Система нормативных правовых актов, регулирующих перевозки в международной морской торговле, достаточно сложна и постоянно совершенствуется.

Международная конвенция об унификации некоторых правил, касающихся коносаментов (Брюссель, 1924), с поправками, внесенными протоколами 1968 и 1979 гг. На практике этот документ называется Брюссельской конвенцией или Гаагско-Висбийскими правилами.

Положения данной конвенции действуют только в случае, если перевозка сопровождается выдачей товарораспорядительного документа — коносамента. К чартерам они не применяются. Конвенция устанавливает минимальные обязательства перевозчика, ограничивает его ответственность и определяет условия его освобождения от ответственности.

При разработке Гаагско-Висбийских правил не были и не могли быть учтены особенности контейнерных перевозок, возможность организации мультимодальной транспортировки со сквозной ответственностью "от двери до двери", применение электронных документов и другие особенности современной морской торговли.

Поэтому в 1978 г. в Гамбурге была принята Конвенция ООН о морской перевозке грузов, вступившая в силу в ноябре 1992 г. и получившая название Гамбургских правил.

Гамбургские правила имеют более широкую сферу действия, чем Брюссельская конвенция. Их действие распространяется не только на коносамент, но и на любой другой документ, подтверждающий договор морской перевозки (за исключением чартера). В них включено дополнительно 13 обязательных реквизитов коносамента. Они охватывают перевозки грузов на палубе, опасных грузов и животных. В Гамбургских правилах значительно повышен предел ответственности перевозчика за несохранность груза.

В настоящее время их участниками являются 33 государства, но в их число не входит целый ряд стран с развитой экономикой и торговым флотом. Причина заключается в том, что, по мнению ведущих морских держав, Гамбургские правила предоставляют слишком большие преимущества интересам грузовладельцев в ущерб интересам судовладельцев. Российская Федерация также не ратифицировала данную конвенцию.

Попытка унификации соответствующих норм была сделана в 2009 г. открытием для подписания нового документа — Конвенции Организации Объединенных Наций о договорах полностью или частично морской международной перевозки грузов, которая называется также Роттердамскими правилами.

Документ содержит целый ряд принципиально новых положений. Роттердамские правила отказываются от традиционной терминологии — коносамент, морская накладная и т.п., расширяя круг транспортных документов, выдаваемых в связи с перевозкой груза. Они рассчитаны на мультимодальные перевозки с участием морского транспорта, что отражено

во множестве положений. Отдельная глава посвящена электронным транспортным записям.

Международное морское сообщество не выработало пока единого мнения относительно целесообразности перехода к использованию Роттердамских правил. Основной правовой системой в международной морской торговле остаются Гаагско-Висбийские правила.

Международные морские организации

*Международная морская организация, ИМО (International Maritime Organization, IMO)*. 1948 г., но работать начала в 1958 году. Членами ее состоят 163 государства. Основными целями ИМО являются:

Основная форма деятельности ИМО - подготовка рекомендаций, проектов конвенций по вопросам мореплавания, судостроения, охраны морской среды, созыв международных конференций для рассмотрения и принятия государствами подготовленных документов.

*Конференция ООН по торговле и развитию, ЮНКТАД (United Nations Conference on Trade and Development, UNCTAD)*. создана в 1964 году и объединяет более 160 государств. В сферу деятельности ЮНКТАД входит рассмотрение вопросов, связанных с развитием международной торговли и «невидимого» экспорта-импорта (фрахтования морских судов, страхования, финансирования внешней торговли).

Неправительственные международные морские организации

*Балтийский и Международный Морской Совет, БИМКО (Baltic and International Maritime Council, BIMCO)* был создан в 1905 году на совещании представителей трамповых судовладельческих фирм восьми европейских стран первоначально как региональная неправительственная организация «Балтийская и Беломорская морская конференция». В 1927 году была переименована в Балтийскую и Международную морскую конференцию. Современное название организация получила в 1985 году.

*Международная палата судоходства, МПС (International Chamber of Shipping, ICS)* была учреждена в 1948 году на основе судоходной международной конференции, основанной в 1921 году. Членами ее являются 40 национальных ассоциаций судовладельцев из 33 стран мира.

*Международный морской комитет, ММК (International Maritime Committee, IMC)* создан в 1897 году в Антверпене (Бельгия).

*Международная ассоциация классификационных обществ, МАКО (International Association of Classifications Societies, IACS)*- основана в 1968 году, объединяет самые крупные и влиятельные в мире классификационные общества.

*Международная ассоциация судовладельцев, ИНСА (International Shipowner's Association, INSA)* создана в 1970 году.. Членами ИНСА являются 9 стран, в т.ч. США, страны Восточной Европы, Куба, Индия. Имеет консультативный статус в ЮНКТАД, ИМО; активно сотрудничает с БИМКО. Штаб-квартира в Гдыне (Польша).

*Международная ассоциация портов и гаваней, МАСПОГ (International Association of Ports and Harbors, IAPH)* создана в 1955 году в Лос-Анджелесе (США). Участниками МАСПОГ являются более 330 членов из почти 90 стран мира.

*Международный союз морского страхования, МСОМС (International Marine Insurance Union,*

*Международная федерация экспедиторских ассоциаций, ФИАТА (International Federation of freight Forwarders Associations, FIATA)* создана в 1926 году в Вене и охватывает деятельность почти 50 тыс. экспедиторских компаний всех форм собственности из более 150 стран мира, осуществляющих функции организаторов доставки товаров.

*Федерация национальных ассоциаций судовых брокеров и агентов, ФОНАСБА (Federation of National Associations of Ship Brokers and Agents? FONASBA)* создана в 1969 году национальными ассоциациями десяти европейских стран с целью защиты интересов своих членов; обмена информацией между судовыми брокерами и агентами; упрощения и унификации грузовых документов.

## **6. Инфраструктура авиационного (воздушного) транспорта**

Инфраструктура авиационного транспорта складывается из линейных (воздушных путей) и точечных (аэропортов, посадочных площадок) элементов. Протяженность воздушных путей обусловлена функционированием в воздушном пространстве. Их отнесение к линейной инфраструктуре авиационного (воздушного) 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 авиационного (воздушного) транспорта соединены между собой посредством районов, контролируемых аэропортами. Отсюда следует, что инфраструктура авиационного (воздушного) 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, обуславливающим значимость авиационного транспорта, является обслуживаемое пространство. Среди аэропортов отдельных государств или экономических регионов существует иерархическая зависимость:

наиболее важные аэропорты, обеспечивающие межконтинентальный транзит (*intercontinental hub*);

порты с международным значением (*international hub*);

региональные порты.

Региональные порты часто исполняют функции доставки и отправки грузов для больших узлов, в которых происходит распределение товарной массы.

Доля авиационных перевозок относительно невелика в общей структуре перевозок вследствие высокой стоимости услуг иного 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. Похоже, как и в случае морского транспорта, инфраструктура авиационного транспорта составляет обширную базу для международной логистики, особенно в межконтинентальных перевозках.

Самые важные международные транзитные станции и распределительные платформы *в разрезе континентов*:

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

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

*В Южной Америке:* Рио-де-Жанейро (Бразилия) и Буэнос-Айрес (Аргентина).

*В Азии:* Гонконг (Китай), аэропорты Нарита и Ханеда в Токио, аэропорт Итамп в Осаке (Япония), Сеул (Южная Корея), Сингапур (Сингапур), Тайпэй (Тайвань), Бангкок (Таиланд); Шарджа (Объединенные Арабские Эмираты).

*В Австралии: Сидней.*

Приоритетные проекты в сфере авиационного (воздушного) транспорта - расширение аэропортов Мальпенса (Милан) и Окенце (Варшава).

## **7. 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. Здесь речь идет о транспортировке 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.

Важнейшие инвестиционные проекты в сфере инфраструктуры трубопроводного транспорта:

газопровод Ямал-Европа;

газопровод Норвегия-Польша;

соединение газопровода из Великобритании с континентальной Европой в Зебрюгге (Бельгия);

соединение газопроводов Испании и Франции.

## **Тема 6. Узловая инфраструктура международной логистики**

Транспортная инфраструктура, одновременно являясь логистической инфраструктурой, составляет самую важную подсистему логистики, обеспечивающую всякое перемещение товаров и грузов. Она может дополняться различными элементами и устройствами. Морские и авиационные порты, перегрузочные терминалы имеют большое международное значение как центры обслуживания грузов и раздаточные узлы. Крупные организации, специализирующиеся на транспортировке, создают собственные складские центры. Нередко из таких компаний выделяются независимые хозяйствующие субъекты - будущие логистические операторы, оказывающие услуги третьим организациям. 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 организациям на коммерческой основе. Обычно они имеют многочисленные функциональные подразделения, причем в разных странах им соответствуют собственные определения, отражающие концептуальное видение назначения данных предприятий.

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

Типичный региональный логистический центр специализируется на массовой переработке грузов и оказании сопутствующих услуг по заказам различных организаций. За счет массовости операций их себестоимость невысока, так что тарифы на них вполне приемлемы для потребителей.

Ядром логистического центра является его информационно-аналитическое звено, вокруг которого концентрируются другие подразделения:

складские помещения, оборудованные приспособлениями для переработки грузов - погрузки, разгрузки и комплектации;

открытые площадки для хранения контейнеров, предусмотренных международными стандартами;

железнодорожная станция, обеспечивающая подачу вагонов непосредственно к разгрузочным площадкам складов и контейнерным площадкам;

морской (или речной) порт с большим числом причалов, включая специализированные причалы для генеральных грузов;

площадка для ожидания разгрузки и погрузки автомашин непосредственно со складов или контейнерных площадок;

парк авто- и электропогрузчиков, обеспечивающих перевозку контейнеров международного стандарта;

парк кранов для судов, не приспособленных под горизонтальный способ погрузки- разгрузки с помощью автопогрузчиков;

производственные помещения, сдаваемые в аренду различным организациям;

здание гостиницы с рестораном, кафе и другими подобными заведениями, сдаваемое в аренду;

административное здание со вспомогательными помещениями, сдаваемое в аренду под офисы различных организаций;

служба связи, обеспечивающая посредством современных технологических средств круглосуточную связь с любой точкой земного шара;

служба безопасности, обеспечивающая сохранность материальных ценностей и безопасность сотрудников и клиентов логистических центров;

противопожарная служба, оборудованная современными средствами предупреждения, обнаружения и тушения пожаров с минимальным ущербом для товаров;

площадки для остановки общественного транспорта, связывающего логистический центр с аэропортом, вокзалами и ближайшими населенными пунктами;

охраняемая стоянка для парковки автомобилей клиентов и сотрудников логистического центра;

земельные участки для сдачи в аренду под строительство различных предприятий или сооружений (например, собственных причалов крупной организации). Предусмотрена долгосрочная аренда (на 30 или 50 лет), что предотвращает спекуляцию землей.

На площадях, арендованных у логистического центра, обычно действуют следующие *самостоятельные организации*:

предприятия оптовой торговли (или их филиалы), имеющие значительные преимущества от близости к подразделениям, которые оказывают логистические услуги;

интернет-магазины, благодаря использованию услуг логистического центра сокращающие издержки обращения товаров;

производственные предприятия, занимающиеся в основном подработкой грузов: расфасовкой (разливом), несложной обработкой или предпродажной подготовкой товаров;

производственные предприятия по ремонту транспортных средств и другой техники, принадлежащей как логистическому центру, так и его клиентам;

филиал товарной биржи (при наличии достаточного числа потенциальных клиентов), специально созданный на территории логистического центра;

предприятия (филиалы предприятий) по гарантийному ремонту и обслуживанию проданной техники на основе договора с поставщиками;

филиалы транспортных организаций, обеспечивающие перевозку грузов в соответствии с заключенными договорами. Они получают значительные преимущества от близости к потенциальным клиентам;

филиалы контейнерных организаций, специализирующихся на сдаче контейнеров в аренду во многих пунктах, расположенных в разных странах мира;

филиалы организаций - международных перевозчиков, отвечающие за оформление транспортных документов;

филиал крупного банка (желательно - пользующегося доверием клиентов), через который осуществляются финансовые расчеты между клиентами;

организации, предоставляющие автомобили в аренду частным лицам;

оптовые и розничные магазины, благодаря близости складов логистического центра экономящие на транспортных расходах и снижающие издержки обращения;

таможня, размещение которой вблизи логистического центра экономически обусловлено большим объемом импортных и экспортных грузов и другие.

## **Тема 7. Информатизация в международной логистике**

1. Роль информационных технологий в международной логистике
2. Технологии глобальной синхронизации данных. Технологии радиочастотной идентификации в логистических системах
4. Электронная коммерция в международной логистике
5. Геоинформационные системы и системы глобального позиционирования в международной логистике

## 1. Роль информационных технологий в международной логистике

Одной из основных задач современной логистики является максимальная координация материальных и информационных потоков при их объединении. Для решения этой задачи все шире применяются электронная обработка данных, автоматизация производства и внедрение других достижений, способствующих совершенствованию структуры информационных потоков в логистике.

Потоки информации имеют в логистике ключевое значение, являясь связующими *нитями*, на которые *нанизываются* все элементы логистической системы.

На предприятиях ощущается необходимость внедрения и широкого применения информационных систем, которые позволили бы органически объединить в одно целое все логистические подсистемы.

К концу XX столетия достаточно ясно определились некоторые черты, которые стали доминирующими признаками экономики XXI века. Современные достижения в развитии глобальных информационных и коммуникационных технологий привели к формированию *новой глобальной электронной среды* для экономической деятельности, что в свою очередь открыло новые возможности в бизнесе и других сферах социально-экономической деятельности человека.

*Одно из названий этой новой глобальной электронной среды - сетевая экономика (networked economy), часто упоминается в сочетании со словом «глобальная».*

В международной логистике с современными информационными технологиями, связаны следующие возможности: получение информации, необходимой для принятия решений по конфигурации международной цепи поставок и определения целей обслуживания клиентов; обмен информацией и обеспечение взаимодействия его участников; контроль эффективности функционирования международной цепи поставок; принятие оперативных корректирующих решений.

Основные информационные технологии, используемые в международной логистике, и решаемые ими *задачи* представлены в таблице 7.1.

Таблица 7. 1 – Информационные технологии и решаемые с их помощью задачи в международной логистике

Информационные технологии	Задачи, решаемые в международных цепях поставок			
	Получение информации для принятия решений по ее конфигурации и целям обслуживания клиентов	Обмен информацией между участниками	Контроль эффективности функционирования	Принятие оперативных корректирующих решений
Глобальная синхронизация данных		+	+	+
Радиочастотная идентификация ( <i>Radio-frequency identification - RFID</i> )		+	+	+
Электронная коммерция	+	+		
Геоинформационная система ( <i>Geographic information system - GIS</i> )	+			
Система глобального позиционирования ( <i>Global positioning system - GPS</i> ) - спутниковая система навигации ( <i>Satellite system of navigation</i> )			+	+

## 2. Технологии глобальной синхронизации данных. Технологии радиочастотной идентификации в логистических системах

*Глобальная синхронизация данных* определяется как непрерывная гармонизация значений атрибутов товаров между двумя или более различными системами, в результате которой значения атрибутов становятся одинаковыми во всех системах.

Концепция глобальной сети синхронизации данных (*Global Data Synchronisation Network - GDSN*) была разработана с целью ускорения операций и уменьшения затрат в цепях поставок.

Сеть Концепции глобальной сети синхронизации данных (*GDSN*) гарантирует точность информации, которой обмениваются торговые партнеры, и ее соответствие универсальным стандартам.

Она связывает торговых партнеров (поставщиков и розничных продавцов), каталоги, предоставляющие услуги по хранению и обработке данных торговых партнеров, и *Глобальный регистр глобальных стандартов*, представляющий собой глобальную директорию, локализирующую местонахождение источников данных и обеспечивающую синхронизацию информации между торговыми партнерами.

Основным преимуществом Концепции глобальной сети синхронизации данных (*GDSN*) является наличие у каждого торгового партнера персональной точки входа в сеть и возможности использовать сертифицированный каталог по своему выбору. Это избавляет от необходимости оплачивать подписку на множество каталогов с одним и тем же или разным географическим расположением. Доступ к Глобальному регистру *глобальных стандартов* торговые партнеры получают только через сертифицированный каталог.

*Исторически сложилось так, что в торговле наиболее часто используется код Европейского номера товара (European Article Number - EAN) или Совета по унифицированному коду (Uniform Code Council - UCC).*

Первоначально была разработана американская система кодировки товара «*Универсальный код товара*» (*Universal Product Code - UPC*) из 12 цифр.

В международной логистике выделяют следующие *способы кодирования информации*:

- линейный обычный штрихкод;
- двухмерные штрихкоды;
- радиометки;
- регулирование и стандартизация;
- идентификационный номер;
- серийный грузовой контейнерный код;
- глобальный торговый номер единицы;
- ассоциация автоматической идентификации.

*Электронный обмен данными (Electronic data interchange - EDI)* - обмен сообщениями стандартного формата между компьютерами, осуществляемый максимально оперативно и с уведомлениями о гарантированной доставке.

*Электронный обмен данным* предполагает полностью автоматизированное взаимодействие между информационными системами партнеров, исключая участие человека. Каждая сторона может выступать и как отправитель, и как получатель сообщений.

Типичная цепочка взаимодействия контрагентов при использовании *электронного обмена данным*:

- покупатель высылает поставщику заказ;
- поставщик автоматически загружает заказ в свою учетную систему;
- поставщик после корректировки по реальным остаткам на складе отсылает подтверждение заказа и формирует внутреннюю накладную на отгрузку;
- поставщик после отгрузки одним нажатием формирует и отсылает покупателю уведомление об отгрузке;
- покупатель после приемки по уведомлению об отгрузке автоматически формирует и высылает поставщику уведомление о приемке;
- поставщик на основании уведомления о приемке автоматически формирует расходную накладную;
- поставщик выгружает покупателю электронный вариант расходной накладной;
- покупатель загружает в свою учетную систему расходную накладную поставщика.

*Существует* четыре основные группы стандартов электронного обмена данными (EDI):

Правила ООН электронного обмена документами для государственного управления, торговли и транспорта (*United Nations rules for Electronic Data Interchange For Administration, Commerce and Transport - UNEDIFACT*) -

*единственный международный стандарт, рекомендованный ООН и распространенный за пределами Северной Америки;*

Американский национальный институт по стандартизации (American National Standards Institute - ANSI) (комитет по аккредитации стандартов - Accredited Standards Committee (ASC)) - *основной стандарт в США, определяющий форматы данных и правила кодирования бизнес-транзакций, в том числе размещение заказов и транспортировку;*

*TRADACOMS* (одна из разновидностей стандарта EDI) - стандарт, разработанный Ассоциацией маркировки товаров (*Article Numbering Association - ANA*), и использующийся преимущественно в сфере розничной торговли Великобритании;

*Организация по обмену данными для телепередачи в Европе* (Organisation for Data Exchange by Tele Transmission in Europe - *ODETTE*) - стандарт, предназначенный для европейских автопроизводителей.

Эти стандарты описывают форматы документов, кодировки, элементы данных и формы.

Стандарты *электронного обмена данными (EDI)* определяют, какая информация является обязательной для конкретного документа, а какая - дополнительной, и задают его структуру. Ежегодно стандарты пересматриваются, обновляются и расширяются.

*Идентификационные номера - ключевая концепция электронного обмена данными.* Они обеспечивают уникальную и эффективную идентификацию всех объектов сделок, заключаемых с помощью *электронного обмена данными*, составляя основное условие электронной торговли. Желательно, чтобы все торговые организации использовали единый стандарт кодирования.

*Серийный грузовой контейнерный код (serial shipping container code - SSCC)* - номер (структура данных) для уникальной идентификации логистических (транспорт или хранение) модулей. *Логистический модуль* - единица любого состава, установленного для транспорта или хранения, которая должна управляться через цепочку поставки. Логистический идентификатор приложения пользуется метками *глобальных стандартов GS1 (00)*.

Система глобальных стандартов GS1 - *это международный многоотраслевой открытый стандарт, охватывающий:*

*уникальные идентификационные номера товаров, услуг, собственности (имущества), мест расположения, единиц поставки (транспортных единиц) и т.д.;*

*штриховые коды глобальных стандартов для автоматизированного считывания кодированной информации;*

*стандартную транспортную этикетку глобальных стандартов, систему идентификаторов применения для единиц поставки (контейнеров, упаковок, поддонов), которые позволяют представить информацию, необходимую для транспортно-складского процесса, в стандартной форме, доступной как для автоматизированного, так и для обычного считывания;*

информационные и коммуникационные средства повышения эффективности работы системы, которые обеспечивают удовлетворение информационных и коммуникационных потребностей. Среди них - стандартные электронные сообщения, электронные каталоги и т.д.

*Ассоциация «глобальные стандарты» GSI* объединяет национальные организации из 102 стран мира, обладающие правом присваивать уникальные регистрационные номера своим предприятиям. *Регистрационный номер (глобальный код)* предприятия отображается на упаковке продукции в виде первых 9 цифр штрихового кода (например, 478123456).

*Глобальный торговый номер единицы (Global Trade Identity Number - GTIN)* - международный код маркировки и учёта логистических единиц, разработанный и поддерживаемый *Ассоциацией «глобальные стандарты» GSI*. Это номер (структура данных) для уникальной идентификации международных торговых единиц. *Торговая единица* - любая единица (изделие, услуга), о которой составляется информация. Последняя может быть оценена и заказана для торговли между участниками. Идентификация и маркировка торговых единиц в условиях автоматизации розничной продажи облегчает прием и инвентаризацию товаров, проведение автоматического мерчандайзинга, коммерческого анализа и широкого спектра других деловых операций.

Правила присвоения *глобального торгового номера единицы* предполагают опору на одну из структур нумерации при распределении номера. Единожды выбранные для данной торговой единицы структура и номер не могут заменяться другими обозначениями.

*В международной логистике выделяют* четыре структуры Глобального торгового номера единицы:

*Глобальный переменный идентификатор (Global Returnable Asset Identifier - GRAI)* номер идентификации *глобальных стандартов GSI* для пакетов многократного использования или транспортного оборудования, которое считают активом. *Глобальный переменный идентификатор* способствует отслеживанию и регистрации данных, связанных с индивидуальным активом или справочной информацией актива. *Глобальный переменный идентификатор* может быть закодирован с помощью переменного идентификатора (8004);

*Глобальное число местоположения (Global Location Number - GLN)* указывает физическое местонахождение и юридический адрес торговой единицы, помогает отыскивать информацию, необходимую для эффективной коммуникации с системой поставок.

*Глобальный индивидуальный идентификатор актива (Global Individual Asset Identifier - GIAI)* используется в широком диапазоне деловых приложений. К примеру, *Глобальный индивидуальный идентификатор актива* позволяет прослеживать весь цикл жизни частей самолета. Этот своеобразный хранитель актива может иметь полосы, закодированные с помощью прикладного идентификатора (8004);

*Глобальное сервисное число отношений (Global Service Relation Number - G S R N)* используется для опознания получателя обслуживания в контексте сервисных отношений, чтобы разрешить доступ к базе данных для заказа обслуживания с возможностью получения подтверждения. *Глобальное сервисное число отношений* обычно назначается системной службой и может быть закодирован посредством прикладного идентификатора (8018).

*Пример формулы идентификации объекта:* GLN + SSCC + EDI, где GLN - Глобальное число местоположения (Global Location Number);

SSCC - Серийный грузовой контейнерный код (Serial Shipping Container Code);

EDI - *Электронный обмен данными* (Electronic data interchange).

Сведения о поставщиках и клиентах (номер *GLN*, название, адрес и т.д.) находятся в базе данных распределительного центра и перевозчика. Транспортная инструкция содержит номер *GLN* получателя груза. Остальные данные о поставщике и клиенте не должны распространяться.

*Ассоциация автоматической идентификации глобального стандарта GSI Беларуси (сокр. Ассоциация ГС1 Бел.)* была организована в соответствии с постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 25 апреля 1998 года № 660 с целью обеспечения условий для использования на территории Республики Беларусь международной системы товарной нумерации и штрихового кодирования. В настоящее время это единственный полномочный член Ассоциации «глобальные стандарты» *GSI* в Республике Беларусь, который представляет интересы белорусских производителей и дистрибьюторов, а также иностранных компаний, ведущих в Беларуси хозяйственную деятельность.

Пользователями системы *глобальных стандартов GSI* на территории Республики Беларусь являются товаропроизводители, предприятия торговли, упаковщики, дистрибьюторы, издательские организации, индивидуальные предприниматели и другие субъекты хозяйствования.

В мае 1998 года *Ассоциация «Европейский номер товара» (EAN)* (в настоящее время - *Ассоциация «глобальные стандарты» GSI*) установила для Республики Беларусь префикс 481. Это значит, что всем зарегистрированным пользователям системы *Ассоциации «глобальные стандарты» ГС1 Бел.* присваиваются регистрационные номера, начинающиеся именно с этих цифр, а товарные номера и соответствующие штриховые коды их продукции также начинаются с цифр 481. Сведения обо всех товарах (продукции), которым присвоены товарные номера в системе «Глобальные стандарты» *GSI*, регистрируются в *Депозитарии штриховых кодов Республики Беларусь*, что при необходимости позволяет получать информацию об их происхождении, законности использования штрихового кода и т.д.

В соответствии с постановлением Совета Министров от 24 мая 2000 года № 748 «О некоторых мерах по совершенствованию организации и дальнейшему развитию работ в области товарной нумерации и штрихового кодирования в Республике Беларусь» с 1 октября 2000 года, для всех

юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, производящих товары (продукцию) в Республике Беларусь, и поставляющих их на экспорт, обязательно маркирование этих товаров (продукции) штриховыми идентификационными кодами.

Для облегчения интерпретации и преобразования сведений о содержании груза в цепях поставок введена *стандартная транспортная (логистическая) этикетка глобальных стандартов GSI*, которая является одним из элементов системы синхронизации данных. В сжатой и ясной форме в ней сообщается информация о транспортной упаковке, необходимая для логистических операций (содержимое упаковки, иные параметры, нанесенные изготовителем или поставщиком в машиночитаемой форме). *Информация* представляется в *двух основных обязательных формах: текстовой и считываемой* специальными устройствами в автоматическом режиме.

*Цель* применения логистической этикетки - обеспечить качественное и лаконичное представление логистического объекта и описание его движения в стандартизированной форме.

Этому способствуют *три вида данных:*

- любая информация по выбору компании;
- буквенно-цифровые данные;
- штриховые коды.

Для идентификации единиц поставки на всех этапах транспортировки используется уникальный стандартный 18-разрядный идентификационный номер *Ассоциации «Код Европейского номера товара» (EAN)* или *Совета по унифицированному коду (UCC)*, известный как *серийный грузовой контейнерный код (Serial Shipping Container Code - SSCC)*. Он используется всеми сторонами, участвующими в транспортировке, предназначен исключительно для однозначной идентификации единицы поставки и является ключом к базе данных, в которой хранится подробная информация о грузе.

Благодаря логистическим этикеткам пользователи могут идентифицировать единицы груза и отслеживать их движение по всей цепи поставок. Обязательное требование - каждая логистическая единица должна идентифицироваться уникальным серийным номером *серийного грузового контейнерного кода (SSCC)*. Сканирование штрихового *серийного грузового контейнерного кода* позволяет синхронизировать непосредственное передвижение товаров с передвижением информации об этом товаре.

Радиочастотное распознавание осуществляется с помощью закрепленных за объектом специальных меток, несущих идентификационную и другую информацию.

*Технология радиочастотной идентификации (radio frequency identification - RFID)* - метод, послуживший основой для построения современных бесконтактных информационных систем.

Микросхема *технологии радиочастотной идентификации* передает информацию в радиодиапазоне на устройство считывания или на сканер.

Традиционные печатные штрихкоды обычно считываются лазерным сканером, которому для определения и извлечения информации требуется прямая видимость. При использовании *технологии радиочастотной идентификации* сканер может считать закодированную информацию, даже когда бирка с ней скрыта (например, встроена в корпус изделия или вшита в одежду).

Бирка *технологии радиочастотной идентификации* на основе микросхемы может содержать намного больше информации, чем обычный штрихкод, и в отличие от него - передавать данные с различных упаковок, находящихся в тележке покупателя либо на поддоне, или даже из коробок, размещенных в закрытом контейнере.

Три основных компонента системы радиочастотной идентификации:  
считыватель или сканер (ридер);  
транспондер (в обиходе - метка, бирка, у специалистов - таг (*tag*));  
компьютерная система обработки данных.

*Считыватель* подключается к бирке по радиосвязи, чтобы снять с нее информацию и передать в базу данных. У него имеются приемопередающее устройство и антенна для обмена сигналами с *транспондером*. *Компьютерная система* проверяет, декодирует и сохраняет данные для последующей передачи (если такая передача необходима).

*Считыватель* излучает электромагнитные волны определенной частоты, для того чтобы активизировать метку и снять (записать) данные. Расстояние, на котором он может работать, варьируется от нескольких миллиметров до десятков метров в зависимости от мощности излучения и используемой радиочастоты (чем выше диапазон частот системы *радиочастотной идентификации*, тем расстояние больше). Оказавшись в зоне излучения, радиочастотная метка определяет сигнал активации. *Считыватель* декодирует данные, зашифрованные во внутренней цепи метки (чипе), и они передаются в базовый компьютер для обработки.

*Транспондер* оснащен интегральной микросхемой (чипом) для управления связью со сканером и оборудован антенной. Память чипа содержит идентификационный код или другие данные. *Транспондер*, получив сигнал от сканера, передает ему данные, сохраненные в памяти. При этом нет необходимости в контакте или прямой видимости между ними, поскольку радиосигнал легко проникает через неметаллические материалы.

*К преимуществам* технологии радиочастотной идентификации *можно отнести:*

- быстрое и точное считывание данных;
- способность работать даже в агрессивных средах;
- возможность распознать информацию через слой грязи, краски, сквозь воду, пластмассу, древесину;
- практически неограниченный срок эксплуатации при пассивном исполнении;
- аккумуляция в транспондере большого объема информации;
- невозможность подделки;

способность не только считывать, но и записывать в транспондер необходимую информацию.

*Технологии радиочастотной идентификации* имеют широкое применение. Благодаря им осуществляются следующие операции:

электронный контроль доступа и перемещений персонала на территории предприятий и складов;

управление производством, товарными и таможенными складами, магазинами;

выдача и перемещение товаров и материальных ценностей;

автоматический сбор данных и, при необходимости, начисление оплаты на железных дорогах, платных автомобильных дорогах, грузовых станциях и терминалах;

планирование движения автотранспорта с учетом интенсивности графика, контроль и управление этим процессом, выбор оптимальных маршрутов;

управление движением общественного транспорта и оптимизация пассажиропотоков;

защита дорогих изделий на складах и в магазинах;

защита и сигнализация на транспортных средствах.

Системы радиочастотной идентификации применяются во всех случаях, когда требуются оперативный и точный контроль, отслеживание и учет многочисленных перемещений различных объектов.

По единодушному мнению специалистов, *технологии радиочастотной идентификации* и электронные товарные коды традиционной технологии штрихкодов относятся к категории технологий, которые несут с собой кардинальные изменения. Их внедрение во все бизнес- процессы взамен традиционной технологии штрихкодов (вне зависимости от места в стоимостной, цепочке) - дело времени.

Следует признать, что в западном обществе наблюдается определенное противодействие распространению *технологии радиочастотной идентификации*. Так, в США и Европе защитники прав потребителей опасаются, что с помощью бирок *технологии радиочастотной идентификации* на товарах розничной торговли компании могут отслеживать пристрастия потребителей, а это расценивается как вторжение в личную жизнь людей. Для того чтобы успокоить общественность, центр *Auto-ID (Automatic identification - Автоматическая идентификация)* и исследовательский консорциум *технологии радиочастотной идентификации*, размещающийся в Массачусетском технологическом институте, разработали способ отключения бирок *технологий радиочастотной идентификации* на выходе из предприятий розничной торговли. Некоторые производители уже начали выпускать бирки с такой функцией.

Большинство аналитиков уверено, что использование *технологии радиочастотной идентификации* значительно повышает качество

обслуживания и даст преимущества, перевешивающие призрачные страхи в связи с нарушением конфиденциальности.

### **3. Электронная коммерция в международной логистике**

*Электронная коммерция* - обобщенное название для ряда технологий, позволяющих повышать эффективность торгового процесса в целом. Продавцы расширяют свое присутствие в сети Интернет, создавая интернет-магазины, которые предоставляют возможность просматривать и выбирать товары, изучать каталоги услуг. При этом обеспечивается безопасность операций оплаты.

*Разновидности* электронной коммерции:

сделки «*бизнес - бизнес*» (*business - to-business transactions*) - покупатели записывают счет покупки на проверенный банковский счет;

сделки «*бизнес - потребитель*» (*business - to-consumer*) - товары оплачиваются конечными покупателями.

*Неотъемлемые* компоненты электронной коммерции:

факс;

*электронный обмен данными* (Electronic data interchange - EDI);

электронная почта;

голосовая почта;

электронные каталоги;

электронная передача фондов;

технологический обмен данными;

электронные формы;

поток работ.

Их активность поддерживается электронными и телекоммуникационными средствами, включая сеть Интернет.

*Электронная коммерция* - эффективный инструмент, позволяющий передавать информацию и товары от производителей и поставщиков прямо конечному потребителю. В современных моделях бизнеса *частью объединенной стратегии электронной коммерции является логистическое управление.*

Достоинства электронной коммерции с позиции покупателя:

доступ к большому объему информации - текущим предложениям, изучение которых предшествует принятию решения о покупке. Интерактивность сети и система гипертекста позволяют полностью контролировать сбор информации. Потребитель сам решает, где и что конкретно ему следует искать;

более легкое (ускоренное и упрощенное) исследование рынка и сравнение товаров и услуг. Покупатель внимательно изучает свою покупку в режиме реального времени (*on-line*), отыскивает в сети товары и услуги, которые трудно найти традиционными способами;

низкие цены как следствие конкуренции, разгорающейся из-за большого числа фирм, действующих на электронном рынке. Они вынуждены снижать цены, при том, что качество и выбор становятся лучше.

Достоинства электронной коммерции с позиции продавца:

лучшая сеть распространения товаров и услуг, особенно информационных. Продавцы и покупатели могут устанавливать непосредственный контакт, при этом стоимость некоторых транзакционных издержек и время на заключение сделок сокращаются по сравнению с традиционными способами коммуникации, что делает процесс коммерции более эффективным. Происходит глобализация сетевой экономики. Несмотря на все это, нужно учитывать реалии рынка;

бизнес в сети, отводя ведущую роль покупателю, позволяет фирмам собирать информацию о них, проводить мониторинг потенциальных потребителей. Однако требуется дальнейшее развитие технологий, для того чтобы использовать эти выгоды в полной мере;

маркетинговые коммуникации характеризуются доступностью информации о фирме и внутренним пользователям, и потребителям, и конкурентам. Тесное интерактивное взаимодействие с покупателем - то, чего не добиться в таких масштабах с помощью традиционных средств коммуникации.

Сайты в сети работают круглосуточно. Покупатель получает столько информации, сколько ему нужно. В свою очередь и продавец получает информацию о покупателе, позволяющую усовершенствовать процесс обслуживания и оптимизировать специализацию фирмы.

Достоинства операционные:

уменьшение числа ошибок;

сокращение затрат времени на передачу информации;

снижение стоимости информации за счет ее получения в режиме реального времени (*online*);

облегчение доступа на некоторые труднодоступные сегменты рынка (особенно географически удаленные рынки);

ускорение различного рода операций.

В последние годы значительно выросли объемы использования Всемирной паутины (*world wide web*) как средства торговли и коммерции, совершенствовалась ее технология. Интернет перестал быть вспомогательным средством коммуникации и доказал свой огромный коммерческий и торговый потенциал в области обмена товарами и услугами, потеснив традиционные методы торговли с их необходимостью перемещений на большие расстояния. Совершенствование технологий продвигает бизнес на отдаленные рынки. Еще недавно концерты в режиме реального времени (*on-line*), заказ кино- и видеофильмов казались фантастикой, а сегодня стали едва ли не обыденными услугами для значительной аудитории пользователей. Электронная коммерция растет быстрыми темпами, и многие технологи-аналитики предсказывают бум в интернет-торговле.

Различают *площадки закупочные, сбытовые, многоотраслевые, отраслевые и продуктовые*. Каждый вид имеет как преимущества, так и недостатки, однако все они способствуют снижению издержек предприятий.

По оценке специалистов, экономия от использования схем *электронной торговой площадки* может достигать 15% со стороны закупок и 22% - со стороны сбыта.

*Корпоративные закупочные и сбытовые площадки* создаются одним либо несколькими покупателями или продавцами с тем, чтобы перенести в сеть Интернет отношения с существующими партнерами компании, автоматизировать процесс обмена информацией с контрагентами, сэкономить время и деньги на операциях по сбыту и закупке продукции.

*Многоотраслевые, отраслевые и продуктовые площадки* создаются третьими сторонами - технологическими компаниями, ассоциациями, банками, информационными агентствами, торгово-промышленными палатами и другими субъектами рынка. Высокая концентрация участников рынка усиливает конкуренцию поставщиков на таких площадках, однако размещение рекламы всегда дает шанс выделиться из общей массы. Покупателям также выгоднее посетить отраслевой портал, вместо того чтобы блуждать в поисках необходимой продукции по сайтам отдельных поставщиков.

*Стандартный сервис площадок* - это предоставление клиентам возможности размещать заявки на покупку (продажу) какой-либо продукции. Если ранее такая услуга была бесплатной на большинстве площадок, то все чаще появляются площадки, практикующие взимание абонентской платы со своих клиентов.

Преимущества электронных торговых площадок *особенно наглядны в следующих случаях:*

если рынки обширны, а потенциальные поставщики на них многочисленны и территориально рассредоточены;

спецификация продуктов и информация о них быстро меняются;

огромное разнообразие свойств и характеристик продукции усложняет процесс выбора покупателем.

Торговые электронные площадки *разделяются на* четыре типа:

*вертикальные* - специализируются на товарах (услугах) конкретной отрасли;

*горизонтальные* - предназначены для операций с товарами (услугами) ряда организаций из различных рыночных сегментов, и не замыкаются в рамках отдельной отрасли. Они эффективны в области оплаты и предоставления банковских услуг, осуществления поставок;

*площадки поставщика (покупателя)* - контролируются, как правило, группой поставщиков;

*нейтральные* торговые площадки.

На торговой площадке, как правило, существует процедура *авторизации* участников. Желющие присоединиться к пользователям проходят процедуру регистрации, сообщая о себе всю необходимую информацию, а взамен получают ключ (логин - имя, пароль), по которому система опознает пользователей, прежде чем предоставить им доступ к своим ресурсам.

*Электронные аукционы* проводятся на расстоянии (дистанционно), так что в отличие от обычного аукциона пользователи могут участвовать в них, находясь за много километров от места проведения. Ставки делаются через интернет-сайт или компьютерную программу аукциона.

*Разновидность веб-аукциона:* английский, голландский, закрытые торги и обратные заявки.

*Английский* - подаются заявки с более высокой ценой, чтобы в итоге получить максимальную цену на выставленный продукт.

*Голландский* - аукционист начинает с высокой цены, поэтапно ее снижая, пока не получит заявку. Успешный участник получает возможность выбрать, покупать ли по данной цене всю выставленную партию или только ее часть. На оставшиеся в лоте товары аукционист снова повышает цену предложения, а затем снижает ее по шагам, действуя точно так же, как в отношении полной партии, до тех пор, пока не будет продана оставшаяся часть, либо пока не будет достигнута цена, на которой он должен остановиться и больше не продавать.

*Закрытые торги* - процесс, напоминающий тендер. Потенциальный покупатель предлагает претендентам подать свои предложения к определенной дате и установленному времени в закрытом формате. В конкретный день и час представители покупателя оценивают и сравнивают заявки по критериям рейтинга. Побеждает заявка, набравшая максимальное количество баллов по этим критериям. Если несколько заявок получают одинаковую оценку, лидером становится заявка с лучшей для покупателя ценой.

*Обратные аукционы* - закупающие организации размещают заявки с параметрами необходимых им товаров, в том числе информацией о цене, которую они готовы заплатить, а поставщики конкурируют друг с другом, предлагая свои цены за эти товары. Процесс должен уложиться в установленный период времени. Обратные аукционы особенно эффективны в условиях неопределенности размера рынка и готовности продавцов участвовать в поставках, а также когда планируется покупка товара в крупных объемах, для которых можно установить четкие спецификации, либо когда продаются избыточные активы.

Аукционы доказали свою выгоду как отрасль электронной коммерции. Они обеспечивают ряд преимуществ: экономию рабочего времени и денежных средств, территориальную независимость (участие в торгах возможно из любой точки мира).

#### **4. Геоинформационные системы и системы глобального позиционирования в международной логистике**

*Геоинформационная система (geographical information system - GIS)* - автоматизированная информационная система, предназначенная для сбора, хранения, обработки, отображения, распространения пространственно-временных данных, а также обеспечения доступа к ним. Другими словами, это расширенная форма базы данных, в которой каждый объект, кроме

традиционных атрибутов, характеризуется своим географическим положением. *Геоинформационная система* обеспечивают отображение местонахождения объектов на электронных картах, моделирование и планирование транспортных потоков, мониторинг состояния транспортных систем в пространстве и времени.

Основные задачи, решаемые с привлечением потенциала геоинформационной системы:

поиск и рациональное использование природных ресурсов; территориальное и отраслевое планирование и управление размещением промышленности, транспорта, сельского хозяйства, энергетики, финансов;

обеспечение комплексного и отраслевого кадастра (списка всех ресурсов в полном объеме);

мониторинг экологических ситуаций и опасных природных явлений, оценка техногенных воздействий на среду и их последствий, обеспечение экологической безопасности страны и регионов, экологическая экспертиза;

мониторинг условий жизни населения, контроль в сферах здравоохранения и рекреации, социального обслуживания, обеспеченности работой и др.;

сопровождение деятельности органов законодательной и исполнительной власти, политических партий и движений, средств массовой информации;

обеспечение деятельности правоохранительных органов и силовых структур;

помощь в научных исследованиях и образовании;

картографирование (комплексное и отраслевое) - создание и обновление тематических карт и атласов, оперативное картографирование.

По территориальному охвату различают следующие геоинформационные системы:

глобальные геоинформационные системы (*global geographical information system*), международные;

национальные геоинформационные системы (*national geographical information system*), зачастую имеющие статус государственных;

региональные геоинформационные системы (*regional geographical information system*);

локальные (местные) геоинформационные системы (*local geographical information system*).

Геоинформационная технология использует два принципиально различных типа данных - пространственные и атрибутивные.

Если пространственные данные служат основой для создания базовой карты, то атрибутивные - определяют специфику этой карты.

В геоинформационных системах соединяется информация о географической точке и о находящихся в ней объектах.

Приложения геоинформационной технологии в сфере международной логистики весьма разнообразны. Они позволяют создавать новые данные,

связывать их с пространственной информацией, выявлять особенности и взаимосвязи, не всегда очевидные в таблицах, диаграммах и графиках.

К функциям, выполняемым благодаря применению геоинформационных систем, относятся:

- демографический анализ;
- доставка товаров и маршрутизация;
- выбор и анализ местоположений;
- маркетинговый анализ и планирование.

Достоинства применения системы глобального позиционирования (GPS):

- полнота и достоверность данных о движении и состоянии удаленных объектов, готовность этих данных к визуальному отображению и автоматической обработке;

- повышение скорости и точности работы диспетчера благодаря удобному и наглядному представлению местоположения и данных об объекте в привязке к спутниковой карте;

- снижение уровня финансовых потерь предприятия за счет пресечения возможностей кражи товаров и нецелевого использования транспорта;

- улучшение обслуживания клиентов предприятия и взаимоотношений с партнерами в условиях оптимизации работы транспортной составляющей;

- пресечение попыток угона транспортных средств и сокращение времени, необходимого на устранение последствий дорожно-транспортных происшествий (ДТП);

- снижение расхода горючего, смазочных материалов, запчастей при сохранении и увеличении объема перевозимых грузов;

- возможность проведения достоверного оперативного анализа эффективности перевозок в любой момент времени;

- возможность получения информации в объеме, достаточном для проведения любого анализа;

- автоматизация контроля и мониторинга транспортных средств и сотрудников предприятия;

- повышение уровня дисциплины персонала;

- увеличение степени прогнозируемости развития предприятия и достоверности экономического планирования;

- обеспечение безопасности перевозок;

- снижение сумм страховых взносов;

- минимизация влияния человеческого фактора на систему контроля и управления в целом.

На сегодняшний день *GPS-мониторинг* широко используются в работе предприятий-

- участников международных цепей поставок с относительно крупным автопарком и более или менее масштабной транспортной деятельностью. По оценкам экспертов, это позволяет существенно сократить расходы на обслуживание подвижного состава, снизить убытки от простоев, повысить эффективность функционирования международной цепи поставок.

## Тема 8. Риски в международной логистике

1. Проблема рисков в международной логистической деятельности
2. Основные виды рисков в международной логистической деятельности
3. Управление рисками в международных цепях поставок

### 1. Проблема рисков в международной логистической деятельности

*Проблема рисков* - одна из ключевых в международной логистической деятельности. Она связана с возможностью наступления каких-либо неблагоприятных событий и составляет объективно неизбежный элемент принятия и исполнения практически любого решения. Следовательно, прежде чем предпринимать определенные шаги, необходимо сначала выявить риски, оценить их, а затем устранить (если это возможно) или хотя бы снизить до приемлемых границ.

*Главной причиной возникновения рисков* в международной логистической деятельности является *неопределенность*, которую порождают следующие факторы:

постоянная нестабильность процессов, трудно поддающихся реальному прогнозированию - *экономических* (научно-технический прогресс, потребительский спрос и т.п.) и *природных*;

неполнота информации об экономических процессах, часто обусловленная ограниченностью ресурсов (материальных, финансовых, временных, технических, трудовых), с которой сталкиваются субъекты предпринимательской деятельности при принятии конкретных решений;

организованная неопределенность, связанная с укрытием объективной информации по экономическим, политическим и другим причинам;

отсутствие четко определенных целей и критериев оценки деятельности предприятия.

Нередко под *риском* подразумевают опасность потери ресурсов компании, недополучения

доходов, появления дополнительных, непредусмотренных расходов и т.п.

*Риск* – это неопределенность хода, исхода и последствий отдельных операций (сделок), направлений и сегментов работы, деятельности компании в целом.

Это неполная (недостаточная) информация (знание) об эффективности планируемых или уже проводимых операций. Иначе говоря, риск - это ни что

Процесс идентификации рисков включает *последовательные процедуры* по определению:

источников(причин)рисков;

возможных для данного проекта типов рисков;

категорий оценки рисков, критериев и параметров для оценки каждого типа риска, их сравнения и последующего суммирования;

граничных условий для оценки рисков и приемлемого уровня каждого из них;

зон повышенного риска;

временной последовательности возникновения различных видов рисков с привязкой к соответствующим этапам осуществления коммерческого проекта;

вероятности возникновения разных типов рисков с оценкой ущерба от них и графическим отображением рисков в координатах «*Величина потерь / Вероятность*».

*Завершающая процедура* - вербальное описание и графическое представление рисков с оценкой возможности их возникновения.

Основные источники возникновения рисков:

финансовые и экономические условия предпринимательской деятельности;

организация выполнения и управления проектом (менеджмент проекта);

политические условия предпринимательской деятельности;

обстоятельства, связанные с выполнением коммерческого проекта;

физические повреждения материальных ценностей;

конструктивные, технологические особенности коммерческого проекта;

утечка конфиденциальной информации;

стихийные бедствия;

экологические условия и др.

Чаще всего возникают и характеризуются как наиболее весомые *риски финансовые*, а также *риски менеджмента проекта*.

После выявления факторов рисков, свойственных анализируемому проекту, составляется их предварительный перечень, который и служит основой для последующего анализа и оценки рисков.

*Анализ и оценка рисков* - это необходимо, чтобы определить, насколько реален риск и какова величина возможных потерь. Зная степень опасности, хозяйствующий субъект постарается обеспечить защиту от катастрофических убытков и минимизировать затраты на прирост стоимости капитала.

Принципиальные цели учета и управления риском:

обеспечение экономической прибыльности проекта для предприятия;

достижение полезности и ценности для общества;

общественное одобрение, публичное признание проекта (в плане его воздействия на окружающую среду и т.д.), снятие политических проблем.

Алгоритм расчета и анализа рисков:

моделирование последствий каждого фактора риска;

определение реальной (прогнозируемой) возможности появления каждого фактора риска и потерь (в денежном выражении);

временное распределение рисков (с учетом свойства многих рисков сосредоточиваться на начальных этапах реализации проекта и рассеиваться к окончанию работ);

построение структурно-элементной модели факторов риска с идентификацией каждого фактора и его количественной оценкой;

ранжирование факторов риска по значимости, выбор наиболее опасных (угрожающих) рисков;

создание базы данных (базы знаний) по аналогичным проектам о приемлемости того или иного уровня (фактора) риска;

выбор альтернативных критериев для выработки стратегии управления риском;

максимизация ликвидности;

максимизация прибыльности для фиксированных уровней ликвидности и риска;

минимизация риска для фиксированных уровней ликвидности и прибыли (рентабельности).

Основные критерии идентификации и оценки рисков:

приемлемая точность оценки количественных характеристик риска;

степень значимости различных факторов риска для стоимости проекта (учитывается на разных стадиях анализа в проекте, коммерческом предложении и т.д.);

потенциальные дополнительные затраты, связанные с условиями контракта (участие заказчика в работах, бонусы (их размеры и время введения), затраты при увеличении продолжительности или отсрочке начала проекта, штрафы (из-за плохой работы компании, низкого качества выпускаемых товаров, ответственности за брак и т.д.);

финансовые риски (неплатежеспособность, потоки наличных денег, отмена (аннулирование) или падение стоимости ценных бумаг и гарантий, налоги и пошлины и т.д.);

стоимостная оценка скрытых неблагоприятных факторов.

*Разработка стратегии и тактики управления рисками.* Управление рисками предполагает правильное понимание (осознание) степени риска, который постоянно угрожает людям, имуществу, финансовым результатам хозяйственной деятельности.

*Стратегия риск -менеджмента* - искусство управления риском с целью его снижения, основанное на прогнозировании возможности появления риска и предварительном заключении о степени его неблагоприятного влияния на исход сделки.

Ключевые принципы стратегии риск - менеджмента:

максимум выигрыша;

оптимальное сочетание выигрыша и величины риска;

заданная вероятность или допустимый разброс результата.

По итогам идентификации и анализа рисков выбирается *установка* по их разрешению:

*уклонение от риска* - отказ от проведения каких-либо действий, ведущих к появлению риска;

*уменьшение риска* - сокращение вероятности появления риска и объема потерь;

•*оптимизация (избежание) риска* - простое уклонение от мероприятия, связанного с

риском;

•*принятие (удержание) риска* - оставление риска за субъектом бизнеса с возложением на него полной ответственности за возможные последствия;

*распределение (передача) риска* - субъект передает ответственность за риск кому-то другому, например страховой компании..

Основные тактические приемы снижения риска:

*диверсификация* - процесс распределения средств между различными объектами вложения капитала, которые непосредственно не связаны между собой, с целью снижения степени риска и потерь доходов;

*лимитирование концентрации риска* - установление лимита, т.е. предельных сумм расходов, продажи, кредита и т.п.;

*самострахование* - предприниматель предпочитает подстраховаться сам, чем покупать страховку в страховой компании;

*страхование риска* - субъект бизнеса готов отказаться от части своих доходов, чтобы избежать риска, т.е. он готов заплатить за снижение степени риска до нуля;

*хеджирование (от [англ. hedge](#) - страховка, гарантия)* - это метод страхования валютных рисков. Контракт на страхование называется *хедж*. Существуют две операции хеджирования: на *повышение*, на *понижение*.

Разработка и осуществление конкретных процедур управления рисками, а именно:

создание баз данных, баз знаний и моделей для принятия решения о приемлемости каждого конкретного риска;

разработка процедуры оценки рисков и ее реализация;

оценка рисков в каждый данный момент с демонстрацией результатов заказчику, властям и т.д., что позволяет избежать дорогостоящих задержек;

определение четкой зависимости между методами и результатами учета рисков;

создание информационной базы для оперативного регулирования рисков;

разработка методов и средств управления рисками для уменьшения рисков;

создание или использование имеющейся программной (компьютерной) поддержки вышеперечисленных процедур;

обеспечение кадровой поддержки.

Условия, повышающие уровень рисков:

возникновение проблем внезапно, вопреки ожиданиям;

несоответствие поставленных новых задач прошлому опыту или крайняя недостаточность такого опыта;

принятие оптимальных для конкретной ситуации мер тормозится из-за существующего порядка, несовершенства законодательства, отсутствия достаточной информации.

## 2. Основные виды рисков в международной логистической деятельности

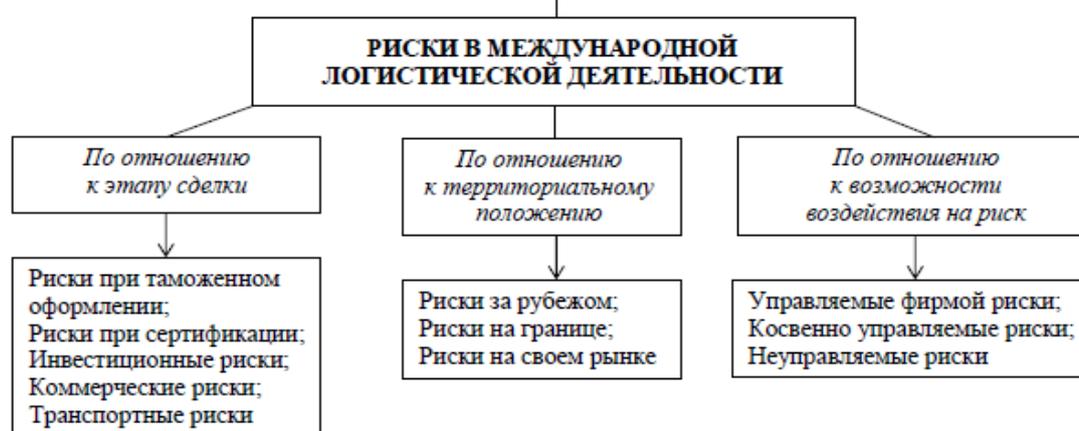


Рисунок 8.1 – Виды рисков в международной логистике

*Различают* политические и макроэкономические страновые риски.

*а) Политический страновой риск* - возможность возникновения убытков или сокращения размеров прибыли вследствие проведения государственной политики. Имеются в виду возможные изменения в курсе правительства, перемены в приоритетных направлениях его деятельности.

Особую актуальность приобретает *политический страновой риск* при заключении контрактов с компаниями-резидентами страны с нестабильной политической ситуацией.

*Показатели*, по которым оценивают ситуацию в стране: политическая стабильность; экономическая стабильность; валютная стабильность; наличие или отсутствие ограничений на перевод капитала и прибылей; защита технологий; отношение к иностранным инвестициям; ограничения и льготы в рамках системы регулирования инвесторов; культурное взаимодействие.

*б) Макроэкономические страновые риски* связаны с платежным потенциалом страны- дебитора, поэтому при осуществлении международной логистической деятельности необходимо, прежде всего, изучить макроэкономические показатели и рыночный потенциал.

*Объекты анализа при учете макроэкономических страновых рисков:*  
внутренняя экономика своей страны;  
экономика страны партнера;  
задолженность государства (внутренняя и внешняя).

При заключении любой сделки по внешнеэкономическим контрактам, необходимым условием снижения риска является *проверка другой стороны (партнера) на надежность*.

*Возможны* два способа оценки предполагаемого партнера:  
самостоятельно;  
с использованием профессиональных услуг специальной организации.

Выбор того или иного способа оценки предполагаемого партнера зависит от наличия предпочтений и финансовых возможностей.

Действия, предпринимаемые для минимизации рисков по хозяйственным контрактам, представлены в таблице 8.1.

Таблица 8.1 – Действия, предпринимаемые для минимизации рисков по хозяйственным контрактам

<i>Вид риска</i>	<i>Возможные действия предпринимателя</i>
Несоблюдение партнером обязательств по контракту	1. Составление протокола о намерениях, где оговаривается срок, в течение которого обе стороны, заключившие контракт, могут внести изменения;
	2. Указание в протоколе о намерениях размера материальной ответственности сторон в случае отказа от подписания контракта;
	3. Вступление контракта в силу не с момента его подписания, а с момента согласования;
	4. Указание в контракте условий рассмотрения споров через третейский суд;
	5. Введение в контракт системы штрафных санкций за каждое взятое обязательство по контракту (размер санкций определяется по договоренности обеих сторон);
	6. Введение условий уплаты неустойки в размере 0,4 % за каждый день невыполнения обязательств;
	7. Указание в контракте, что действие форс-мажорных обязательств не приводит к освобождению от ответственности.
Неплатежеспособность партнера	1. Вступление контракта в силу после поступления средств на расчетный счет исполнителя;
	2. Передача права собственности заказчику только после 100%-й оплаты;
	3. Использование услуг банка по аккредитивной форме расчетов;
	4. Введение в контракт условия залоговых платежей;
	5. Заключение с банком договора на факторинговое обслуживание возможной дебиторской задолженности.

*Группа маркетинговых рисков* в международной логистической деятельности связана с возможностью продвижения и реализации товаров на рынках сбыта.

*Основные маркетинговые риски* в международной логистической деятельности:

- информационный;
- инновационный;
- отраслевой.

*Информационный риск* - риск отсутствия, неопределенности или недостоверности информации. Это может быть информация, касающаяся юридической подготовки контракта, положения партнера или его банка, состояния рынка товаров (услуг), составляющих предмет контракта.

Успешная сбытовая политика на международных рынках требует их тщательного ситуационного анализа с учетом около 250 различных показателей.

Результат формулируется в виде ответов по следующим пунктам:

- размер потенциального рынка;
- динамика роста торговли новым товаром;
- рыночная перспектива на ближайших 10 лет;
- сезонность товара;
- стоимость товара по сравнению с местными аналогами;
- потребность товара по регионам;
- частота покупок товара;
- отношение к некоторым специфическим свойствам;
- отношение к товару торговых посредников;
- упаковка (потребность в ней);

вид активности конкурентов;  
необходимый объем рыночных исследований для приспособления к рынку;  
торгово-политическая обстановка;  
наличие ограничений на торговлю;  
отношение к потенциальным покупателям;  
эффективность рекламы;  
информация о рынке.

Оценку данных характеристик целесообразно проводить с помощью экспертных или маркетинговых систем, позволяющих учитывать неопределенность информации о данном рынке. Имея представление о потенциале рынка, возможных потерях при его освоении, можно со знанием дела принимать решение о вхождении на него.

*Инновационный риск* - возможность потерь при вложении коммерческой организацией средств в производство новых товаров и услуг, если они не найдут ожидаемого спроса на рынке.

*Отраслевой риск* - возможность потерь в результате изменений в экономическом состоянии отрасли. При его оценке принимается в расчет степень этих изменений как внутри отрасли, так и в сравнении с другими отраслями.

Таким образом, необходимо проанализировать:

деятельность предприятий данной отрасли и смежных отраслей за определенный период времени;

степень устойчивости деятельности предприятий данной отрасли по сравнению с экономикой страны в целом;

результаты деятельности различных коммерческих организаций внутри одной и той же отрасли.

Классификация транспортных рисков впервые была разработана Международной торговой палатой в Париже 1919 г. и унифицирована в 1936 г.

*Риски, связанные с основными положениями внешнеэкономического договора* - это риски, обусловленные различными невыгодными моментами, а также неточностями, допускаемыми при составлении договора (контракта).

Ради недопущения контрактных рисков необходимо в первую очередь предотвращать возможность различных ошибок, избегать неопределенности в изложении условий договора, которая позволила бы кому-либо из партнеров нарушить интересы другой стороны. Важно четко излагать каждый пункт договора, вкладывая необходимый смысл и не допускать разночтений.

Во избежание возможных рисков потерь следует очень серьезно подходить к разработке валютно-финансовых условий, имея в виду обеспечение собственной выгоды.

Валютный риск имеет два основных аспекта:

риск выбора валюты (не исключено, что выбранная для финансовых операций твердая валюта начнет терять свою реальную стоимость в случае усиления инфляционных процессов в стране ее происхождения);

риск колебания курса валюты, порождающий финансовые потери при экспортно-импортных операциях (при снижении курса валюты потери несут экспортеры, при повышении - импортеры продукции).

Надежно застраховаться от рисков, связанных с основными положениями контракта как ключевыми позициями внешнеэкономической операции, помогает участие в заключении контракта наиболее подготовленных юристов, логистов и аналитиков специализированных фирм, имеющих опыт составления подобных документов.

*Риски реализации товаров* возникают в процессе реализации товаров и услуг, произведенных или купленных предприятием (предпринимателем).

Это наиболее широкий спектр рисков различных видов, в который, в частности, входят:

риск отказа в регистрации товара в стране;

риск упущенной выгоды;

риск снижения доходности;

риск прямых финансовых потерь.

Основные причины возникновения рисков реализации:

сокращение объемов реализации в результате падения спроса (снижения потребности) на товар, реализуемый предприятием, вытеснение его конкурирующими товарами, введение ограничений на продажу;

повышение закупочной цены товара в процессе осуществления проекта;

непредвиденное снижение объема закупок в сравнении с намеченным, что сужает масштаб всей операции и увеличивает расходы на единицу объема реализуемого товара (за счет условнопостоянных расходов);

потери товара;

потери качества товара в процессе обращения, что приводит к снижению его цены;

превышение издержек обращения над запланированными в связи с выплатами штрафов, непредвиденных пошлин и отчислений, что вызывает снижение прибыли.

Степень, в которой возможно возникновение рисков реализации, составляет порядка 20% и зависит от каждой конкретной операции. Но влияние этих рисков весьма существенно. Они могут повлечь за собой проявление многих других рисков, так что сумма потерь окажется в несколько раз выше суммы контракта. Анализ рисков реализации достаточно сложен и проводится в комплексе с оценкой маркетинговой ситуации и анализом маркетинговых рисков.

*Риски, связанные с процессом, таможенного оформления товаров* образуют одну из основных групп рисков международной логистической деятельности.

Источники их возникновения:

несвоевременность проведения сертификации товара;  
неправильный расчет таможенных пошлин, акцизов, НДС и т.д.;  
несоблюдение требований по заполнению документов;  
неудовлетворительное информационное обеспечение сделки и связанное с ним невыполнение требований нормативных актов и указаний таможенных учреждений;

*выбор транспортного средства, не отвечающий требованиям*

### **3. Управление рисками в международных цепях поставок**

Современный международный рынок характеризуется высокой динамичностью и неопределенностью, причем его нестабильность год от года возрастает по следующим *причинам*:

повышение изменчивости спроса почти во всех отраслях промышленности;

значительное сокращение жизненных циклов товаров и технологий;

конкуренция за выведение новых товаров на рынок, которая делает труднопредсказуемым спрос на них в течение жизненного цикла;

хаос в цепи поставок, который вносят эффекты от рекламных акций (например, назначение торговых скидок при определенном размере заказа).

В то же время увеличивается уязвимость цепей поставок перед нарушениями (вплоть до разрывов). Это объясняется влиянием не только внешних событий (стихийные бедствия, забастовки, террористические акты и т.п.), но и трансформацией бизнес-стратегии. Многие предприятия столкнулись с изменением профиля риска в их цепи поставок после изменения собственных бизнес-моделей. Уязвимость цепи поставок могут увеличивать, например, внедрение принципов *бережливого управления*, переход к аутсорсингу и общая тенденция к сокращению базы поставщиков.

В связи с возможностью увеличения риска предприятиям целесообразно разрабатывать программы смягчения его последствий и управления им.

Для *определения профиля риска* целесообразно провести аудит его главных источников в цепи поставки и по итогам изучить возможные риски предприятия, исходящие из *пяти источников*:

*снабжение* - уязвимость предприятия перед нарушениями снабжения. Повышать риск могут такие факторы, как использование глобальных источников поставок, зависимость от ключевых поставщиков, слабое управление снабжением и т.д.;

*спрос* - степень изменчивости спроса, его способность увеличиваться вследствие эффекта кнута и зависимость от параллельных взаимодействий, т.е. от спроса на другой товар;

*ключевые производственные процессы* - их устойчивость, факторы колебаний параметров, «узкие места», дополнительные мощности;

*контроль* - вероятность нарушений и искажений из-за недоработки внутренних систем контроля. Практика показывает, что правила, регулирующие объем заказов, размеры партий и страхового запаса, бывают

далеки от реального спроса. Более того, устаревшие правила принятия решений и архаичные процедуры могут вызывать эффект хаоса;

*окружающая среда* - воздействие внешних сил часто оставляет «бреши» в цепи поставок. Характер и время чрезвычайных внешних событий не всегда предсказуемы, однако их возможные последствия необходимо проанализировать.

Руководителям высшего звена важно сознавать, что принимаемые ими стратегические решения прямо или косвенно воздействуют на *профиль риска*. Простой каталогизации рисков, с которыми может столкнуться предприятие, недостаточно. *Стратегическое управление риском* предполагает всеобъемлющее изучение внутренних процессов компании с точки зрения возникновения наиболее существенных и опасных угроз, а затем - исследование внешней среды с целью выявления исходящих от нее опасностей. Имея полную картину рисков, можно разрабатывать соответствующие стратегии их смягчения и противодействия им в чрезвычайных ситуациях. Даже если предотвратить разрывы не удастся, придуманные меры позволяют минимизировать их последствия. Главное - подготовить схемы ответных ходов и предусмотреть различные варианты развития событий. Необходимо обеспечивать устойчивость производственных операций, но одновременно вырабатывать умение быстро оправляться от потрясений и переходить к альтернативным вариантам действий по устранению разрыва.

Глобальные корпорации во многих отношениях подвержены одним и тем же рискам, и все же каждое предприятие имеет уникальный профиль риска, *стратегия управления* которым предполагает *шесть шагов*:

- определение приоритетных факторов прибыли;
- определение критической инфраструктуры;
- определение уязвимых мест;
- моделирование сценариев;
- разработка вариантов реакции;
- отслеживание внешних рисков.

*Планы* по смягчению риска бывают направленными на обеспечение либо *избыточности*, либо *гибкости*.

В традиционных подходах к управлению рисками основное внимание уделялось *избыточным* решениям, предполагающим увеличение запасов, создание резервных систем информационных технологий и телекоммуникаций, заключение долгосрочных контрактов с поставщиками. В целом это методы, эффективно защищающие от возможного риска, но одновременно требующие высоких затрат (явных или иногда скрытых), что может повредить конкурентоспособности предприятия.

Гибкие варианты реакции активизируют ранее не задействованные возможности цепи поставок, что позволяет управлять рисками в цепи поставок и вместе с тем улучшать конкурентный потенциал организации. Имеются в виду следующие *меры*:

проектирование товаров исходя из предвидения будущих изменений. Определяются общие комплектующие, и предусматривается возможность отсрочки окончательной модификации товара;

- сокращение сроков выполнения заказа;
- динамическое планирование запасов;
- обеспечение обзримости цепи поставок;
- обучение сотрудников взаимозаменяемости.

Инструменты и методы моделирования цепи поставок эффективны в оценке не только последствий кризисных сценариев, но также издержек и преимуществ альтернативных вариантов реакции.

*Отслеживание внешних рисков.* Для каждого уязвимого места можно подобрать несколько вариантов реакции, из которых выбирается наиболее пропорциональный риску с точки зрения как величины риска, так и вероятности его появления. Профиль риска компании динамичен (изменяются экономика и конъюнктура рынка, вкусы потребителей, нормативная правовая база, товары и процессы), поэтому следует регулярно обновлять карту рисков компании, заранее определив опережающие индикаторы для основных уязвимых мест цепи поставок. Система раннего предупреждения позволяет максимально быстро вводить чрезвычайные планы в действие.

Управление рисками в международной цепи поставок *можно представить как процесс из семи последовательных этапов:*

- уяснение действия цепи поставок;
- укрепление цепи поставок;
- определение критических путей;
- управление критическими путями;
- улучшение обзримости цепи;
- создание команды, ответственной за бесперебойность цепи поставок;
- работа с поставщиками и клиентами.

*Уяснение действия цепи поставок.* Отдельные компании проявляют поразительное невежество в принципах функционирования международной цепи поставок и не имеют представления о масштабах сети «предложение - спрос», частью которой сами же являются. Они понимают, что происходит в звеньях ниже по потоку, устремленному к рынку, но гораздо хуже ориентируются в особенностях процессов выше по потоку - начиная от поставщиков первого уровня. Те часто зависят от бесперебойности процессов поставщиков второго и даже третьего уровня.

*Укрепление цепи поставок.* Осуществляются меры по упрощению процессов, повышению их надежности и снижению вариативности.

*Вариации* увеличивают риски в международной цепи поставок, вносят нестабильность и непредсказуемость в результаты процесса. Один из способов снижения вариативности разработан в 1980-е годы компанией «Моторола» и позиционирован ею в качестве эффективного количественного метода, избавляющего производственные процессы от вариации и тем самым гарантирующего надежность продуктов компании.

Имеется в виду «шесть сигм» - управляемая методология постоянного улучшения, направленная на установление контроля над процессами и повышение их возможностей.

Цель «шесть сигм» - обеспечить вариативность производственных процессов на уровне, при котором процесс допускает всего три-четыре дефекта на миллион операций. Таким образом, снижаются потери, экономятся деньги и увеличивается удовлетворенность клиента. В реальности достичь качества такого уровня практически невозможно, что не мешает использовать «шесть сигм» в роли цели.

Сама методология состоит из пятиступенчатого цикла:

*определение* - что мы хотим улучшить;

*измерение* - каковы в настоящее время производительность, средние значения и вариация результатов процесса;

*анализ* - составление схемы процесса, анализ причинно-следственных отношений в действиях и определение их приоритетности;

*совершенствование* - реинжиниринг процесса в сторону упрощения;

*контроль* - оптимизация обзримости процесса при использовании статистического контроля; отслеживание результатов.

Сложность управления риском в международных цепях поставок может быть обусловлена несколькими факторами:

количеством предлагаемых продуктов и вариантов продуктов;

количеством комплектующих и сборочных узлов;

количеством поставщиков и клиентов и их местонахождением.

*Определение критических путей.* Поскольку цепь может состоять из тысяч узлов и соединений, необходимо выявить те из них, которые являются критически важными для выполнения миссии. Иначе говоря, оценивается, насколько тяжелые последствия для работы международной цепи поставок повлечет за собой отказ данного узла. Предприятие должно уметь определять, какие критические пути требуют управления и мониторинга для обеспечения бесперебойности цепи поставок.

О критичности пути обычно говорят следующие характеристики:

значительная продолжительность цикла, например, процесса пополнения запаса компонентов от размещения заказа до доставки;

единственный источник поставок, не имеющий краткосрочной альтернативы;

зависимость от конкретной инфраструктуры, например, от порта, способа транспортировки или информационной системы;

высокий уровень концентрации поставщиков и клиентов;

«узкие места» или «точки зажима» на пути потока материалов или продукции;

высокий уровень поддающегося определению риска, т.е. риска, связанного с поставками, спросом, процессом, контролем или окружающей средой.

Полезным инструментом при установлении приоритетов управления рисками в международных цепях поставок является анализ характера и

*последствий отказов (failure mode and effect analysis - FMEA)*. Он предполагает систематический подход к выявлению сложных участков системы, требующих особого внимания с точки зрения снижения риска сбоев. *FMEA* ассоциируется с *общим управлением качеством (total quality management - TQM)*, однако он особенно эффективен в управлении рисками в цепи поставок.

## 2. ПРАКТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

### 2.1 МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ «МЕЖДУНАРОДНАЯ ЛОГИСТИКА»

#### ТЕМА 1. СУЩНОСТЬ И ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЛОГИСТИКИ

##### Занятие 1.1

##### Контрольные вопросы

- 1) Какое основное различие между логистикой и международной логистикой существует? Что такое международная логистика? Что является объектом изучения международной логистики?
- 2) Определите цели и участников международной логистики
- 3) Что включает в себя управление международными цепями поставок? Какие методы решения логистических задач можно использовать при управлении международными цепями поставок?
- 4) Как функциональные циклы глобальной и внутринациональной логистики различаются по продолжительности и каково влияние этих различий на логистическое планирование?
- 5) Объясните, почему многоязычность мировой экономики затрудняет логистическую деятельность.
- 6) Почему глобальные операции требуют более гибкой логистической инфраструктуры, нежели операции на внутреннем рынке?
- 7) Каковы основные сложности координации запасов готовой продукции, необходимых для обслуживания международных рынков? Каким образом преодолеваются эти сложности?
- 8) Что такое глобализация экономики? Почему глобализация рассматривается как основной фактор развития международной логистики? Что является источником глобализации мировой экономики?
- 9) Почему экономический рост в мировой экономики является фактором развития международной логистики?
- 10) Почему формирование глобальных цепочек поставок в мировой экономики является фактором развития международной логистики?
- 11) Почему регионализация экономики в мировой экономики является фактором развития международной логистики?
- 12) Почему дерегулирование финансов и транспорта в мировой экономики является фактором развития международной логистики? Опишите основные изменения, связанные с дерегулированием транспорта, которые содействовали росту мировой торговли
- 13) Охарактеризуйте этапы региональной интеграции.
- 14) Охарактеризуйте интеграционные процессы в странах Европы. Как региональный фактор усиливает тенденцию к глобализации?
- 15) Какие изменения, предусмотренные концепцией единого Европейского рынка, оказывают влияние на международную логистику?

16) Как вы понимаете сочетание «макладорские операции»?

### **Задание 1. Кейс «Глобализация логистики»**

Миннесота Майнинг (ММ) является иллюстрацией примера успешно действующей глобальной компании. Примерно 50% поступлений на счета компании осуществляются от деятельности зарубежных филиалов и предприятий. ММ действует в 55 странах, где на ее предприятиях трудятся более 90 тыс. человек. Продукция компании — это более 60 тыс. наименований. Большое внимание компания уделяет НИОКРу, регулярно затрачивая на исследования и разработки более 6% от суммы всех поступлений. Компания проповедует принцип глобальной стратегии по всему земному шару. В странах Западной Европы ММ производит и реализует только ту продукцию, которая является результатом последних достижений науки и техники, включая технические новинки машиностроения и космических технологий. В Европе у компании действуют 50 межрегиональных центров, созданных на паритетных началах с местным капиталом.

В Азиатско-Тихоокеанском регионе ММ имеет собственные небольшие производства, изготавливающие некоторую продукцию и компоненты. В Японии у компании крупный научно-исследовательский центр. В Латинской Америке у ММ действуют заводы, продукция каждого из которых строго ориентирована на местный рынок, рынок этой конкретной страны.

Хотя в разных регионах у компании разные стратегии, тем не менее, ММ сформулировала единые основные принципы глобализации своей деятельности:

- быть впереди конкурентов;
- нанимать местный высококвалифицированный персонал;
- в любом месте начинать медленно, с небольших инвестиций, постоянно развиваясь и расширяясь;
- максимум гибкости и оперативной реакции на все новые возможности и новые условия.

Последнее время глобальная стратегия компании сочетается с глобализацией ее маркетинговых и логистических операций. Наличие производств компании в самых разных регионах земного шара потребовало создания единой стратегии и в области логистики. По мнению ММ понимание логистики 90-х годов и начала следующего века — это быть лучше в складских работах, упаковочных работах, обработке транспортной и товаросопроводительной документации, лучше обслуживать клиентов-покупателей, не допуская потерь груза в пути. Еще один путь — устранить излишние логистические издержки.

Одним из лозунгов компании в 90-х годах был лозунг - «Качество — это безотходное производство».

#### ***Задание.***

Какой стратегии придерживается компания?

Увяжите борьбу компании за качество логистических операций с указанным лозунгом.

## **Задание 2. Кейс «Юнисис Корпорейшин»**

Компания «Юнисис Корпорейшин» с капиталом в 8,7 млрд долларов была создана на основе слияния 2-х компьютерных компаний. В настоящее время компания собирается пересмотреть свою политику в отношении операций по логистике в Европейских странах.

«Юнисис» производит и продает компьютерную продукцию, от персональных компьютеров до сложных компьютерных систем. 70% всего компьютерного оборудования, продаваемого в Европейских странах, производится в США, Канаде, Бразилии и в странах Дальнего Востока.

Внедряя новую политику, компания начала с пересмотра своего положения на теперь уже едином европейском рынке. Анализ процессов организации и осуществления логистических операций показал, что «Юнисис» практически не контролирует процесс доставки товаров потребителям. В то же время имеются варианты совершенствования деятельности.

Первое – это создание интегрированной электронной системы по управлению доставкой товаров на основе системы ЭДИ (Electronic Data Interchange), применяемой для планирования, контроля за движением, выставления счетов и мониторинга поступающих средств за отгруженную продукцию.

Второе – это необходимость создания компьютеризированной системы прогнозирования уровней производства для планирования производства, расчета спроса и учета поставок комплектующих изделий. Система должна также помочь с управлением запасами.

Третье – «Юнисис» собирается централизовать управление запасами, а для этого можно сократить количество складских помещений. Было определено, что компании достаточно иметь пять основных центральных складов (distribution centers) и 14 небольших перевалочных баз. Таким образом, сократится 72% складской площади и на 76% - количество запасов, что сильно удешевит издержки содержания запасов.

И последнее, четвертое – компания решила сократить количество транспортных компаний, задействованных в обеспечении доставки товаров «Юнисис», при этом упор должен быть сделан на автотранспорт.

### ***Задание.***

Прокомментируйте действия «Юнисис» по совершенствованию своих логистических операций в условиях объединенной Европы.

## **Задание 3. Расчет вариантов закупки комплектующих товаров в разных регионах мира**

В фирму по оказанию логистических консалтинговых услуг обратился менеджер по логистике финской фирмы с вопросом: где его компании выгоднее покупать комплектующие для производимого оборудования: в Европе или в Юго-Восточной Азии (ЮВА)? Эксперт-консультант по логистике собрал исходные данные по нескольким вариантам, произвел варианты ответов и привел их в таблице.

**Таблица – Исходные данные**

<b>Исходные данные</b>	<b>Значения показателей</b>
<b>У</b> – удельная стоимость поставляемого груза, евро/куб.м	3000
<b>Тт</b> – транспортный тариф, евро/куб.м	105
<b>Пи</b> – импортная пошлина на товар из Юго-Восточной Азии, %	12
<b>Зп</b> – ставка на запасы в пути, %,	1,9
<b>Зс</b> – ставка на страховые запасы, %,	0,8
<b>Се</b> – стоимость товара в Европе, евро	108
<b>Са</b> – стоимость товара в Юго-Восточной Азии, евро	89

**Для решения задачи необходимо:**

- 1) рассчитать долю дополнительных затрат, возникающих при доставке товаров из Юго-Восточной Азии, в удельной стоимости поставляемого груза;
- 2) определить разницу между стоимостью товаров в Европе и в Юго-Восточной Азии (принять стоимость комплектующих в Юго-Восточной Азии за 100%);
- 3) сделать выводы.

## **Занятие 1.2**

### **Контрольные вопросы**

- 1) Сопоставьте два подхода к международной деятельности — с позиций национальной принадлежности и с позиций «предприятия без гражданства» по их влиянию на величину добавленной стоимости для потребителей.
- 2) Какое влияние дифференциация как стратегия усиления конкурентного преимущества фирмы оказывает на развитие глобальной логистики?
- 3) Какое влияние стратегический фокус как направление усиления конкурентного преимущества фирмы оказывает на развитие глобальной логистики?
- 4) В чем различие между глобальной компанией и компанией, просто оперирующей на международных рынках? Приведите примеры глобальных компаний в Республике Беларусь.
- 5) Охарактеризуйте основные способы реализации международных логистических стратегий
- 6) Опишите основные универсальные модели управления лог операциями в компании.
- 7) Охарактеризуйте рыночные и конкурентные барьеры
- 8) Охарактеризуйте финансовые барьеры и барьеры дистрибьюции?
- 9) Опишите основные предпосылки развития международной логистики?
- 10) Какие временные фазы жизненного цикла товара должны сокращаться и почему?
- 11) Охарактеризуйте современные тренды международной логистики.

### **Задание 1. Кейс «Глобализация логистики»**

Английская компания является поставщиком оборудования и запасных частей для текстильной промышленности России и некоторых стран СНГ. Основным поставляемым продуктом являются швейные иглы различных видов, чей износ происходит достаточно быстро и требует регулярных поставок из Англии.

Общие объемы поставок быстро изнашивающегося оборудования составляют примерно 350 т в год. Иглы, а также некоторые другие детали поставляются на швейные предприятия, расположенные в Петербурге, Москве, Новгороде, Иванове и Ярославле. Каждому предприятию в год необходимо до 30 т игл.

Иглы, составляющие почти 90% всех поставок, и др. детали, требующие регулярной замены, поставляются в Россию партиями весом около 30 т в порт Петербурга и далее переотправляются небольшими партиями весом от 2–3 и до 5 т в пять указанных городов. Поставки осуществляются в небольших контейнерах грузоподъемностью 2,5–5 т железнодорожным транспортом. Рассортировка игл по типам и по партиям осуществляется в Англии перед отправкой в Петербург.

Доставка игл на предприятия часто задерживается из-за дальности расстояния перевозки каждой отдельной поставки из средней части Англии (район г. Лидс) через Петербург в различные города России и перебоев в работе транспорта в связи с мелкой партийностью поставок из Петербурга в различные города.

Мелкая партийность требует более сложных транспортных затрат, чем если бы груз перевозился крупными партиями. На совещании Совета директоров английской компании обсуждался вопрос о перспективности российского рынка и о возможности расширения операций на нем за счет обслуживания большего количества швейных предприятий-партнеров в России, так как на текстильных предприятиях всегда имеется постоянная нужда в срочной замене швейных игл различных видов и типов.

На совещании отмечалось, что по поступившей из посольства информации, после развала СССР на территории России осталось только одно предприятие, производящее иглы, – в подмосковном городе Подольск. Остальные заводы остались на Украине и в Казахстане.

Сравнительный анализ игл английского производства и тех, которые изготавливаются в России, показал, что швейные предприятия России, работающие на отечественном оборудовании по крайней мере, частично могут использовать иглы английского производства.

На совещании Совета директоров английской компании было принято решение о создании отделения в России, основными функциями которого была бы концентрация и дальнейшее бесперебойное снабжение в первую очередь иглами, а также другими запасными частями швейных предприятий, с которыми уже заключены соглашения. А также быстрое реагирование на нужды большого количества швейных предприятий, разбросанных по

территории европейской части России, в отношении срочной поставки игл и другого изнашивающегося оборудования.

### **Задание**

В соответствии со всем вышеизложенным оцените правильность решения Совета директоров английской компании, исходя из:

- перспективности российского рынка для компании;
- наличия соответствующей нормативной и законодательной базы;
- благоприятности обстановки с точки зрения развития бизнеса.

Решите также вопрос о месторасположении отделения компании, исходя из:

- близости к поставщикам и рынкам сбыта продукции;
- возможности обеспечить быструю и бесперебойную поставку требуемого оборудования потребителям;
- местной обстановки в отношении условий развития бизнеса;
- наличия развитой инфраструктуры.

Определите, стоит ли компании строить собственный склад или арендовать существующие местные мощности;

Ориентироваться ли на осуществление поставок товара клиентуре железнодорожным транспортом или отдать предпочтение автомобильному. В последнем случае приобретать ли собственный автотранспорт или пользоваться услугами российских автопредприятий.

### **Задание 2. Выбор маршрута доставки.**

Компании «Производство инкорпорейтед» требуется переправить сборный груз с завода в Сыктывкаре, в Орли (Франция).

Требование заключается в том, что груз должен быть дополнительно оформлен и укомплектован в Москве. Начальство требует снизить логистические издержки до минимума, а также сократить число таможен на пути перевозки груза. Срок доставки не должен превышать 10 дней.

Логистики компании придумали несколько путей доставки груза:

- 1) Москва – Санкт-Петербург – Марсель – Орли
- 2) Москва – Калининград – Париж – Орли
- 3) Москва – Париж – Орли
- 4) Москва – Лион – Орли

Так как груз должен обязательно попасть в Москву, приведем данные для перевозки Сыктывкар — Москва. При перевозке будет использоваться автотранспорт. Стоимость – 16000р, время – 2 дня.

#### **Условия доставки груза:**

##### **1. Москва – Санкт-Петербург – Марсель – Орли.**

Из Москвы до Санкт-Петербурга автомобильным транспортом (тентованный автопоезд).

Из Санкт-Петербурга до Марселя морским транспортом. Прохождение Таможенного контроля в Марселе. Документы на перевозку заключаются в Санкт-Петербурге и проверяются в Марселе.

Из Марселя до Орли автотранспортом (тентованный автопоезд).

## **2. Москва – Калининград – Париж – Орли.**

Из Москвы до Калининграда либо автотранспортом, либо железнодорожным транспортом.

От Калининграда до Парижа автотранспортом, либо железнодорожным транспортом. Если используется автомобильный транспорт, то груз проходит таможенный контроль в Польше, а затем в Германии. Таможенного контроля между Германией и Францией нет, потому что обе страны состоят в едином торговом союзе (Евросоюз).

При перевозке груза железнодорожным транспортом от Калининграда до Парижа, таможенного контроля в Польше нет, потому что в таком случае поезд следует по территории Польши без остановок. Таможенный контроль груза проводится только в Германии.

От Парижа до Орли автотранспортом.

## **3. Москва – Париж – Орли.**

От Москвы до Парижа авиаперевозкой. Таможенный контроль проводится в Париже. При выборе авиатранспорта простой груза в аэропортах и на таможне значительно выше, чем при использовании других транспортов. Это связано с тем, что самолёты летают только в полностью загруженном состоянии.

От Парижа до Орли – автотранспортом.

## **4. Москва – Лион – Орли.**

От Москвы до Лиона авиатранспортом. Таможенный контроль проводится в Лионе.

От Лиона до Орли – автотранспортом.

Данные, необходимые для расчетов, приведены в таблице.

**Таблица – Исходные данные**

<b>№ п/п</b>	<b>Операция</b>	<b>Стоимость, руб.</b>	<b>Время, дней</b>
1	Авто Москва-Санкт-Петербург	7000	1
2	Морской Санкт-Петербург-Марсель	50000	10
3	Авто Марсель-Орли	6000	0,5
4	Авто Москва — Калининград	20000	5
5	Ж/Д Москва — Калининград	15000	3
6	Авто Калининград-Париж	30000	4
7	Ж/Д Калининград-Париж (без таможни в Польше)	45000	3
8	Авто Париж-Орли	6500	0,7
9	Авиа Москва-Париж	140000	0,8
10	Авиа Москва-Лион	120000	0,9
11	Авто Лион-Орли	7000	0,8

Продолжение таблицы

12	Таможня Питер-Марсель	5000	3
13	Таможня Калининград-Польша	3000	0,5
14	Таможня Польша-Германия	3000	0,5

15	Таможня Калининград-Германия	4500	1
16	Таможня Москва-Париж	6000	2,5
17	Таможня Москва-Лион	6500	2,5

Условные обозначения: авто - автотранспорт, Ж/Д – железнодорожный транспорт, Морской – морской транспорт, авиа – Авиатранспорт, таможня – таможенные операции.

### Занятие 1.3

#### Контрольные вопросы

- 1) Охарактеризуйте международные цепи поставок как объект международной логистики.
- 2) Что такое «улыбающаяся кривая»?
- 3) Каких участников выделяют в эталонной модели международной цепи поставок? Какие функции они выполняют?
- 4) Какие функции на предприятии, включенном в международную цепь поставок, относятся к внутренним?
- 5) Охарактеризуйте суть концепции формирования добавленной стоимости в цепях поставок.
- 6) Для каких целей в международной логистике может применяться SCOR-модель?
- 7) Назовите и охарактеризуйте главные географические факторы, влияющие на формирование международной цепи поставок.

#### Задание 1. Кейс «Компания «FMCG»

Мировой финансовый кризис 2009 г. заставил многие компании по-новому взглянуть на построение цепочек поставок. Не исключением стала и российская компания, занимающаяся импортом товаров группы FMCG (товары широкого потребления) и дистрибуцией на территории России.

Первоначальные условия, в которых работала фирма, были примерно следующие. Компания существовала на рынке 16 лет. Сектор — парфюмерия класса *mass market*, т.е. товар массового спроса, диапазон цен — 100-600 р. за единицу товара (отпускная цена). Поставщики — производители из стран ЕЭС (Франция, Италия, Великобритания), Латвия. Клиенты — оптовые покупатели практически из всех регионов России и сетевые магазины (АШАН, МЕТРО, российские ритейлеры).

На начало 2008 г. фирма работала с 25 поставщиками — производителями парфюмерии брендов, имеющих различную степень известности на рынке России. Товар отгружался с условиями отсрочки оплаты на 45-90 дней с момента поступления на российскую таможню. Условием отгрузки от поставщика было максимальное заполнение транспортного средства (фуры или 40-футового контейнера). В общем-то, благая цель (экономия на транспортных расходах) нередко оборачивалась тем, что поставщик «догружал» контейнер или фуру товаром группы С, который в данный момент был у него на складе в свободном остатке. Всего на начало проекта в рабочем прайсе значилось 8500 наименований товаров.

При этом проходя таможенное оформление, фирма, естественно,

оплачивала в полном объеме таможенные платежи, пошлину и НДС. Таким образом, пересекая границу, стоимость товара автоматически увеличивалась примерно на 40 %.

Склад в Москве представлял собой помещение площадью 3500 м<sup>2</sup> с хранением товара в два яруса. Примерно 4-5 месяцев склад был наполовину пуст (межсезонье). Оставшуюся часть года он был либо в стадии наполнения (под сезон) или переполнен. Кроме того, склад выполнял функции предпродажной подготовки товара (переупаковка, комплектование наборов, стикерование и т.п.).

Когда на рынке существенную роль начали играть ритейл-сети, фирма активно включилась в данный сектор рынка продаж. Первоначально предлагали сетям весь ассортимент по принципу «лишь бы зацепиться». В результате в матрицы сетей попали наименования практически всех поставщиков компании. И, как следствие, возникла необходимость 100% -го наличия на складе их ассортимента.

Кризис в экономике привел к целому ряду негативных для фирмы явлений:

- резкое сокращение размеров кредитования российскими банками;
- практически двукратное повышение стоимости кредитов;
- отказ поставщиков от предоставления длительной отсрочки оплаты, переход на частичную предоплату, сокращение сроков отсрочки оплаты до 30 дней;
- необходимость экономии на всех этапах движения товара;
- повышение требований к качеству и набору складских услуг. В связи с ужесточением условий предоставления кредитов клиентам компании заказы стали меньше. Доля розничного набора резко увеличилась и, как следствие, выросли требования к упаковке. Появилась потребность переупаковки в коробки с меньшей вместимостью и т.п.

В это непростое время, взвесив сильные и слабые стороны своего бизнеса в целом, фирма убедилась, что именно товар класса *mass market* имеет все перспективы успешного продвижения в период кризиса. Поэтому фирма решила воспользоваться ситуацией, существенно увеличить свою долю рынка и выйти в лидеры продаж в своем секторе.

Были реализованы следующие действия:

1. По ассортименту. Был выделен «топовый список» наименований, являющихся основным конкурентным преимуществом компании. Образовался перечень из примерно 400 наименований, поставляемых тремя поставщиками. Данные поставщики были выделены в группу стратегических. С ними были проведены дополнительные переговоры и подписаны новые договоры, содержащие предельно конкретные обязательства с обеих сторон. Кроме того, сформировали группы преимущественных и тактических поставщиков. С каждой из этих групп были также определены условия сотрудничества на долгосрочной основе. В результате осталось всего 12 поставщиков, из которых 3 были обозначены

как стратегические, 6 — как преимущественные и 3 — как тактические. При этом общее количество рабочих наименований сократилось до 2500. Именно ассортимент стратегических поставщиков и был предложен для включения в матрицу сетевых магазинов.

2. По складской логистике в Москве. Было подготовлено обоснование целесообразности перевода складской логистики на аутсорсинг. Рассмотрены предложения 25 логистических операторов. В результате с одним из них был заключен объемный договор, где представители фирмы формализовали все нюансы до мельчайших подробностей.

3. По совершенствованию цепочки товародвижения в целом. Был организован дополнительный консолидационный склад в Риге (Латвия). Данный склад выполнял следующие функции:

- консолидацию мелких (менее 1 фуры или контейнера) поставок от поставщиков. В основном это были товары групп В и С. По мере необходимости формировался полный транспортный пул, и груз отправлялся на центральный склад в Москву. Таким образом, через границу поставлялось ровно столько товара, сколько нужно было на 2-4 недели торговли;

- выполнение дополнительных работ по предпродажной подготовке товара (перепакровка, стикерование, комплектация наборов). Стоимость этих работ в Риге была существенно ниже, чем в Москве;

- предприятие — владелец склада помимо приведенных складских функций выполняло задачи контрактодержателя при поставках заказанных фирмой товаров, т.е. в случае отправки поставщиком товаров на склад в Риге получателем товара являлся ее зарубежный партнер. И если у фирмы не было возможности вовремя произвести очередной платеж за товар, партнер использовал кредитные ресурсы зарубежных банков. Эта же компания при отправке товара в адрес фирмы консолидировала его не только физически, но и документарно. В результате на российскую таможену приходил товар, оформленный в виде единого документа, а не 6-8 документов по количеству поставщиков товаров, включенных в данный пул. Итоги проведенной работы позволяют сделать вывод, что в современных условиях на рынке побеждают не товары и цены, а оптимально организованные процессы товародвижения.

#### ***Задания по кейсу***

1. Составьте схему цепи поставок фирмы до и после ее реинжиниринга.
2. Определите недостатки в первоначальной цепи поставок фирмы и их последствия для компании.

3. Перечислите факторы внешней среды, которые, по вашему мнению, в наибольшей степени повлияли на принятие решения фирмой о реинжиниринге собственной цепи поставок.

4. Проанализируйте, каким образом организация консолидационного склада в Риге повлияла на международную логистическую деятельность фирмы.

#### **Задание 2. Кейс «Цепь поставок компании «Марс»**

На рисунке представлена сетевая модель цепей поставок компании

«Марс», занимающейся оптовой продажей дорожно-уборочных машин, а также поломочных и подметальных машин для уборки различных видов внутренних производственных помещений. Задание:

- 1) изучите положение фокусной компании по отношению к границам сетевой структуры. Поясните, какими факторами обусловлено смещение фокусной компании относительно границ целей поставок;
- 2) проанализируйте горизонтальную и вертикальную структуру представленной сетевой модели цепей поставок компании. Определите поставщиков и потребителей каждого уровня;
- 3) опишите масштабы международной логистической деятельности компании.

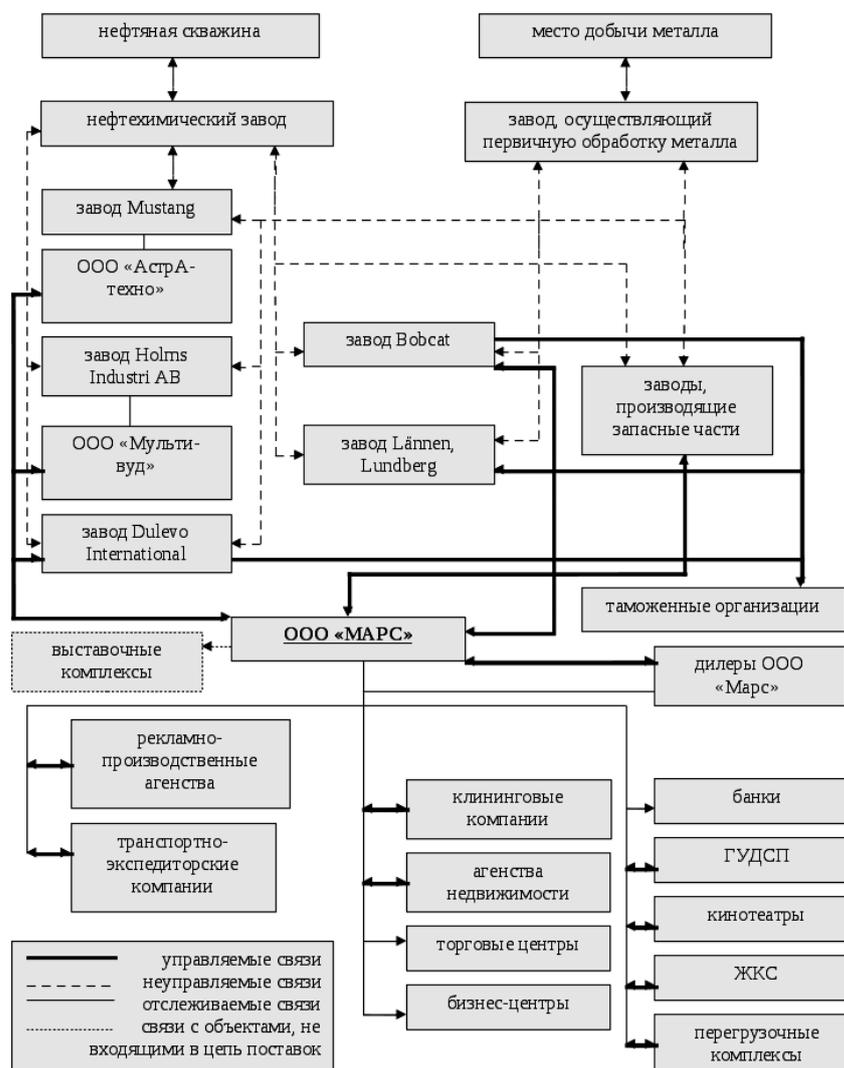
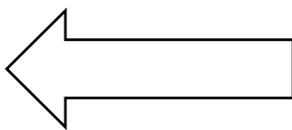


Рисунок – Цепь поставок компании «Марс»

## КОНТРОЛЬ ЗНАНИЙ ПО ТЕМЕ 1



Для прохождения теста по данной теме отсканируйте qr-код

## ТЕМА 2. ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЛОГИСТИКИ

### Занятие 2.1

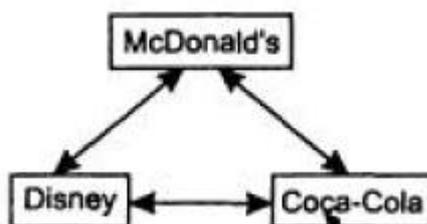
#### Контрольные вопросы

- 1) Объясните два подхода предприятия к ВЭД. В чем разница между ними с точки зрения логистики?
- 2) Какие факторы определяют выбор стратегии проникновения предприятия на внешние рынки? Как можно выйти на внешние рынки, реализуя продукт на внутреннем рынке?
- 3) Какие существуют способы осуществления экспортных поставок? Сравните их с точки зрения рисков и контроля над процессами.
- 4) Какой экспорт считается косвенным? Какие могут быть мотивы косвенного экспорта? Какие могут быть проблемы в осуществлении косвенного экспорта?
- 5) Какие существуют организационные формы косвенного экспорта? В чем сущность метода «прицепа»? В чем проявляется взаимовыгодность сотрудничества «перевозчика» и «пассажира» при реализации стратегии «прицепа»?
- 6) Когда товаропроизводитель осуществляет прямой экспорт? Какие структуры необходимо при организации прямого экспорта?
- 7) Какие существуют мотивы прямого экспорта? В чем преимущество и недостатки прямого экспорта?
- 8) В чем состоит различие между прямым и непрямым экспортом?
- 9) Каковы мотивы экспортной кооперации? В чем преимущество и недостатки совместного экспорта?
- 10) Какие организационные формы присущи совместной предпринимательской деятельности на внешних рынках?
- 11) В чем сущность контрактного производства? Какие преимущества присущи контрактному производству? Что такое толлинг?
- 12) В чем сущность международного лицензирования? Какие права могут быть предоставлены предприятию в результате получения международной лицензии?
- 13) Какие виды лицензий используются в практике? Какие имеются мотивы использования международного лицензинга?
- 14) В чем сущность франчайзинга? Какие виды франчайзинга обычно используются в практике деятельности фирмы на внешних рынках?

- 15) Какие преимущества международного франчайзинга? Какие проблемы могут быть в процессе реализации франчайзинга?
- 16) Что значит совместное предприятие? Какие имеются мотивы создания совместных предприятий? Какие критерии вы бы использовали для оценки результатов прямой инвестиционной деятельности на зарубежном рынке?
- 17) В чем различие между совместным предприятием и стратегическим союзом?
- 18) Какими главными мотивами руководствуется фирма, принимая решение об открытии производственного предприятия в зарубежной стране?
- 19) Является ли учреждение собственных дочерних компаний за рубежом подходящим способом развития международного рынка для малых и средних предприятий?
- 20) Какие основные принципы положены в основу деятельности зарубежной торговой фирмы?
- 21) Какие имеются мотивы создания зарубежного предприятия? Почему покупка местной фирмы часто является наилучшим способом открытия собственного предприятия за рубежом? В каких случаях этот способ неприемлем в качестве стратегии проникновения?
- 22) Когда фирма организует сборочное производство? Какие имеются варианты создания зарубежного предприятия?
- 23) Каков механизм функционирования регионального центра? В чем смысл выделения «страны-лидера» в регионе?
- 24) Какие основные принципы положены в основу создания и функционирования транснациональных компаний?
- 25) Почему экспортная стратегия часто считается наиболее простым способом выхода на зарубежные рынки и в первую очередь используется малыми и средними предприятиями?

### **Задание 1. Кейс «McDonald's + Coca-Cola + Disney».**

McDonald's + Coca-Cola + Disney = мощный союз



**Рисунок – Взаимодействие компаний**

#### **McDonald's + Disney**

В 1997 г. McDonald's и Disney заключили формальное соглашение об образовании союза с 10-летним сроком действия. Первым плодом сотрудничества стал диснеевский фильм «Флабср», своей популярностью обязанный в том числе организованной в ресторанах McDonald's рекламной кампании. В июле 1998 г. началась демонстрация «Армагеддона», фильма со

стоимиллионным бюджетом и Брюсом Уиллисом в главной роли, а McDonald's начал продавать билеты и специальный «гамбургер астронавта», предлагавшийся посетителям во всех 23 500 ресторанах компании, рассеянных по всему миру. На этот раз рекламная кампания была обращена не к детям, а к молодежи — тому сегменту, в котором продукция McDonald's пользуется наименьшей популярностью.

### **McDonald's + Coca-Cola**

Этот союз не основывается на каком-либо письменном соглашении — ни клочка бумаги, на который можно было бы сослаться. Несмотря на то что Coca-Cola продает напитки и другим ресторанам, ее роль в отношении с McDonald's не сводится к одним лишь поставкам. Coca-Cola помогает своему партнеру развивать бизнес по всему миру. Продукция Coca-Cola продается в два раза большем числе стран, чем продукция McDonald's.

### **Coca-Cola + Disney**

Между этими компаниями организовано не столь широкое, как в предыдущих случаях, но в то же время достаточно продуктивное сотрудничество. С 1955 г. Coca-Cola является обладателем эксклюзивных прав на реализацию напитков в парках Disney, а с 1985 г. действует соглашение о совместном проведении маркетинговых мероприятий. Coca-Cola также оказывает поддержку Disney за рубежом.

### **Задание.**

1. В чем преимущество союза Coca-Cola + Disney + McDonald's в условиях глобализации?

2. Каковы могут быть причины распада союза Coca-Cola + Disney + McDonald's?

3. Почему стратегические союзы используются для разработки новых продуктов?

4. При каких условиях выгодно использовать стратегию франчайзинга? В чем разница между этими условиями и условиями, делающими более привлекательным вариант лицензирования?

5. Может ли, по вашему мнению, лицензионное производство использоваться в качестве долговременной стратегии разработки новых продуктов? Рассмотрите этот вопрос в контексте возможной организации внутрифирменных разработок новых продуктов.

### **Задание 2. Кейс «Baskin&Robbins осваивает новые рынки».**

В 1945 г. кондитер Ирвин Роббинс открыл в США свое первое кафе-мороженое. Взяв себе в компаньоны своего родственника Бертон Баскина, они вдвоем продолжали развивать сеть подобных заведений. Уже в 1949 г. в их владении было шесть кафе. Число таких кафе продолжало увеличиваться в последующие годы, и в один прекрасный момент Роббинс и Баскин пришли к выводу, что они не в состоянии на должном уровне осуществлять управление созданным бизнесом. Тогда Баскин и Роббинс решили, что им следует воспользоваться франчайзингом для развития своей предпринимательской деятельности на приемлемых для них условиях и с использованием торговой марки Baskin&Robbins.

### Современное состояние компании

Компания Baskin&Robbins за короткое время стала одним из крупнейших предприятий, изготавливающих мороженое и кондитерские изделия. Она является настоящей империей сладостей, имеющей около 5000 различных кафе и магазинов, которые расположены более чем в 50 странах мира. На предприятиях компании изготавливается и предлагается потребителям более 7000 сортов мороженого, тортов и десертов.

Быстрое распространение на новые рынки компания Baskin&Robbins осуществила благодаря эффективному использованию франчайзинга. При реализации основных принципов франчайзинга она учитывала особенности каждой отдельной страны, что позволило компании проникать на самые различные географические рынки. Уже в 1993 г. она открывает свои первые кафе на территории бывшего СССР.

### Компания Baskin&Robbins как франчайзер

Как типичный франчайзер компания Baskin&Robbins передает другому лицу или фирме-франчайзи целостную бизнес-систему и предоставляет определенную помощь в организации, создании и развитии бизнеса. Последнее, в частности, предполагает:

- содействие в анализе бизнес-проекта создания кафе (предприятия), включая анализ местных условий, предполагаемого месторасположения, необходимых объемов инвестиций, сроков окупаемости и т. д.;
- содействие в разработке проекта, составлении сметы;
- контроль в ходе строительства кафе;
- поставку основного стандартного оборудования, отделочных материалов и мебели для торгового зала, создающих имидж и неповторимый интерьер кафе;
- бесплатное начальное обучение менеджеров и декораторов тортов в создаваемом Центре по обучению, а для персонала непосредственно на месте будущего кафе;
- помощь в решении текущих вопросов в течение всего срока действия договора;
- регулярные поставки высококачественного мороженого широкого ассортимента и сопутствующих материалов;
- маркетинговую поддержку торговой марки.

Анализ указанной помощи компании Baskin&Robbins и наиболее часто используемых «бизнес-форматов» показывает, что франчайзи наиболее жестко привязан к франчайзеру, это определяется тем, что последний регулирует условия поставки практически готового продукта, а также необходимого оборудования.

Обычно компания Baskin&Robbins осуществляет всестороннюю поддержку своих франчайзи за рубежом. Однако в отдельных странах, например в России, компания отказалась от этой практики. Российским предпринимателям компания свое оборудование не продает в кредит и не

предоставляет в лизинг. Максимальная льгота, на которую может рассчитывать местный франчайзи, — это оплата требуемой суммы частями в течение определенного периода.

**Обязательства франчайзи**

Фирма франчайзи берет на себя ряд обязательств, среди которых следует отметить следующие:

- франчайзи выплачивает франшизный взнос (+ НДС) за право использования торговой марки (обычно в течение пяти лет), величина этого взноса зависит от эксклюзивности прав на данной территории и численности населения;
- франчайзи уплачивает лицензионный взнос;
- ежемесячно расходует не менее 1 % от валового объема продаж на местную рекламу.

Помимо указанных обязательств, франчайзи следует:

- иметь желание создать собственное кафе-мороженое;
- приобрести или арендовать помещение для кафе с площадью торгового зала, желательна около 60–80 м<sup>2</sup>. Месторасположение и наличие коммуникаций играет определяющую роль в выборе помещения для кафе;
- произвести ремонт помещения в соответствии с общепринятым дизайном компании Baskin&Robbins.

Комплект стандартного оборудования, отделочных материалов и мебели для торгового зала приобретается франчайзи у компании Baskin&Robbins.

Как сладости продвигаются на рынок?

Еще на стадии своего становления компания Baskin&Robbins разработала свой фирменный стиль. Узор в розовый и коричневый горошек на белом фоне символизирует шарики вишневого и шоколадного мороженого. Это характеризует сортовое разнообразие, чистоту продукта и радость, которую приносит потребление мороженого. При этом количество сортов, предлагаемых в любое время потребителям, составляет 31 - по одному на каждый день месяца. А основным слоганом компании стал девиз: «Мы продаем не мороженое, а самую настоящую радость».

**Задание.**

1. Какие, на ваш взгляд, основные причины успеха компании Baskin&Robbins на внешних рынках?
2. Почему компания Baskin&Robbins отдает предпочтение франчайзингу?
3. Почему компания Baskin&Robbins использует разные подходы к поддержке своих франчайзи в отдельных странах?
4. Что необходимо сделать компании Baskin&Robbins, чтобы и дальше эффективно развивать свою внешнеэкономическую деятельность?

**Задание 3. Выбор поставщика.**

В Беларуси имеются 2 дилера, расположенные в Гродно и Бресте, которые занимаются реализацией оборудования российских производителей

из Москвы и Санкт-Петербурга. В течение года каждый дилер реализует 2000 комплектов.

**Таблица – Исходные данные**

Город поставщика	Вид продукции	Вес продукции, кг	Стоимость ед. продукции, долл.	Затраты на хранение на ед. продукции (в год)
Москва	оборудование I типа	20	400	15% от цены оборудования
Санкт-Петербург	оборудование II типа	50	800	

Сравните общие логистические затраты (транспортные и складские) при использовании следующих вариантов доставки оборудования от поставщиков дилерам:

- прямые поставки в полностью груженых автопоездах (загрузка 20 тонн) со складов поставщиков;
- доставка из России 20-тонными контейнерами железнодорожным транспортом до центрального склада в Минске и далее каждому дилеру автотранспортом в виде одной отправки (комплекта оборудования I и II типа) с учетом загрузки, рассчитанной по формуле Уилсона.

**Таблица – Тарифы и расстояния**

	Наименование показателя	Значение
1	Расстояние перевозки, км: Москва - Брест	1 060
1.1	Москва - Гродно	1 010
1.2	Санкт-Петербург - Брест	1 200
1.3	Санкт-Петербург - Гродно	1 110
1.4	Минск - Брест	360
1.5	Минск - Гродно	290
2	Стоимость доставки железнодорожным транспортом	
2.1	1 контейнера долл.: Москва — Минск	600
2.2	Санкт-Петербург — Минск	700
3	Тариф на перевозку автотранспортом из России в Беларусь, долл/км	1,0
4	Тариф на перевозку автотранспортом по Беларуси, долл/км	0,8
5	Годовая стоимость хранения на СВХ в Минске, долл	10000

Результаты расчетов занесите в таблицу.

**Таблица – Расчет показателей**

Вариант 1		Вариант 2	
Количество рейсов в год из Москвы, ед.		Общая стоимость комплекта оборудования. долл.	
Количество рейсов в год из Санкт-Петербурга, ед.		Стоимость доставки ж/д транспортом из России в Минск, долл.	

Стоимость доставки из России в Брест, долл.		Оптимальные затраты при автомобильной доставке из Минска в Брест, долл.	
Стоимость доставки из России в Гродно, долл.		Оптимальные затраты при автомобильной доставке из Минска в Гродно, долл.	
Общая стоимость доставки из России в Беларусь, долл.		Общие оптимальные затраты по доставке автомобильным транспортом, долл.	
Стоимость хранения товара у каждого дилера, долл.		Общая стоимость доставки ж/д и автомобильным транспортом, долл.	
Общая стоимость хранения у дилеров, долл.		Общая стоимость хранения у дилеров, долл.	
Общие логистические издержки по данному варианту, долл.		Общие логистические издержки по данному варианту с учетом хранения на СВХ в Минске, долл.	

Сделать вывод.

## Задание 2.2

### Контрольные вопросы

- 1) Какие способы выхода предприятия на внешние рынки существуют?
- 2) Что является отличительными признаками способов выхода на внешний рынок?
- 3) Какие факторы оказывают влияние на выбор способа проникновения на внешний рынок?
- 4) Каковы разновидности экспорта, их преимущества и недостатки?
- 5) Почему косвенный экспорт находит большое распространение?
- 6) Как можно классифицировать коммерческих посредников?
- 7) Чем отличается международный маклер от агента по международной торговле?
- 8) Как может быть осуществлен прямой экспорт?
- 9) Почему прямой экспорт – наиболее простая форма присутствия на внешнем рынке?
- 10) Чем отличается совместная предпринимательская деятельность от экспорта?
- 11) Какие варианты совместного предпринимательства вы знаете?
- 12) Назовите преимущества и недостатки вариантов совместного предпринимательства.
- 13) В чем отличие лицензирования от экспортной франшизы?
- 14) Как можно создать совместное предприятие за рубежом?
- 15) Чем отличается прямое инвестирование от совместного предпринимательства?
- 16) Какие выгоды может иметь прямое инвестирование за рубежом?
- 17) Какой из способов присутствия на внешнем рынке наиболее рискованный и почему?
- 18) Который из вариантов позволяет присутствовать одновременно на многих рынках с наименьшими затратами и риском?

19) Почему компании предпочитают использовать одновременно различные методы и способы присутствия на внешнем рынке?

20) Опишите процесс управления МЛ

21) Опишите этапы развития организационных структур управления на международном предприятии.

22) Охарактеризуйте классификацию уровней и типов логистических посредников.

### **Задание 1. Определение времени доставки.**

Определить время доставки груза минским перевозчиком из Бобруйска, Беларусь в Шауляй, Литва автомобильным транспортом в экспортном направлении. На основании приложенной схемы маршрута определить пункты отдыха водителя и время выполнения доставки на основании следующих исходных данных:

- расстояние перевозки 624 км, в том числе по Беларуси – 307 км, по Литве – 317 км;
- расстояние из Минска до Бобруйска 150 км;
- время погрузочных работ и таможенного оформления в Бобруйске 8 час.;
- время прибытия на загрузку из Минска в Бобруйске 08.04.20xx г. к 08.00 час.;
- время разгрузочных работ и таможенного оформления в Шауляе 6 час.;
- время таможенного оформления на погранпереходе Каменный Лог 10 час.;
- средняя скорость движения АТС на маршруте 60 км/час.

Результаты расчетов свести в таблицу

**Таблица – Результаты расчетов**

Населенный пункт	Выполняемое действие	Время начала и окончания	Пройденное расстояние, км	Режим труда и отдыха водителя, час.	
				работа	отдых

### **Задание 2. Выбор контрагента.**

Выбрать контрагента из стран-партнеров для осуществления экспортной сделки бальным методом, используя предложенные исходные данные.

**Таблица – Исходные данные**

Оценочные критерии	Коэффициент	Страны партнеры		
		А	В	С
Торгово-политические связи страной контрагента	0,1	Торговые связи минимальны	Хороший торговый контракт	Устойчивые торговые святя
Конкуренция по данному товару	0,1	Полное отсутствие конкуренции	Низкая рекламная активность	Ценовая война
Коммерческий риск, связанный с реализацией контракта	0,2	Минимальный	Риск связанный с вывозом прибыли	Риск с доставкой
Предполагаемая рентабельность коммерческой сделки	0,1	20%	10%	7%
Финансовое состояние фирмы контрагента	0,2	Стабильное	На грани банкротства	Стабильное
Деловая репутация фирмы контрагента	0,3	Добросовестно выполняет обязательства	Нет сведений	Имели место несвоевременные платежи

**Задание 3. Селекция потенциальных рынков.**

Проведите селекцию потенциальных рынков для организации экспортных поставок телевизоров путем построения карты сегментации стран «Привлекательность – Риски» по следующим критериям:

*Факторы привлекательности:*

- ВВП на душу населения, дол. США;
- численность населения, тыс. чел.;
- общее количество вещательных станций, шт.;
- распространенность цифрового стандарта вещания, баллы.

*Факторы рисков:*

- инфляция, %;
- расстояние до столицы, км;
- барьеры для входа на рынок, есть/нет;
- количество конкурентов, шт.

*Описание графического метода построения карты сегментации стран «Привлекательность – Риски»*

Для построения карты сегментации стран «Привлекательность – Риски» необходимо выполнить следующую последовательность действий:

1) определить перечень параметров для сравнения стран по факторам привлекательности, т.е. с точки зрения перспектив освоения их рынка, и

факторам рисков, которые будет нести компания при принятии решения об организации работы на этих рынках.

Для анализа следует использовать как общие параметры, свидетельствующие об уровне экономического развития страны в целом, так и специфические, позволяющие оценить ситуацию в конкретной отрасли.

**Таблица – Профили стран по факторам привлекательности и рисков**

Фактор	Россия	Украина	Казахстан	Польша	Азербайджан	Литва	Молдова	Эстония	Латвия	Болгария
<b>Привлекательность</b>										
ВВП на душу населения, дол. США	14800	7900	11100	16300	7700	17700	2900	21100	17400	11300
Численность населения, тыс. чел.	143782	47732	15143	38626	8483	3440	3400	1340	2245	7262
Общее количество вещательных станций, шт.	74	69	32	40	2	27	40	29	28	39
Распространенность цифрового стандарта вещания, баллы	8	7	7	10	6	9	6	9	7	6
<b>Риски</b>										
Инфляция, %	11,9	9,4	7,3	6,8	10,5	4,2	11	4	3,3	1,6
Расстояние до столицы, км	700	433	4630	545	2244	180	767	635	450	1275
Барьеры для входа на рынок, есть/нет	нет	нет	нет	нет	нет	есть	есть	нет	есть	есть
Количество конкурентов, шт.	8	7	8	6	7	6	4	8	8	6

Количество параметров для оценки факторов привлекательности и факторов рисков должно быть равным;

1) определить балльные оценки параметров профиля стран.

Поскольку информация, полученная в ходе исследования, не всегда сопоставима и часто содержит наряду с балльной оценкой и натуральные единицы измерения, необходимо весь информационный массив оценить по 10-балльной шкале. При этом максимальное значение каждого отдельного параметра среди всех исследуемых стран оценивается 10 баллами. Значения этого же параметра для остальных стран пересчитываются пропорционально его наибольшему значению;

2) определить суммы баллов по факторам привлекательности и факторам рисков для каждой из исследуемых стран;

3) построить карту сегментации стран.

Первоначально определяется диапазон шкал осей карты.

Максимальное значение по осям (MAX) при этом рассчитывается по приведенной ниже формуле:

$$\text{MAX} = K \times 10, \quad (2.1)$$

где  $K$  — количество параметров для оценки каждой группы факторов (привлекательности и рисков)

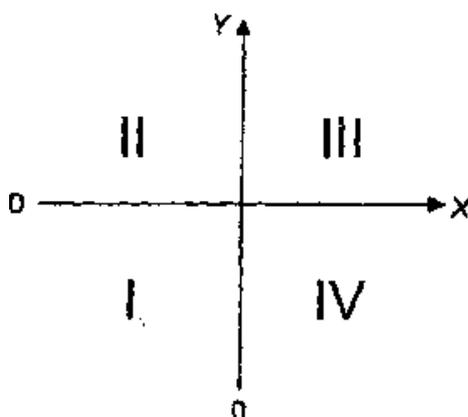
10 – максимально возможный балл для оценки фактора.

Пересекаться оси будут соответственно в точке с координатами  $[\text{MAX}/2; \text{MAX}/2]$

Общий вид карты сегментации стран представлен на рисунке ниже.

1) Определить местоположение исследуемых стран на карте сегментации.

Координатами точек местоположения стран выступает сумма баллов по факторам привлекательности (ось  $Ox$ ) и факторам рисков (ось  $Oy$ ).



**Рисунок – Общий вид карты сегментации стран**

2) Выбрать наиболее предпочтительные рынки среди исследованных стран.

Наиболее предпочтительными можно считать страны, характеризующиеся уровнем привлекательности выше среднего по выборке и уровнем рисков ниже среднего по выборке, т. е. размещенные в **IV** квадранте построенной карты сегментации.

#### **Задание 4. Селекция потенциальных рынков.**

Проведите селекцию потенциальных рынков для организации экспортных поставок ароматических свечей путем построения карты сегментации стран «Привлекательность-Риски» по следующим критериям:

##### **Факторы привлекательности:**

- 1) ВВП на душу населения, дол. США;
- 2) индекс развития человеческого потенциала;
- 3) импорт товаров и услуг в процентах от ВВП;

4) емкость рынка.

**Факторы рисков:**

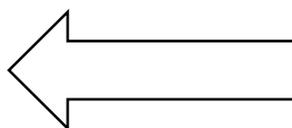
- 1) уровень безработицы, %;
- 2) инфляция по ценам на потребительские товары, %;
- 3) уровень конкуренции на местном рынке;
- 4) тарифные и нетарифные барьеры, баллы.

Информация о потенциальных рынках сбыта была собрана в ходе кабинетных исследований и представлена в таблице.

**Таблица – Профили стран по факторам привлекательности и рисков**

Страна	Привлекательность				Риски			
	ВВП на душу населения, дол. США	ИРЧП	Импорт товаров и услуг, % от ВВП	Емкость рынка, баллы	Уровень безработицы, %	Инфляция (по ценам на потребительские товары), % /год	Уровень конкуренции на местном рынке,	Тарифные и нетарифные барьеры, баллы
Армения	3305,49	0,72	48,09	1	5,60	3,39	7	7
Австрия	49 707,09	0,89	53,65	5	6,05	7,85	3	4
Бельгия	46 469,23	0,89	83,46	6	7,90	2,71	5	3
Болгария	7158,12	0,77	64,98	3	35,00	9,74	2	3
Чехия	20 407,29	0,86	70,74	4	6,13	2,76	8	6
Италия	36 115,69	0,87	30,23	9	12,80	7,53	6	5
Латвия	12 726,35	0,81	63,18	2	8,00	4,80	8	4
Польша	13 462,85	0,81	39,92	7	15,00	3,66	6	6
Россия	13 089,34	0,76	21,33	10	30,00	5,67	4	5
Испания	32 244,18	0,88	30,71	8	4,90	6,72	10	4

**КОНТРОЛЬ ЗНАНИЙ**



Для прохождения теста по данной теме отсканируйте qr-код

## **ТЕМА 3. ОСНОВЫ ЭКСПОРТНО-ИМПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ**

### **Занятие 3.1**

#### **Контрольные вопросы.**

- 1) Укажите, кто относится к резидентам и нерезидентам Республики Беларусь.
- 2) Какие источники содержат информацию об иностранных фирмах?
- 3) Какие цели может преследовать предприятие при осуществлении внешнеэкономической деятельности?
- 4) Почему следует работать с несколькими источниками информации при поиске контрагента?
- 5) В каких случаях оферта направляется одному потенциальному покупателю, а в каких — нескольким?
- 6) Существуют ли различия прайс-листа и оферты?
- 7) Как называется сводная таблица, в которой экспортер помещает информацию о технико-экономических характеристиках товаров конкурентов, о коммерческих условиях рынка данной группы товаров?
- 8) Как следует понимать выражение «акцепт импортера твердой оферты экспортера»?
- 9) Какие реквизиты обязательно указываются в коммерческом запросе?
- 10) Какие сведения включает досье на фирму?

#### **Задание 1. Поиск и выбор партнера**

ЗАО «Darts». г. Калининград, производит сувенир-игры «Дартс», которые продает на всей территории России. Для производства готовой продукции ЗАО «Darts» требуется:

- 1) продукт А - различные комплектующие, имеющие высший приоритет, их необходимо поставлять два раза в неделю;
- 2) продукт В - комплектующие, отсутствие которых может вызвать затруднения на конечном этапе сборки готовой продукции; его необходимо поставлять в пределах семи рабочих дней.

ЗАО «Darts» приняла решение заключить контракт на поставку продуктов А и В только с одной фирмой-поставщиком. После предварительного рассмотрения примерно 20 квалифицированных поставщиков ЗАО «Darts» остановило свой выбор на двух крупных поставщиках, работающих по всей Восточной Европе, с которыми оно уже сотрудничало ранее. Обе организации хорошо себя зарекомендовали, имеют профсоюз и стабильное финансовое положение. Одна из них - фирма Plastoc - расположена в г. Каунас (Литва), вторая - фирма Metalic - расположена в г. Гданьск (Польша). ЗАО «Darts» планирует обсудить условия контракта с каждым поставщиком, а затем выбрать одного поставщика, чьи условия окажутся наиболее приемлемыми. Условия представлены в таблице.

**Таблица – Условия контракта**

Пункт контракта	Позиция ЗАО «Darts»	Позиция фирмы Plastoc	Позиция фирмы Metalic
Базис поставки	Продавец готов выполнить экспортное таможенное оформление и доставить товар до Калининграда	Продавец готов выполнить экспортное таможенное оформление и доставить товар до Калининграда	Продавец готов выполнить экспортное таможенное оформление, доставить товар до Калининграда и выполнить импортное таможенное оформление с уплатой пошлин.
Годовой объем поставки продукции	Предпочитает заключить контракт на поставку продукции в количестве: продукт А - 900 т; продукт В - 680 т с отклонением $\pm 10\%$	Согласна заключить контракт на поставку продукции в количестве: продукт А - 800 т; продукт В - 680 т с отклонениями $\pm 10\%$ , со штрафными санкциями в случае меньшего объема поставки	Согласна заключить контракт на поставку продукции в количестве: продукт А - 800 т; продукт В - 680 т с дополнительной оплатой в случае поставки больших объемов, чем предусмотрено договором
Цена продукции	Максимальная цена закупки 1 кг продукта А может составлять 3 у. е., цена продукта В - 1 у. е.	Цена продукта А может составлять от 2 до 3 у. е. за кг. Цена продукта В - от 1 до 2 у. е. за кг	Цена продукта А может составлять от 3 до 4 у. е. за кг. Цена продукта В - от 0,5 до 1,5 у. е. за кг
Потери и повреждения продуктов	Продукт А является объектом мелких краж и повреждений. В прошлом году, сотрудничая с поставщиками, ЗАО «Darts» предъявило иски по потерям и повреждениям на 8 тыс.у.е. Продукт В не является объектом краж. ЗАО «Darts» хочет, чтобы иски оплачивались немедленно	Готова признать, что в случае потерь и убытков иски будут оплачены немедленно	Иски согласна оплачивать только в размере не более 5 тыс. у.е. Предпочитает, чтобы ЗАО «Darts» приняла на себя риски до определенного количества; это позволит исключить лишнюю бумажную работу

Продолжение таблицы

Условия страхования	Хочет, чтобы поставщики взяли на себя страхование со стороны фирмой на условиях «с ответственностью за все риски»	Согласна заключить договор страхования на условиях «с ответственностью за частную аварию»	Согласна заключить договор страхования на условиях «без ответственности за повреждения»
График платежей	Предпочитает откладывать платежи, поскольку доход оборотного капитала составляет 1,5% в месяц	Предпочитает немедленный платеж со штрафными санкциями за задержку платежей	Предпочитает немедленный платеж с дисконтом за более ранний платеж
Упаковка	Закупаемые до настоящего времени продукты упакованы в соответствии с нормами ISO. Упаковка должна быть более дешевой	Никогда не сталкивалась с другими видами упаковки для этого продукта. Обеспокоена возможностью появления дополнительных претензий по повреждениям продуктов в случае использования такого вида упаковки	Обеспокоена подачей исков по возмещению убытков в случае использования нестандартной упаковки
Сроки поставки	Продукт А требуется поставлять два раза в неделю, продукт В - один раз в неделю, со штрафными санкциями в случае невыполнения этого условия. Эти штрафы должны быть большими, учитывая убытки от упущенных продаж	Согласна с этим условием, за исключением случаев, когда причина задержки не подконтрольна поставщику	Позиция, аналогичная позиции фирмы Plastoc

Последующие корректировки должны будут учитывать: увеличение прожиточного минимума или инфляцию	Признает, что по контракту, заключенному в у.е., из-за инфляции теряется часть доходов поставщиков, и поэтому фирма согласна на инфляционную поправку	Согласна. Считает, что затраты на заработную плату будут иметь большее влияние на стоимость поставки; затраты на горючее будут оказывать большее влияние на издержки перевозок	Согласна
---	---	--	----------

Окончание таблицы

Окна доставки комплектующих	Хочет установить одночасовое окно, в течение которого должны прибыть комплектующие. Это необходимо для составления графика работы предприятия. Хочет установить штрафные санкции в случае, если комплектующие прибывают раньше или позже установленного одночасового окна	Соглашается на такие условия с неохотой. Предпочитает использовать штрафные санкции только в случае опоздания доставки на определенное время. Не признает штрафных санкций, если причина задержки не подконтрольна поставщику	Соглашается на такие условия с большой неохотой. Предпочитает использовать штрафные санкции только в случае определенного количества опозданий поставок в месяц. Не признает штрафных санкций, если причина задержки не подконтрольна поставщику
-----------------------------	---	---	--

На основании данных, представленных в таблице, необходимо выбрать наиболее подходящего для фирмы поставщика. Выбор обосновать.

**Задание 2. Составить оферту и запрос.**

Исходные данные.

Отечественный часовой завод предполагает экспортировать свою продукцию в страны Северной Африки. Руководство предприятия направляет свободные оферты в адрес торгово-посреднических предприятий этих стран.

Составить деловое коммерческое предложение – оферту и запрос.

При написании делового письма следует придерживаться следующих правил:

- в левом верхнем углу делового письма указываются адреса (название фирмы, улица, город, страна, почтовый индекс);
- в правом верхнем ставится дата.

Последовательность изложения текста письма, следующая:

- Уважаемый директор (президент), указываются звание, имя, фамилия;
- похвала, комплимент в адрес фирмы (например, за высокое качество выпускаемой продукции, высокий деловой имидж и т.д.);
- источник, откуда известно о фирме (например, полученные рекламные материалы, деловое письмо, проспекты; информация, полученная на международной выставке, от зарубежного партнера и т. д.);
- кратко суть предложения (о товаре и условиях продажи);
- краткие сведения о своей фирме;
- приглашение посетить предприятие для окончательного решения вопроса о купле-продаже товаров, совместной деятельности и т.д.

Могут быть следующие варианты концовки письма:

- Мы будем признательны за быстрый ответ.
- Просим обращаться к нам, если Вам потребуется помощь (содействие).
- Надеемся получить Ваш ответ в ближайшее время.
- Просим сообщить нам свое мнение как можно скорее.
- При получении письма просим телеграфировать (сообщить телексом) подтверждение (согласие).
- Мы хотели бы заверить Вас....
- Надеемся на сотрудничество с Вами.
- Заверяем Вас, что мы незамедлительно свяжемся с соответствующими организациями.
- Ждем приезда ваших представителей для дальнейших переговоров.

Под текстом ставится подпись руководителя предприятия:

- С уважением к Вам ....
- С наилучшими пожеланиями...

В тексте должны использоваться подчеркнуто вежливые обращения, комплименты.

Необходимые данные выбрать самостоятельно.

## **Пример**

<p>OBI Inc., Remington dr. Sunnywell, California, USA</p> <p><b>Оферта</b> г. Энгельс Саратовской области, Россия 20 мая 2009 г.</p> <p>Акционерное общество "Мозаика" предлагает Вам купить на условиях, перечисленных ниже, следующий товар:</p> <p><b>Наименование товара:</b> сумки спортивные кожаные</p> <p><b>Количество:</b> десять тысяч штук</p> <p><b>Цена:</b> четырнадцать долларов США за штуку</p> <p><b>Общая сумма:</b> сто сорок тысяч долларов США</p> <p><b>Условия поставки:</b> FCA франко-перевозчик (...название места, указанного покупателем)</p> <p><b>Условия оплаты:</b> безотзывный документарный аккредитив, открываемый на 60 дней в пользу А/О "Мозаика" в течение 10 дней с даты получения нашего извещения о готовности товара к отгрузке, с исполнением в Энгельс-банке, г. Энгельс, Россия. Платеж осуществляется против предъявления следующих документов: счета-фактуры; отгрузочной спецификации; транспортной накладной.</p> <p><b>Срок поставки:</b> июль 2009 г.</p> <p><b>Действие оферты:</b> оферта твердая, срок действия оферты - 30 дней с даты отсылки. Директор А/О "Мозаика" А.А. ЗДОРОВЦЕВ</p>	<p><i>Tibba Vision GmbH</i> Holbacher., 27 Affenburg, BRD 8.02.09</p> <p><b>Запрос</b> Уважаемые господа!</p> <p>Из справочника торговых фирм ФРГ мы узнали, что Ваша фирма является одним из ведущих производителей контактных линз для постоянного ношения. Наш инновационно-внедренческий центр заинтересован в приобретении мягких контактных линз, поэтому мы просим Вас выслать Ваше коммерческое предложение на поставку десяти тысяч контактных линз. Условия поставки желательны "доставка оплачена до Москвы". Нас устроит оплата аккредитивом. Учитывая, что запрашиваемая партия довольно большая, мы рассчитываем на предоставление нам оптовой скидки. Надеемся, что между нами возникнет длительное и плодотворное сотрудничество.</p> <p>Директор ИВЦ "Новый взгляд" В.В. ВАСИЛЬЕВ</p>
---	--

### Занятие 3.2

#### Контрольные вопросы

- 1) Что такое международная торговая сделка? По каким признакам торговые сделки относятся к международным?
- 2) Какие критерии определения принадлежности коммерческого предприятия к тому или иному государству рассматриваются в мировой практике? В каком документе определяется данный критерий в Республике Беларусь?
- 3) Охарактеризуйте экспортные и импортные операции. Приведите примеры. Что является главным условием отнесения торговых операций к экспорту и импорту в Республике Беларусь?

4) Охарактеризуйте реэкспортные и реимпортные операции. Приведите примеры. Что является главным условием отнесения торговых операций к реэкспорту и реимпорту в Республике Беларусь?

5) Что такое встречная торговля? Охарактеризуйте основные виды встречной торговли. В чем существенное отличие встречной торговли от экспорта и импорта?

6) Охарактеризуйте особенности и недостатки международного бартера. В чем отличие бартера от компенсационных сделок?

7) Охарактеризуйте: краткосрочные компенсационные сделки; встречные закупки; авансовые закупки. В чём их отличие от промышленных компенсационных сделок?

8) Приведите классификацию международной торговли по видам товаров и услуг. Что такое сырьевые ресурсы? Что такое продовольственная продукция? В чём отличие коммерческой передачи информации от некоммерческой? Приведите примеры.

9) Приведите классификацию международной торговли по степени готовности продукции и по направлениям торговли. Охарактеризуйте посредников торговли по известным вам критериям. Приведите примеры посредников торговли по Республике Беларусь.

### **Задание 1. Анализ выполнения обязательств по экспортным операциям.**

Определить:

- 1) выполнение экспортных обязательств по стоимости;
- 2) выполнение экспортных обязательств по физическому объему;
- 3) влияние на выполнение экспортных обязательств по стоимости изменения количества продукции и цен в отчетном периоде по сравнению с базовым периодом.

**Таблица – Исходные данные**

Показатели	Базовый период			Отчетный период		
	Товар А	Товар Б	Итого	Товар А	Товар Б	Итого
Количество, ед	500	400	900	480	420	900
Цена, руб/ед	80	40	-	70	50	-
Стоимость экспортной продукции, тыс. руб.	40	16	56	33,6	21	54,3

### **Задание 2. Анализ структуры экспорта.**

На основе данных таблицы определите структуру экспорта услуг Республики Беларусь и оцените её изменение на протяжении анализируемого периода. Сделайте выводы о тенденциях развития экспорта услуг в республике.

**Таблица – Экспорт услуг Республики Беларусь, тыс. долл. США**

Виды услуг	2020 г.	2021 г.
Транспортные услуги	3 698 644,7	4 388 626,2
Компьютерные услуги	2 685 213,8	3 194 609,5
Строительные услуги	564 450,2	517 514,4
Туристические услуги	82 118,1	129 886,0
Страховые услуги	18 423,7	17 882,3
Финансовые услуги	50 782,3	77 744,7
Государственные услуги	10 105,0	12 062,6
Плата за использование интеллектуальной собственности	122 221,4	131 075,4
Прочие деловые услуги	983 503,0	1 136 659,4
Услуги в области образования	82 000,2	98 105,0
Услуги в области здравоохранения	33 421,8	41 144,5
Услуги в области культуры и отдыха	7 727,4	11 332,7
Услуги в области спорта	1 720,4	2 650,1
Прочие индивидуальные услуги	412,6	715,9
Итого		

**Задание 3. Анализ структуры импорта.**

На основе данных табл. определите структуру импорта услуг Республики Беларусь и оцените её изменение на протяжении анализируемого периода. Сделайте выводы о тенденциях развития этого сектора внешнеэкономической деятельности.

**Таблица – Импорт услуг Республики Беларусь, тыс. долл. США**

Виды услуг	2020 г.	2021 г.
Транспортные услуги	1 736 610,8	2 512 374,6
Компьютерные услуги	423 094,9	482 543,9
Строительные услуги	950 133,3	781 719,3
Туристические услуги	37 554,0	69 938,8
Страховые услуги	16 251,4	15 578,9
Финансовые услуги	96 809,2	104 084,6
Государственные услуги	1 420,5	1 273,4
Плата за использование интеллектуальной собственности	222 633,1	278 688,0
Прочие деловые услуги	765 126,3	835 280,9
Услуги в области образования	9 999,1	9 505,5
Услуги в области здравоохранения	3 227,8	5 028,2
Услуги в области культуры и отдыха	4 904,9	7 457,6
Услуги в области спорта	1 552,7	3 087,0

Продолжение таблицы

Прочие индивидуальные услуги	10,4	10,9
Итого		

#### **Задание 4. Совместный анализ экспорта и импорта.**

На основе данных таблиц в задачах 3 и 4 назовите виды услуг, по которым Республика Беларусь является чистым экспортером за 2021 г.

#### **Задание 5. Эффективность бартера.**

Предприятия поставляет по бартеру 60 т металла. Затраты на 1 т с учетом транспорта и прочих расходов составляют 5000 руб. Взамен предприятие получает 20 персональных компьютеров (ПК). Цена одного компьютера на внутреннем рынке – 10000 руб. Определить эффективность бартера.

#### **Задание 6. Расчет эффективности операции с давальческим сырьем (толлинга)**

На основании представленных в таблице исходных данных определить результат, эффективность и экономический эффект толлинга.

**Таблица – Исходные данные**

<b>Показатель</b>	<b>Значение</b>
Масса перерабатываемого сырья, т	40 000
Масса готового продукта, т	26 000
Затраты на переработку сырья, тыс. руб.	7 000
Коммерческие расходы: транспорт, пошлины, сертификация, страхование и др., тыс.руб.	2 000
Всего затрат на переработку сырья с учетом коммерческих расходов	
Количество готового продукта, оставляемого в уплату за переработку, т	1 500
Цена готового продукта, долл./т	2 000
Стоимость готового продукта, оставляемого в уплату за переработку	
То же в рублях (курс 1 долл. = 3 руб)	
Затраты, связанные с реализацией готового продукта, тыс.руб.	100
Результат толлинга, тыс.руб.	
Экономический эффект толлинга, тыс.руб.	
Экономическая эффективность толлинга, руб./руб.	

### **Занятие 3.3**

**Задание 1.** Предприятие может реализовать 2000 единицы продукции на внутреннем и внешнем рынке. Необходимо определить, в каком случае выгоднее реализовать продукцию на внутреннем рынке, а в каком на внешнем, если известны следующие данные:

Производственная себестоимость единицы изделия – 500 руб.

Цена единицы изделия: на внутреннем рынке -600 руб.; на внешнем рынке - 620 руб.;

Затраты при реализации: на внутреннем рынке- 30 руб/ед.; на внешнем рынке- 1,5 долл./ед.

Курс доллара определить исходя из ситуации на валютном рынке в момент решения задачи.

Сделать выводы о целесообразности экспорта продукции

**Задание 2.** Предприятие в результате осуществления сделки по экспорту товара А получило выручку в размере 950 тыс. долларов. Затраты на производство и реализацию товара составили 1300 тыс. руб. Обязательной продаже государству подлежит 20 % валютной выручки. Курс валюты принять на момент решения задачи. Определить целесообразность такой сделки.

**Задание 3.** Определить эффективность экспортной сделки по следующим данным экспортная цена единицы товара 50 евро, поставлено на экспорт 11 000 шт, курс евро на день поступке валюты, себестоимость единицы товара 75 бел руб, транспортные расходы составили 1200 бел руб расходы на сертификацию 450 бел руб, уплачено таможенных пошлин и сборов 2 000 бел руб

**Задание 4.** Предприятию необходимо принять решение о закупке оборудования для нужд производства. Есть два варианта закупки оборудования: внутри страны и за рубежом. Определить эффективность импорта импортируемого товара. Данные для расчета приведены в таблице.

**Таблица – Исходные данные**

Показатели	Импортное оборудование	Отечественное оборудование
Цена оборудования (контрактная цена)	20 000 у.е.	100 000 руб.
Затраты, связанные с закупкой, доставкой оборудования	10 000 у.е.	10 000 руб.
Срок службы оборудования	8 лет	5 лет
Годовые расходы, связанные с эксплуатацией оборудования	100 000 руб.	120 000 руб.
Курс валюты	5 руб./у.е.	-

**Задание 5.** Предприятию необходимо принять решение о закупке оборудования для нужд производства. Есть два варианта закупки оборудования: внутри страны и за рубежом. Определить эффективность импорта импортируемого товара. Данные для расчета приведены в таблице.

**Таблица – Исходные данные**

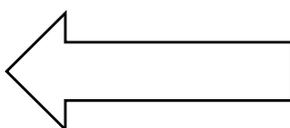
Показатели	Значение
Количество единиц товара, тыс. ед.	1000
Контрактная цена EXW, у.е./ед.	0,3
Транспортные расходы, у.е./ед.	0,2
Другие расходы, связанные с доставкой и реализацией товара на внутреннем рынке, тыс. руб.	500
Курс валюты, бел.руб./ у.е.	1,9
Цена реализации на внутреннем рынке, руб./ед.	3

**Задание 6.** Предприятие реализует 20 тракторов. Определить влияние курса национальной валюты на эффективность экспорта. Определить, при каком курсе валюты экспортная операция эффективна.

**Таблица – Исходные данные**

№ п/п	Показатели	Значение
1	Объем продаж (шт)	20
2	Себестоимость продукции (руб)	150 000
3	Цена изделия:	
3.1	на внутреннем рынке, руб.	180 000
3.2	на внешнем рынке, долл.	7000
4	Затраты по реализации на ед.	
4.1	на внутреннем рынке, руб.	3 000
4.2	на внешнем рынке, долл.	2 000
5	Курс валюты, руб.	32
6	Затраты при реализации	
6.1	на внутреннем рынке, руб.	1 060 000
6.2	на внешнем рынке, долл.	8,688
7	Выручка	
8	Эффект	
9	Эффективность	

### КОНТРОЛЬ ЗНАНИЙ



Для прохождения теста по данной теме отсканируйте qr-код

## ТЕМА 4 ПРАВОВОЕ И КОММЕРЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

### Занятие 4.1

#### Контрольные вопросы

- 1) Охарактеризуйте национальное законодательство Республики Беларусь, регулирующие ВЭД.
- 2) Почему Гагская конференция является формулирующей организацией? Какую роль играет она в регулировании

внешнеэкономической деятельности? Охарактеризуйте основные Конвенции Гаагской конференции.

3) Охарактеризуйте деятельность УНИДРУА и ЮНСИТРАЛ как организации, регулирующие внешнеэкономическую деятельность. Охарактеризуйте основные Конвенции данных организаций.

4) Охарактеризуйте региональный уровень правового обеспечения международной логистической деятельности.

5) Дайте характеристику обычаев международного торгового или делового оборота. Какую роль они играют в регулировании ВЭД?

6) Охарактеризуйте структуру внешнеторгового контракта.

7) Какие формы международных расчетов вам известны?

8) Из каких этапов состоит процедура расчетов в форме аккредитива?

**Задание 1.** Рассчитать цену единицы оборудования на дату его поставки. По условиям внешнеторгового контракта о купле-продаже, из-за длительного срока изготовления оборудования, партнеры договорились о следующих условиях расчета скользящей цены за единицу товара:

$P_0 = 150\ 000$  дол. - базисная цена единицы оборудования (на дату заключения контракта);

$A = 40\ %$  - доля сырья и материалов в базисной цене единицы оборудования;

$B = 45\ %$  - доля заработной платы в базисной цене единицы оборудования;

$C = 15\ %$  - доля неизменной части в базовой цене (прибыли, накладных расходов и пр.) единицы оборудования;

$a_0 = 3000$  дол. - цена единицы сырья и материалов на дату заключения контракта;

$a_1 = 4500$  дол. - цена единицы сырья и материалов на дату оплаты поставки оборудования;

$b_0 = 80$  дол. - дневная ставка заработной платы одного рабочего на дату подписания контракта;

$b_1 = 90$  дол. - дневная ставка заработной платы одного рабочего на дату оплаты поставки оборудования.

**Задание 2.** Белорусское предприятие ведет переговоры с итальянской фирмой о поставке ему комплексного оборудования с базовой стоимостью 7 млн дол. Сроки поставки - 12 месяцев равными долями раз в квартал.

При этом возможны три варианта расчета:

1) учитывая возможное изменение себестоимости и цены из-за длительности контракта, общая сумма контракта при условии предоплаты в 30 % после поставки половины оборудования и конечного платежа в размере 40% после выполнения поставки, составит 7,5 млн дол.;

2) в контракт включается оговорка о скользящей цене, которая учитывает вероятное повышение цен на исходные материалы и рост заработной платы. За базу взяты доля расходов на материалы 40 %, на заработную плату - 45 %, постоянная часть расходов - 15 %. При этом прогнозируется, что ожидается повышение заработной платы на 2 % в месяц и повышение цен на материалы - 3 % в месяц.

3) белорусская фирма производит предоплату перед первой поставкой оборудования в размере 50 % договорной цены. Под остальные 50 % берется кредит под 30 % годовых, из которых производится оплата равномерно после каждой поставки оборудования.

Определить оптимальный вариант условий оплаты для импортера.

**Задание 3.** Определить цену единицы товара при следующих условиях:

1. Готовится контракт на куплю-продажу товара F за евро с учетом следующих условий: упаковка должна соответствовать требованиям перевозки морским и сухопутным транспортом; поставляемый товар должен быть обеспечен полным комплектом запасных частей.

2. В качестве конкурентного материала N используется контракт на куплю-продажу товара F за доллары США с учетом следующих условий: упаковка отвечает требованиям перевозки только сухопутным транспортом; поставленный товар обеспечен полным комплектом запасных частей.

При этих условиях цена за единицу товара  $P = 50$  дол./шт., при курсе валют  $K = 0,67$  евро/дол.

3. В качестве конкурентного материала Z используется контракт на куплю-продажу товара F за фунты стерлингов, при этом соблюдались следующие условия: упаковка отвечает требованиям перевозки только морским транспортом; товар поставляется без комплекта запасных частей.

При этих условиях цена за единицу товара  $P2 = 20$  ф. ст./шт., при курсе валюты = 1,26 евро/ф. ст.

4. Расходы на упаковку в расчете на единицу товара при перевозке:

морским транспортом  $C_m = 2$  ф. ст./шт.;

сухопутным транспортом  $C_c = 3$  дол./шт.

5. Стоимость полного комплекта запасных частей для каждой единицы

товара F = 3 ф. ст./шт.

**Задание 4.** Белорусское предприятие получило оферту от производителя из Германии о возможности поставки 50 силовых агрегатов по цене 20 тыс. евро за каждый при условии EXW. При условии предоплаты в 25 % возможна скидка в размере 3 %.

Руководствуясь данными, рассчитать возможные расходы продавца и покупателя по доставке товара на условиях СІР на склад последнего без оплаты таможенных платежей при условии следующих затрат:

- 1) расходы на упаковку, включая стоимость упаковочных материалов – 80 евро;
- 2) расходы на погрузку на предприятии изготовителя – 150 евро;
- 3) перевозка до терминала грузоперевозчика – 300 евро;
- 4) разгрузка в терминале – 100 евро;
- 5) погрузка на транспорт грузоперевозчика – 100 евро;
- 6) экспортные таможенные платежи – 2200 евро;
- 7) транспортное страхование груза – 800 евро;
- 8) стоимость перевозки до границы – 1500 евро;
- 9) выгрузка в терминале – 80 евро;
- 10) погрузка на транспорт импортера – 880. р.;
- 11) перевозка до склада покупателя – 1800. р.;
- 12) разгрузка на складе – 700. р.

**Задание 5.** Белорусский импортер получает от своего партнера в Венгрии оферту на закупку 22 000 литров закупоренного в бочки красного вина на сумму 88 000 тыс. евро на условиях EXW. Вино данной марки на белорусском рынке конкурентоспособное, если оно продается не дороже 21 000 р. за бутылку 0,7 л. Рассчитать целесообразность заключения сделки на предлагаемых условиях, используя следующие данные о возможных затратах в евро.

Общие погрузочно-разгрузочные работы – 280

Транспортные расходы – 1200

Экспортные пошлины – 820

Транспортное страхование – 400

Таможенные платежи в Республике Беларусь – 400

Складские расходы – 600

На складе белорусского импортера вино из бочек переливается в бутылки 0,7 л, бутылка закрывается пробкой, наклеивается этикетка и акцизная марка и упаковываются в ящики по 6 бутылок. Эти расходы составляют 1300 евро. При этом предусматриваются потери на бой тары и

разлив в размере 1 % от общего количества.

Курс евро/р. 1/2,9.

**Задание 6.** Готовится контракт на куплю-продажу товара. Объем сделки 100 т, валюта цены - евро. Определить цену товара по двум вариантам и выбрать наиболее выгодный вариант.

**Таблица - Исходные данные**

Конкурентный вариант №1	Конкурентный вариант №2
<b>базисные условия - CFR;</b> цена товара – 140 дол./т; стоимость автомобильной перевозки – 500 дол.; экспортные формальности – 120 дол.; расходы на страховку груза – 230 дол.; погрузка на основной транспорт – 45 дол.; импортные формальности – 180 дол.; транспортные расходы на территории покупателя – 60 дол. курс евро к доллару - 0,67 евро/дол.	<b>базисные условия - EXW;</b> цена товара – 65 ф. ст./т; транспортные расходы от завода до порта – 125 ф. ст.; экспортные формальности – 85 ф.ст.; страхование груза – 170 ф.ст.; оплата фрахта – 350 ф.ст.; импортные формальности – 120ф.ст.; транспортные расходы на территории покупателя – 40 ф. ст. курс евро к фунту стерлингов –1,26 евро/ф. ст.

#### **Занятие 4.2**

##### **Контрольные вопросы**

1) Дайте сравнительную характеристику базисных условий поставки по Инкотермс-2020.

**Задание 1.** Известный белорусский завод-производитель ликеро-водочных изделий заключил договор на эксклюзивную продажу своей продукции американской фирме, расположенной в Новом Орлеане (США). Условие договора касается реализации белорусской водки на рынке штата Новый Орлеан. Товар должен доставляться из Клайпеды на базисе поставки FOB Клайпеда. Прямое морское сообщение из Клайпеды в Новый Орлеан достаточно редко, а потому экспедитор получателя (американской компании) предложил заводу отправлять товар до какого-либо европейского порта, например до Роттердама. Это порт мирового значения, отсюда суда до Нового Орлеана отправляются часто. При этом на морскую перевозку продукции до Роттердама выписывается прямой ордерный коносамент на имя экспедиторской компании получателя. Это означает, что по прибытии товара в Роттердам груз будет переотправлен далее по поручению данной экспедиторской компании, которая от своего имени выпишет новый коносамент до Нового Орлеана на имя получателя — американского импортера.

Казалось бы, данная схема поставки не должна вызывать возражения белорусского завода-производителя. Однако транспортный отдел предприятия сомневается, отправит ли экспедитор груз из Роттердама прямо в Новый Орлеан. Дело здесь в том, что экспедитор получателя может переотправить груз из Роттердама в какую-то третью страну, с которой США имеют соглашение о принципе наибольшего благоприятствования, а лишь потом в США, что позволит снизить акцизные и другие налоги и сборы с товара для импортера при его ввозе в США. Но в этом случае будут нарушены эксклюзивные права белорусского экспортера, так как поставщиком (пусть формально) будет выступать другая компания.

### **Задания по кейсу**

1. Исходя из сложившейся ситуации предположите действия белорусского завода.
2. Какими должны быть условия доставки товара в США белорусского поставщика, чтобы не были нарушены его эксклюзивные права на поставку?

**Задание 2.** Изучите фрагмент договора международной купли-продажи товара, представленный на рисунке, и определите ошибки/неточности, которые были допущены при его составлении

#### *Статья 3. Сроки и условия поставки Товара, его транспортировка*

3.1. Товар должен быть передан Покупателю либо лицу, указанному Покупателем, в течение 3 дней с даты получения оплаты Продавцом. Предварительно Поставщик выполняет требования Покупателя по изготовлению этикетки (маркировка, особые условия) на упаковку,

3.2. Грузоотправитель товара: его Производитель.

3.3. Грузоперевозчик: ООО «Быстрый ветер».

3.4. О готовности передать товар вместе с документами перевозчику Поставщик извещает Покупателя по электронной почте или факсу не менее чем за 3 (три) дня до момента передачи. Дата фактической отгрузки Товара подтверждается товарно-транспортной накладной.

3.5. Товар в 50 ящиках должен быть перегружен в 1 (один) контейнер, предоставленный перевозчиком в согласованном с поставщиком месте. Погрузка Товара в контейнеры осуществляется за счет Поставщика и не включается в стоимость товара.

3.6. Переход права собственности на товар и рисков: после полной погрузки товара в порту на судно, указанное грузоперевозчиком (согласно базису поставки). Дата отгрузки определяется по дате оформления коносамента.

3.7. Поставщик вместе с товаром посредством DHL передает Покупателю следующие документы:

1) инвойс Поставщика (оригинал и копия на русском языке);

2) упаковочный лист с маркировкой товара (оригинал и копия на русском языке);

- 3) копия таможенной декларации на Товар, заверенная печатью Покупателя;
- 4) сертификат происхождения товара (копия);
- 5) сертификат анализа качества, выданный лабораторией Производителя, подтверждающий качество товара

**Задание 3.** Белорусское предприятие заключило контракт на продажу инофирме аграрной продукции на сумму 30 000 у.е., включая затраты на упаковку в размере 1% от суммы контракта (перевозка автотранспортом). Используя данные определите затраты продавца и затраты покупателя по контракту для условий поставки EXW и CPT.

**Таблица – Затраты по контракту**

<p>1. Сборы за таможенное оформление и таможенные пошлины (у.е.)</p> <p>При ввозе в страну импортёра и импортные пошлины 400</p> <p>При вывозе и экспортные пошлины 200</p> <p>Экспортная лицензия 1200</p> <p>Импортная лицензия 1500</p> <p>Транспортные расходы до порта экспортёра 400</p> <p>Оплата основного транспорта 2000</p> <p>Транспортные расходы за границей экспортёра 120</p> <p>Страхование основной перевозки 300</p>	<p>2. Погрузочно-разгрузочные работы (у.е.)</p> <p>В стране экспортёра 250</p> <p>В стране импортёра 180</p>
---	--

**Задание 4.** Белорусская компания заключила контракт с австрийской фирмой. Контракт предусматривал, что ни одна из сторон не вправе передавать права и обязанности по контракту без письменного согласия другой стороны. Белорусская компания перевела аванс. Через три дня белорусская компания получила сообщение продавца, что заказ будет выполняться третьим лицом, письмо содержало указание третьего лица о принятии обязательства по контракту. Однако товар третьим лицом отгружен не был. Белорусская сторона потребовала от первоначального контрагента возврата уплаченной суммы и уплаты штрафа в соответствии с условиями контракта. Австрийская фирма отклонила эти требования, считая, что ответственность перед покупателем должно нести третье лицо, принявшее на себя обязательства по контракту.

**Задание по кейсу**

Проанализируйте приведенную ситуацию и предположите, какое решение принял суд, к помощи которого обратилась белорусская компания для защиты своих интересов.

**Задание 5.** Предприятие приобрело оборудование на условиях FOB по цене 10000 долл. Курс валюты 32 руб. за долл. Определить расходы сторон на условиях FOB, FAS, CFR, CIF, DDP.

- а) Расходы по транспортировке:

- до порта 500 долл.
- морская перевозка 1000 долл. (фрахт)
- от порта назначения до места 250 долл.

б) Погрузка: - на борт 50 долл.

- с борта 40 долл.
- по борту 10 долл.

в) Таможенная пошлина на ввоз 10% от суммы указанной в контракте в руб.; на вывоз 2% от указанной суммы.

г) Расходы по страхованию на перевозку 100 долл.

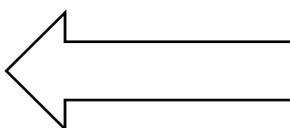
**Задание 6.** Отечественное торгово-посредническое предприятие реализует населению бытовые пылесосы. В текущем году оно предполагает импортировать 600 пылесосов. Срок поставки товара равномерно по кварталам. Усредненная розничная цена пылесоса на внутреннем рынке равна 81 евро.

От зарубежных партнеров имеются следующие предложения. Рассчитать рентабельность сделки и выбрать поставщика, расчеты произвести за квартал.

**Таблица – Исходные данные**

Страна	Фирма	Цена за ед. товара, евро	Базисные условия поставки	Страхование, транспортно-экспедиторские и прочие расходы, евро	Таможенные платежи, евро
Франция	Ali Comenda	52	DAP – граница страны покупателя	511	1839
Австрия	Philips Austria	45	FCA - Варшава	2082	2192
Швейцария	V-Zug AG	43	EXW -Берн	2554	2545

### КОНТРОЛЬ ЗНАНИЙ



Для прохождения теста по данной теме отсканируйте qr-код

## ТЕМА 5. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТРАНСПОРТНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА

### Занятие 5.1

#### Контрольные вопросы

- 1) Что относится к компонентам международной инфраструктуры логистики?
- 2) Дайте определение международной транспортной системы. Какими показателями она характеризуется?
- 3) Охарактеризуйте понятие и виды логистических центров и их роль в международной инфраструктуре логистики.
- 4) Что входит в состав регионального логистического центра?
- 5) Перечислите основные функции информационно-аналитического центра логистики.

**Задание 1.** Белорусская компания осуществляет закупку стройматериалов из Германии с последующей доставкой их в Челябинск. Исходная схема доставки выглядит следующим образом.

Сборные грузы из Германии автотранспортом через Польшу доставляются в Оршу (Беларусь), где происходит консолидация товара и осуществляется его промежуточное хранение на железнодорожной станции. Там же оформляются таможенные документы. Далее товар перевозится на таможенный склад в Челябинск, где производится таможенная очистка товаров. Затем груз вручную из вагонов перегружается в грузовые автомобили и доставляется на склад ком

пании не занимается контролем ассортимента, а только формирует партии гр пании. Склад компании в Челябинске также имеет подъездной железнодорожный путь.

У данной схемы доставки есть определенные недостатки. Белорусское представительство узов. Поэтому ошибки при комплектации заказов обнаруживаются уже на складе компании в Челябинске. Более того, погрузочно-разгрузочные работы у посредников затратны (ручная перевалка товара) и различны (пакеты, поддоны, упаковки).

#### *Задания по кейсу*

1. Представьте графически существующую схему доставки, выявите и обозначьте на ней узкие места.
2. Предложите новую схему доставки с учетом имеющейся транспортной и складской инфраструктуры.
3. Оцените экономическую эффективность предлагаемой схемы доставки.

Исходные данные:

- объем закупаемого товара — 30 000 т/год;
- количество товара в 1 т — 800 шт.;
- цена закупки единицы товара — 1 дол. США/шт.;

- транспортный тариф на международную перевозку товара автотранспортом от поставщиков в Германии до склада железнодорожной станции Орша — 120 дол. США/т;
- транспортный тариф на перевозку товара железнодорожным транспортом под таможенными пломбами от границы с Россией до таможенного склада в Челябинске — 15 дол. США/т;
- тариф на ручные погрузочно-разгрузочные работы в Челябинском таможенном терминале — 10 дол. США/т;
- транспортный тариф на перевозку товара автотранспортом по Челябинску — 5 дол. США/т.

Введите новые данные:

- в зависимости от новой предложенной схемы движения материального потока: транспортный тариф на международную перевозку товара автотранспортом от поставщиков до нового центра в Германии — 35 долл/т, (в Польше, в Беларуси, а России – 40 долл/т, 50 долл/т, 60 долл/т соответственно)
- транспортный тариф на международную перевозку товара автотранспортом с нового центра в Германии до таможенного склада в Смоленске — 20 долл/т (в Польше, в Беларуси – 15 долл/т, 10 долл/т соответственно)
- транспортный тариф на перевозку товара по России от таможенного склада в Смоленске до склада компании в Челябинске — 3 \$/т
- тариф на механизированные погрузочно-разгрузочные работы в Смоленском таможенном терминале — 4 \$/т
- процент потерь, связанных с ошибками комплектации — 0,5 % от стоимости партии
- дополнительные эксплуатационные затраты на новую схему товародвижения — 300 000 \$/год
- размер инвестиций — 2 500 000 \$

**Задание 2.** Фирма «Кванти» осуществляет закупку фруктовых напитков в Молдове и их последующую доставку в Минск.



**Рисунок – Схема доставки**

Более десяти заводов, находящихся в разных районах Молдовы, автотранспортом доставляют напитки в ящиках, по 12 бутылок в каждом, на железнодорожную станцию Кишинева. Промежуточное хранение товара до набора вагонной партии осуществляется на пристанционном складе. Затем происходит загрузка вагонов, прием товара проводниками, оформление таможенных документов, передача вагонов железной дороге.

Далее вагоны направляются в Республику Беларусь и поступают на один из таможенных складов Минска. Здесь происходит выгрузка, таможенный досмотр и выдача товара собственнику, т.е. ручная погрузка товара в автомобили и доставка на склад собственника.

Описанная схема транспортировки и хранения груза признана руководством фирмой нерациональной.

Отгрузкой продукции из Молдовы занимается кишиневский представитель фирмы, однако никаких складских мощностей фирмы здесь нет. Большое количество поставщиков не позволяет представителю осуществить действенный контроль ассортимента в сформированных вагонных партиях.

Отсутствие накопительного склада фирмы в Кишиневе не позволяет своевременно осуществлять проверку количества бутылок в отдельных ящиках. В результате недовложения (0,5 % размера партии) обнаруживаются лишь в Минске, когда предъявить претензию сложно.

Технологические процессы отгрузки у разных поставщиков неодинаковые, некоторые поставляют ящики с фруктовыми напитками в пакетированном виде на поддонах, однако основная масса продукции поступает на склады железной дороги в отдельных ящиках и загружается в вагоны вручную.

В результате возникают потери, связанные с необходимостью ручной перевалки грузов, чего фирма также могла бы избежать, создав в Кишиневе собственный склад и организовав там пакетирование грузов. Созданный в Кишиневе склад фирмы поставщика позволил бы осуществлять полный контроль количества и качества продукции, формировать ассортимент. Здесь можно было бы пакетировать груз в стандартные грузовые единицы, а также сосредоточить обратную стеклянную тару и другие расходные материалы и организовать доставку их обратными рейсами на заводы-поставщики.

Нерациональность применяемой схемы заключается также и в том, что по территории Республики Беларусь, вплоть до Минска, груз перевозится по железной дороге под таможенными пломбами по высоким тарифам. Затраты на перевозку можно существенно уменьшить, если окончательный таможенный контроль осуществлять сразу, как только груз попадает на территорию Республики Беларусь, например на таможенном складе в Калинковичах. Перенос таможенных операций в Калинковичи позволит фирме ликвидировать автотранспортные перевозки по Минску по маршруту: таможенный склад — склад фирмы, так как последний имеет подъездной железнодорожный путь, что позволяет подавать вагоны из Калинковичей непосредственно к складу фирмы.

### **Задания по кейсу**

1. Проанализируйте действующую схему доставки и кратко, по пунктам, сформулируйте основные причины неэффективного использования существующей логистической инфраструктуры.

2. Предложите проект новой схемы доставки, включающей склад фирмы в Кишиневе; рекомендуйте основные функции склада как объекта точечной логистической инфраструктуры.

3. На основании данных, приведенных в таблице, определите экономический эффект от изменения схемы доставки и логистической инфраструктуры.

4. Рассчитайте срок окупаемости капиталовложений, необходимых для реализации предлагаемой схемы товародвижения.

**Таблица – Исходные данные**

<b>Показатель</b>	<b>Значение</b>
Количество закупаемой в республике продукции т/год	32 000
Тариф за транспортировку по железной дороге 1 тонны импортного груза (под таможенными пломбами) от границы со страной поставщика до Минска, долл./т	16,8
Тариф за транспортировку по железной дороге 1 тонны импортного груза (под таможенными пломбами) от границы со страной поставщика до таможенного склада в Калинковичах, долл./т	5,3
Тариф за транспортировку по железной дороге 1 тонны внутреннего груза Беларуси от таможенного склада в Калинковичах до склада фирмы в Минске долл./т	3,2
Тариф за ручные погрузочно-разгрузочные работы в Минском таможенном терминале, долл./т	10

Продолжение таблицы

Тариф за механизированные погрузочно-разгрузочные работы в Калинковичском таможенном терминале, долл./т	4
Тариф за автомобильные перевозки грузов фирмы по Минску, долл./т	5
Уровень потерь от недовложений (по первой схеме доставки), % от стоимости партии	0,5
Годовой размер затрат дополнительных затрат (эксплуатационных, управленческих и др.), необходимых для реализации предлагаемой схемы товародвижения, долл./год	222 400
Размер капитальных вложений, необходимых для реализации предлагаемой схемы товародвижения (стоимость склада в Кишиневе). долл.	3 000 000

Порядок проведения расчетов экономической эффективности и срока окупаемости проекта:

1) определить годовую экономию от приемки продукции от заводов на складе фирмы, организованном в столице страны поставщика.

*Примечание.* Принять во внимание, что 1 т брутто груза включает 800 бутылок товарной продукции. Закупочная цена 1 бутылки — 1,6 дол;

2) Определить годовую экономию, получаемую от разницы железнодорожных тарифов за перевозку импортного и внутреннего грузов.

3) Определить годовую экономию, получаемую от разницы стоимости погрузочно-разгрузочных работ по двум схемам товародвижения.

4) Определить годовую экономию, получаемую от ликвидации автомобильных перевозок по Москве (от таможенного склада до склада фирмы).

5) Определить годовой экономический эффект ( $\Delta_{\text{фг}}$ ) от внедрения оптимизированной схемы товародвижения фруктовых напитков.

$$\Delta_{\text{фг}} = \sum_{i=1}^n \Delta_i - Z_{\text{г}}$$

где  $\Delta_{\text{фг}}$  — отдельная статья годовой экономии от внедрения предлагаемой схемы товародвижения;

$Z_{\text{г}}$  — годовой размер дополнительных затрат (эксплуатационных, управленческих и др.), необходимых для реализации предлагаемой схемы товародвижения;

б) Определить срок окупаемости ( $T$ ) капитальных вложений, необходимых для реализации предлагаемой схемы товародвижения.

$$T = \frac{K}{\Delta_{\text{фг}}}$$

где  $K$  — размер необходимых капитальных вложений.

## Занятие 5.2

**Задание 1.** Специалисту логистической компании поступила заявка на перевозку электротехнической продукции. Вес груза составляет 920 кг, объем — 4,3 м<sup>3</sup>. Груз необходимо доставить из Нинбо (Китай) в Минск (Республика Беларусь).

Специалистом были разработаны две возможные схемы доставки указанного груза: прямая авиаперевозка или перевозка сборным грузом по схеме море + авто с промежуточной консолидацией груза.

*Вариант 1.* При выборе прямой авиаперевозки будет предусмотрен следующий маршрут: точка отправления — Нинбо, аэропорт отправления — Шанхай, точка назначения — аэропорт Минск-2.

При организации авиаперевозок из Шанхая логистическая компания пользуется услугами авиакомпании Finnair. Стоимость авиаперевозки при этом рассчитывается по тарифной сетке, представленной в таблице

**Таблица – Исходные данные**

Расходы по авиаперевозке	Ставка
Авиафрахт груза весом до 45 кг	8,18 EUR/кг
Авиафрахт груза весом 45-100 кг	5,09 EUR/кг
Авиафрахт груза весом 100-500 кг	2,68 EUR/кг
Авиафрахт груза весом 500-1000 кг	2,5 EUR/кг
Авиафрахт груза весом более 1000 кг	2,3 EUR/кг
Топливный сбор (FSC)	0,65 EUR/кг
Сбор за безопасность (SCC)	0,17 EUR/кг
Плата за терминальные операции с грузом (THCo)	0,05 EUR/кг
Плата за оформление авианакладной (HAWB)	12,00 EUR/set

По предварительным расчетам стоимость подвоза груза со склада поставщика в Нинбо до аэропорта в Шанхае составит 290 EUR.

*Вариант 2.* В случае перевозки этого же груза в составе сборного груза по схеме море + авто маршрут будет следующим: точка отправления — порт Нинбо, порт выгрузки — Таллинн, пункт промежуточной перевалки — склад в Вильнюсе, точка назначения — ПТО в Минске.

Тарифная сетка логистической компании для расчета стоимости перевозки сборного груза (морская составляющая) представлена в таблице.

**Таблица – Исходные данные**

POL	CBM	> 10 CBM	> 20 CBM	Transshipment
Busan	\$ 93	\$ 82	\$ 76	Direct to Tallinn
Ningbo	\$ 86	\$ 84	\$ 79	Direct to Tallinn/Vilnius
Shanghai	\$ 81	\$ 78	\$ 69	Direct to Vilnius

CBM (Cubic Metre) - кубический метр, единица измерения объема.

BL (Bill of Lading) – коносамент;

Кроме того, дополнительно должны быть оплачены следующие расходы:

- портовый сбор за безопасность (Security Charges – SEC) — 15 USD/BL;
- услуги по терминальной обработке груза (Terminal Handling Charges — THCo) — 27 USD/CBM;
- сбор за оформление коносамента (Delivery Order Fee — DOF) — 25 USD/shipment;
- сбор за прохождение судна Суэцким каналом (Suez Transit Fee, STF) — 25 USD/shipment.
- Стоимость доставки груза с промежуточного консолидационного склада, на котором груз выгружается из контейнера и формируется в новый поток, следующий в один пункт назначения (ПТО), рассчитывается исходя из

тарифной сетки, представленной в таблице.

**Таблица – Исходные данные**

Вес груза, кг	Вид транспорта	Вид упаковки	Штабель	Тип груза	Стоимость доставки, дол. США
<500	Авто	Картон. коробка	Да	Неопасный	380
500-1000	Авто	Картон. коробка	Да	Неопасный	430
1001-1500	Авто	Картон. коробка	Да	Неопасный	470
1501-2000	Авто	Картон. коробка	Да	Неопасный	495
2001-2500	Авто	Картон. коробка	Да	Неопасный	550
2501-3000	Авто	Картон. коробка	Да	Неопасный	580
3001-4000	Авто	Картон. коробка	Да	Неопасный	610
4001-5000	Авто	Картон. коробка	Да	Неопасный	660
5001-7000	Авто	Картон. коробка	Да	Неопасный	720

**Задания по кейсу**

1. Рассчитайте стоимость перевозки груза по каждому из предложенных маршрутов.

2. Определите, какие дополнительные факторы, кроме стоимости перевозки, необходимо учитывать, по вашему мнению, при принятии окончательного решения о выборе схемы доставки груза.

**Задание 2.** На основании рисунков выполните задание.

1. Определите, к какому виду транспорта относятся представленные на рисунке линейные элементы международной транспортной инфраструктуры.

2. Какие международные транспортные коридоры пролегают (полностью или частично) по рассматриваемым маршрутам.



1– Гаага, 2 – Ганновер, 3 – Берлин, 4 – Варшава, 5 – Минск, 6 – Москва.

**Рисунок 5.1 – Международный транспортный коридор**



1 – Росток, 2 – Берлин, 3 – Дрезден, 4 – Прага, 5 – Зальцбург, 6 – Венеция, 7 – Анкона, 8 – Бари.

**Рисунок 5.2 – Международный транспортный коридор**



1 – Арад, 2 – Бухарест, 3 – Батуми, 4 – Тбилиси, 5 – Баку, 6 – Актау, 7 – Бейнеу, 8 – Ташкент

**Рисунок 5.3 – Международный транспортный коридор**



1 – Мурманск, 2-Петрозаводск, 3 – С-Петербург, 4 – Гомель, 5 – Киев, 6 – Одесса

**Рисунок 5.4 – Международный транспортный коридор**

**Задание 3.** Фирма, занимаясь реализацией лакокрасочной продукцией на рынках России и Украины, имеет постоянных поставщиков из Германии, Польши и Литвы. Увеличение объема продаж заставляет фирму поднять вопрос о строительстве нового распределительного склада, обеспечивающего продвижение товара на новые рынки и бесперебойное снабжение своих клиентов.

Транспортный тариф логистическом компании, на основании которого осуществляются перевозка сырья и материалов от поставщиков на склад фирмы, составляет 5 дол. США/ткм, а тариф на транспортировку готовой продукции со склада фирмы покупателями России – 3,7 дол. США/ткм, в Украине – 4,9 дол. США/ткм.

Специалистами по логистике было рассчитано, кто оптимальный размер партии закупки сырья должен составлять:

- у поставщика из Гамбурга (Германия) – 150 т;
- у поставщика из Мюнхена (Германия) – 100 т;
- у поставщика из Познани (Польша) – 75 т;
- у поставщика из Вильнюса (Литва) – 125 т.

Оптимальный размер партии поставки готовой продукции клиентам соответственно равен:

- клиентам из Брянска (Россия) — 300 т;
- клиентам из Смоленска (Россия) — 250 т;
- клиентам из Винницы (Украина) — 150 г.

Определите с помощью известных вам методов оптимальное место расположения распределительного склада.

**Задание 4. Введение.**

КВТ ЕЭК был в 2015 году проведен сопоставительный анализ продолжительности и издержек железнодорожных и морских перевозок между Европой и Азией по выбранным маршрутам евро-азиатских транспортных связей

Цель исследования: оценка временных и денежных затрат на перевозку груза по трем железнодорожным маршрутам ЕАТС (№ 1, № 2 и № 7) а также морским путем из Китая, непосредственно из приморского региона (город и порт Шанхай), а также из удаленного от моря Пекина в Польшу (Варшава)\*.

Источники информации:

- открытые публикации официальных статистических данных государств участников евро-азиатских транспортных связей и международных организаций (единая тарифная политика, международный транзитный тариф, транзитная политика стран СНГ и т.д.); публикации аналитических, статистических и практических данных в специализированных средствах массовой информации;

- веб-сайты государственных и частных компаний а также веб-ресурсы, созданные для обмена торговой информацией;

- коммерческие предложения различных предприятий транспортной отрасли; собственные данные, полученные практическим путем в ходе ежедневной деятельности по предоставлению транспортно-экспедиционных услуг.

В качестве объекта перевозки выбран один 40-футовый контейнер с товаром «электродвигатели для бытовых швейных машин» (не требует дополнительных мер контроля), весом нетто 20 тонн, перевозимый контейнерным поездом, поэтому указанное в расчетах время доставки является наименьшим из возможных.

Выбранные маршруты:

1а. Шанхай - порт Шанхай - море - порт Гданьск - железная дорога - Варшава;

1б. Шанхай - железнодорожный маршрут ЕАТС № 7 (Китай - [Алашанкоу/Достык] - Казахстан - [Сарыагаш/ Келес] - Узбекистан - [Бейнеу (Каракалпакия)/ Оазис] - Казахстан - [Аксарайская/ Ганюшкино] - Россия - [Гуково/ Красная Могила] - Украина - [Мостиска/ Пшемьшль] - Польша) - Варшава;

2а. Пекин - железная дорога - порт Шанхай - море - порт Гданьск - железная дорога - Варшава;

2б. Пекин - железнодорожный маршрут ЕАТС № 7 (Китай - [Алашанкоу/ Достык] - Казахстан - [Сарыагаш/ Келес] - Узбекистан - [Бейнеу (Каракалпакия)/ Оазис] - Казахстан - [Аксарайская/ Ганюшкино] - Россия - [Гуково/ Красная Могила] - Украина - [Мостиска/ Пшемьшль] - Польша) - Варшава; 3а. Пекин - железная дорога - порт Шанхай - море - порт Гданьск - железная дорога - Варшава (совпадает с маршрутом 2.а);

3б. Пекин - железнодорожный маршрут ЕАТС № 1 (Китай - [Манчжоули/ Забайкальск] - Россия (Транссибирская магистраль) - [Красное/ Осиновка] – Беларусь - [Брест/ Тересполь] - Польша) - Варшава;

4а. Пекин - железная дорога - порт Шанхай - море - порт Гданьск - железная дорога Варшава (совпадает с маршрутом 2.а);

4б. Пекин - железнодорожный маршрут ЕАТС № 2 (Китай - [Алашанкоу/ Достык] Казахстан - [Петропавловск (Мамлютка)/ Петухово] - Россия - [Красное/ Осиновка] - Беларусь - [Брест/ Тересполь] - Польша) - Варшава.

**Задание: по полученным результатам исследования сделать выводы об эффективности тех или иных маршрутов и построить соответствующие графики:**

1. Определить стоимостную разницу
2. Определить количество стран, через которые проходит ЖД транспорт
3. Определить разницу в протяженности маршрута
4. Построить график зависимости времени от расстояния ЖД и морского транспорта
5. Построить график зависимости издержек от расстояния ЖД и морского транспорта
6. Сделать общий вывод

**Таблица – Исходные данные (Маршрут 1а)**

Маршрут	Протяженность (км)	Издержки (долл. США). Источник- коммерческое предложение	Издержки (долл. США). Источник - интернет	Время (час)
СПВ /портовые издержки в порту Шанхай	-	100	100	-
Прочие издержки в порту Шанхай	-	150	150	-
Порт Шанхай - порт Гданьск (морем)	20486	2189	2350	981
СПВ /портовые издержки в порту Гданьск	-	165,5	165,5	-
Прочие издержки в порту Гданьск	-	250	250	-
Порт Гданьск - ст. Варшава (по железной дороге)	373	445	445	14,5
Затраты на выгрузку на станции Варшава	-	35	35	-
Прочие издержки на станции Варшава	-	45	45	-
Всего				

**Таблица – Исходные данные (Маршрут 1а)**

<b>Маршрут</b>	<b>Протяженность (км)</b>	<b>Издержки (долл. США)</b>	<b>Время (час)</b>
Затраты на погрузку на станции Шанхай	-	25	-
Прочие издержки на станции Шанхай	-	30	-
Китай (по железной дороге) Шанхай Цзюнь-гунлу - Алашанькоу	4529	6247	114
Казахстан (по железной дороге) Достык - Сары-Агач	1831	910	50
Узбекистан (по железной дороге) Келес - Каракалпакия	1686	1399	46,5
Казахстан (по железной дороге) Оазис - Дины Нурпеисовой	796	982	25
Российская Федерация (по железной дороге) Кигаш - Гуково	862	988	27
Украина (по железной дороге) Красная Могила - Мостиска II	1576	718	43
Польша (по железной дороге) Пшемьшль - Варшава	380	445	9
Затраты на выгрузку на станции Варшава	-	35	-
Прочие издержки на станции Варшава	-	45	-
Всего			

**Таблица – Исходные данные (Маршрут 2а)**

<b>Маршрут</b>	<b>Протяженность (км)</b>	<b>Издержки (долл. США) Коммерческое предложение</b>	<b>Издержки (долл. США) Источник - интернет</b>	<b>Время (час)</b>
Пекин - порт Шанхай (по железной дороге)	1095	1548	1548	26
СПВ /портовые издержки в порту Шанхай	-	100	100	-
Прочие издержки в порту	-	150	150	-
Порт Шанхай - порт Гданьск	20486	2189	2350	981
СПВ /портовые издержки в порту Гданьск	-	165,5	165,5	-
Прочие издержки в порту Гданьск	-	250	250	-
Порт Гданьск - ст. Варшава (по железной дороге)	373	445	445	14,5

Продолжение таблицы

Затраты на выгрузку на станции Варшава	-	35	35	-
Прочие издержки на станции Варшава	-	45	45	-
Всего				

**Таблица – Исходные данные (Маршрут 2б)**

Маршрут	Протяженность (км)	Издержки (долл. США) ЕТТ, ТП СНГ	Время (час)
Затраты на погрузку на станции Пекин	-	25	-
Прочие издержки на станции Пекин	-	30	-
Китай (по железной дороге) Пекин - Алашанькоу	3354	4724	86,5
Казахстан (по железной дороге) Достык - Сары-Агач	1831	910	50
Узбекистан (по железной дороге) Келес - Каракалпакстан	1686	1399	46,5
Казахстан (по железной дороге) Оазис - Дины Нурпеисовой	796	982	25
Российская Федерация (по железной дороге) Кигаши - Гуково	862	1113	27
Украина (по железной дороге) Красная Могила - Мостиска II	1576	718	43
Польша (по железной дороге) Пшемьшль - Варшава	380	445	9
Затраты на выгрузку на станции Варшава	-	35	-
Прочие издержки на станции Варшава	-	45	-
Всего			

Маршрут 3.а совпадает с маршрутом 2.а, повторение данных не целесообразно.

**Таблица – Исходные данные (Маршрут 3б)**

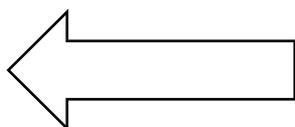
Маршрут	Протяженность (км)	Издержки (долл. США) ЕТТ, ТП СНГ	Время (час)
Затраты на погрузку на станции Пекин	-	25	-
Прочие издержки на станции Пекин	-	30	-
Китай (по железной дороге) Пекин - Маньчжоули	2335	3234	62

Продолжение таблицы

Российская Федерация (по железной дороге) Забайкальск - Красное	7069	1806	174
Беларусь (по железной дороге) Осинówka - Брест	609	487	20
Польша (по железной дороге) Тересполь - Варшава	210	330	5
Затраты на выгрузку на станции Варшава	-	35	-
Прочие издержки на станции Варшава	-	45	-
Всего			

Таблица – Исходные данные (Маршрут 4b)

Маршрут	Протяженность (км)	Издержки (долл. США) ЕТТ, ТП СНГ	Время (час)
Затраты на погрузку на станции Пекин	–	25	–
Прочие издержки на станции Пекин	–	30	–
Китай (по железной дороге) Пекин - Алашанькоу	3354	4675	86,5
Казахстан (по железной дороге) Достык - Петропавловск	1904	942	52
Российская Федерация (по железной дороге) Петропавловск - Красное	2845	1311	74
Беларусь ( по железной дороге) Осинówka - Брест	609	487	20,5
Польша (по железной дороге) Тересполь - Варшава	210	330	5
Затраты на выгрузку на станции Варшава	–	35	–
Прочие издержки на станции Варшава	–	45	–
Всего			



Для прохождения теста по данной теме отсканируйте qr-код

### **3. РАЗДЕЛ КОНТРОЛЬ ЗНАНИЙ**

#### **3.1 ВОПРОСЫ К ЭКЗАМЕНУ ПО ДИСЦИПЛИНЕ «МЕЖДУНАРОДНАЯ ЛОГИСТИКА»**

1. Понятие, объект и предмет международной логистики. Основное различие между логистикой и международной логистикой.
2. Особенности проведения логистических операций на международном уровне.
3. Управление международными цепями поставок: основные задачи и методы
4. Понятие глобализации экономики. Факторы развития глобализации мировой экономики. Движущие силы глобализации
5. Интеграция и регионализация как фактор развития международной логистики.
6. Этапы развития интеграционных процессов. Зона свободной торговли как этап развития интеграции.
7. Интеграционные процессы в странах СНГ и их влияние на развитие международной логистики.
8. Интеграционные процессы в странах Европы и их влияние на развитие международной логистики. Роль евро
9. Барьеры развития международной логистики. Рыночные и конкурентные барьеры Финансовые барьеры и барьеры дистрибьюции.
10. Активные и реактивные мотивы начала экспортной деятельности предприятий. Стадии развития ВЭД предприятий
11. Сущность и организационные формы экспортных стратегий (экспорт) проникновения предприятий на внешние рынки. Виды экспортных стратегий, их преимущества и недостатки.
12. Организационные формы косвенного экспорта. Основные критерии деления посредников. Основные виды посредников.
13. Сущность и формы совместного экспорта. Формы экспортной кооперации.
14. Сущность и организационные формы промежуточных (совместное предпринимательство) стратегий проникновения предприятий на внешние рынки.
15. Сущность и объекты контрактного производства, лицензирования и франчайзинга как форм промежуточных стратегий проникновения предприятий на внешние рынки.
16. Сущность и организационные формы иерархических (инвестиционных) стратегий проникновения предприятий на внешние рынки.
17. Торговые представительства, зарубежные торговые филиалы, зарубежные торговые фирмы как организационные формы иерархических (инвестиционных) стратегий проникновения предприятий на внешние рынки.

18. Зарубежные предприятия, региональные центры, транснациональные корпорации как организационные формы иерархических (инвестиционных) стратегий проникновения предприятий на внешние рынки.

19. Организационные структуры и этапы развития управления международной логистикой. PL провайдеры: понятие, виды и роль в развитии международной логистики.

20. Понятие, цель, субъекты и объекты ВЭД. Коммерческое предложение. Оферта и её виды, акцепт.

21. Понятие международной торговой сделки. Роль Венской Конвенции в определении международной торговой сделки. Критерии международного характера международной сделки в Республике Беларусь и других странах.

22. Характеристика внешнеторговых операций по направлениям торговли. Основные характеристики реэкспортных и реимпортных операций ВЭД.

23. Основные характеристики встречной торговли. Бартерные сделки как форма встречной торговли. Торговые компенсационные сделки как форма встречной торговли.

24. Классификация внешнеторговых операций по видам товаров и услуг.

25. Конвенция ООН о договоре международной купли-продажи: значение и структура.

26. Существенные и несущественные условия договора международной купли-продажи. Преамбула, дата заключения, место заключения, определение сторон договора международной купли-продажи.

27. Предмет договора международной купли-продажи. Базисные условия поставки товара.

28. Определение цены товара в договоре международной купли-продажи: базис цены, способы фиксации цены, условия и виды платежа.

29. Определение качества товара, упаковка и маркировка груза, страхование и штрафные санкции в договоре международной купли-продажи.

30. Понятие, роль и основные принципы Инкотермс 2010.

31. Распределение рисков и затрат между покупателем и продавцом в группах E и D Инкотермс 2010.

32. Распределение рисков и затрат между покупателем и продавцом в группах C Инкотермс 2010.

33. Распределение рисков и затрат между покупателем и продавцом в группах F Инкотермс 2010.

34. Общая характеристика и особенности основных групп терминов в Инкотермс 2010.

35. Общая характеристика инструментов таможенно-тарифного регулирования.

36. Сущность гармонизированной системы описания и кодирования товаров. Критерии и уровни классификации товаров. Кодификация товаров в международной торговле 6, 8 и 10-ти значный код товаров. ТН ВЭД ЕАЭС.

37. Критерии определения страны происхождения товара в международной логистической деятельности. Документы, подтверждающие страну происхождения товара.

38. Общая характеристика таможенных процедур в Республике Беларусь и странах ЕС.

39. Таможенные платежи: сущность, виды и роль во ВЭД. Таможенные пошлины: сущность, виды, формулы расчета.

40. НДС: сущность, виды и формулы расчета. Акциз. Таможенная стоимость товара и её методы расчета.

41. Понятие и элементы международной инфраструктуры. Понятие и структура мировой транспортной системы.

42. Понятие МТК. Критерии включения в МТК. Евроазиатские МТК: «Север-Юг», «Запад-Восток».

43. Понятие МТК. Критерии включения в МТК. Евроазиатские МТК: «Трасека», «Южный».

44. Понятие и критерии определения панъевропейских транспортных коридоров. Общая характеристика панъевропейских транспортных коридоров.

45. Состав инфраструктуры мирового железнодорожного транспорта. Преимущества и недостатки мирового ЖД транспорта. Характеристика мировой ЖД транспортной сети по плотности, протяженности и электрификации.

46. Специфика логистической организации международных железнодорожных сообщений. Бернская правовая система и её роль в регулировании ЖД перевозок.

47. СМГС и СМПС как источники регулирования мировых ЖД перевозок. Международные организации ЖД транспорта.

48. Состав инфраструктуры мирового автомобильного транспорта. Преимущества и недостатки мирового автотранспорта. Характеристика мировой автотранспортной сети по плотности и протяженности.

49. Специфика логистической организации международных автоперевозок. Основные правовые конвенции и документы, регулирующие мировые автоперевозки.

50. Специфика логистической организации автоперевозок. Практика решения проблемы оптимизации загрузки в мировой ТС. Международные организации автотранспорта и их роль в регулировании автоперевозок.

51. Трансьевропейские ТС (TEN-T): Северная ось, Центральная ось, Юго-Восточная ось, Юго-Западная ось

52. Евроазиатские автотранспортные сети (ЕАТС). ЭСКАТО. Общая характеристика главных автомобильных маршрутов.

53. Состав инфраструктуры мирового воздушного транспорта. Преимущества и недостатки мирового воздушного транспорта. Основные

показатели работы воздушного транспорта. Транспортные узлы мирового воздушного транспорта. Крупнейшие аэропорты и авиакомпании мира.

54. Особенности логистической организации работы воздушного транспорта. Понятие воздушного коридора. Основные направления мировых воздушных перевозок. Международные организации воздушного транспорта и их роль в регулировании авиаперевозок.

55. Общая характеристика инфраструктуры мирового морского транспорта. Характеристика основных показателей работы морского транспорта: грузооборот и пассажирооборот.

56. Характеристика основных видов транспортных средств морского транспорта. Структура мирового морского транспорта по видам судов.

57. Узловая инфраструктура мирового морского транспорта. Крупнейшие порты мира по континентам. Логистические особенности морских перевозок. Основные морские пути и направления перевозок.

58. Логистические особенности трубопроводного транспорта. Преимущества и недостатки трубопроводного транспорта. Основные трубопроводы мира. Особенности узловой инфраструктуры трубопроводного транспорта.

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ ТЕСТ ПО ДИСЦИПЛИНЕ  
«МЕЖДУНАРОДНАЯ ЛОГИСТИКА» ДЛЯ СТУДЕНТОВ  
СПЕЦИАЛЬНОСТИ ЛОГИСТИКА

**Выбрать один или несколько правильных вариантов ответов**

**Задание #1** Суда, предназначенные для перевозки скоропортящихся грузов, требующих поддержания определенного температурного режима в грузовых помещениях - это:

- 1) ролкеры,
- 2) балкеры,
- 3) танкер
- 4) лихтеровозы,
- 5) рефрижератор,

**Задание #2** Система панъевропейских транспортных коридоров была определена на II Общевропейской конференции по транспорту на о. Крит (Греция) в

- 1) 1996
- 2) 1997
- 3) 1998
- 4) 1994
- 5) 2000

**Задание #3** Суда, предназначенные для перевозки наливом в специальных грузовых помещениях - это:

- 1) балкеры,
- 2) рефрижератор,
- 3) лихтеровозы,
- 4) танкер
- 5) ролкеры,

**Задание #4** В какой стране расположен Суэцкий морской канал?

- 1) Панама
- 2) Испания
- 3) Египет
- 4) Саудовская Аравия

**Задание #5** «Юго-Западная ось» Трансьевропейской транспортной сети (TEN-T) в ЕС связывает:

- 1) ЕС через Гибралтарский пролив с арабскими страны Северной Африки;
- 2) ЕС с Украиной и другими странами Южной Европы;
- 3) Северную часть ЕС с Россией через Финляндию
- 4) ЕС через Балканы с Турцией и Южным Кавказом и Каспийским морем;

**Задание #6** Какое направление перевозок в Атлантическом океане занимает лидирующие позиции?

- 1) Североатлантическое направление
- 2) Южноатлантическое направление,
- 3) Западноатлантическое направление
- 4) Лидирующего направления нет

**Задание #7** Международные железнодорожные перевозки между странами СНГ регулируются:

- 1) все ответы верны
- 2) СМГС;
- 3) Транспортным уставом железных дорог РФ;
- 4) СИМ - СОТIF

**Задание #8** Какой вид транспорта занимает около 65% мирового объема грузоперевозок и около 2-5% мирового объема пассажироперевозок?

- 1) Железнодорожный
- 2) Морской
- 3) Автомобильный
- 4) Трубопроводный
- 5) Речной

**Задание #9** Комплекс взаимосвязанных элементов, обеспечивающих функционирование системы закупок, поставок, хранения и доставки продукции до потребителя.

- 1) Инфраструктура
- 2) Управление цепями поставок
- 3) Логистическая система
- 4) Торговая сеть

**Задание #10** Основные преимущества железнодорожного транспорта:

- 1) регулярность перевозок независимо от климатических условий, времени года и суток;
- 2) большая эффективность при перевозках массовых грузов на средние и дальние расстояния, особенно маршрутами;
- 3) возможность массовых перевозок грузов и пассажиров и высокая пропускная и провозная способность железнодорожных линий.
- 4) относительно невысокая себестоимость по сравнению с другими видами транспорта;
- 5) возможность доставки груза «от двери до двери»;

**Задание #11** Назовите всех основных субъектов системы международного товародвижения.

- 1) Операторы перевозки, перевозчики, транспортные посредники.
- 2) Все вышеперечисленные.

- 3) Владельцы транспортных средств и грузовладельцы.
- 4) Поставщики вспомогательных услуг.

**Задание #12** В каком регионе мира находится большинство стран, имеющие самые крупные морские флотилии?

- 1) Азия
- 2) Северная Америка
- 3) Европа
- 4) Африка
- 5) Австралия

**Задание #13** КДПГ - это:

- 1) Конвенция о договоре международной автомобильной перевозки пассажиров и багажа
- 2) Европейское соглашение о международной дорожной перевозке опасных грузов
- 3) Соглашение о международных перевозках скоропортящихся пищевых продуктов и о специальных транспортных средствах, предназначенных для этих перевозок
- 4) Конвенция о договоре международной дорожной перевозки грузов

**Задание #14** К особенностям автомобильного транспорта относятся:

- 1) значительная экологическая нагрузка на окружающую среду;
- 2) возможность перевозки «от двери до двери»;
- 3) высокая провозная и пропускная способность;
- 4) низкая энергоемкость и стоимость перевозок;

**Задание #15** ДОПОГ - это:

- 1) Европейское соглашение о международной дорожной перевозке опасных грузов
- 2) Конвенция о договоре международной автомобильной перевозки пассажиров и багажа
- 3) Соглашение о международных перевозках скоропортящихся пищевых продуктов и о специальных транспортных средствах, предназначенных для этих перевозок
- 4) Конвенция о договоре международной дорожной перевозки грузов

**Задание #16** По какому принципу формируются международные транспортные коридоры?

- 1) «От столицы к столице».
- 2) «От порта к порту».
- 3) «От крупного транспортного узла к крупному транспортному узлу».
- 4) «От места зарождения грузопотоков до места их поглощения».

**Задание #17** Мастер-план (master plan) 1987 год выделил:

- 1) международные главные морские пути
- 2) Международные железнодорожные магистральные линии
- 3) железнодорожные линии больших скоростей;
- 4) основные транспортные коридоры стран СНГ
- 5) Международные автомобильные транспортные коридоры

**Задание #18** В структуре мирового морского транспорта по основным типам судов преобладают:

- 1) балкеры,
- 2) рефрижератор,
- 3) лихтеровозы,
- 4) ролкеры,
- 5) танкер

**Задание #19** Недостатками автомобильного транспорта являются:

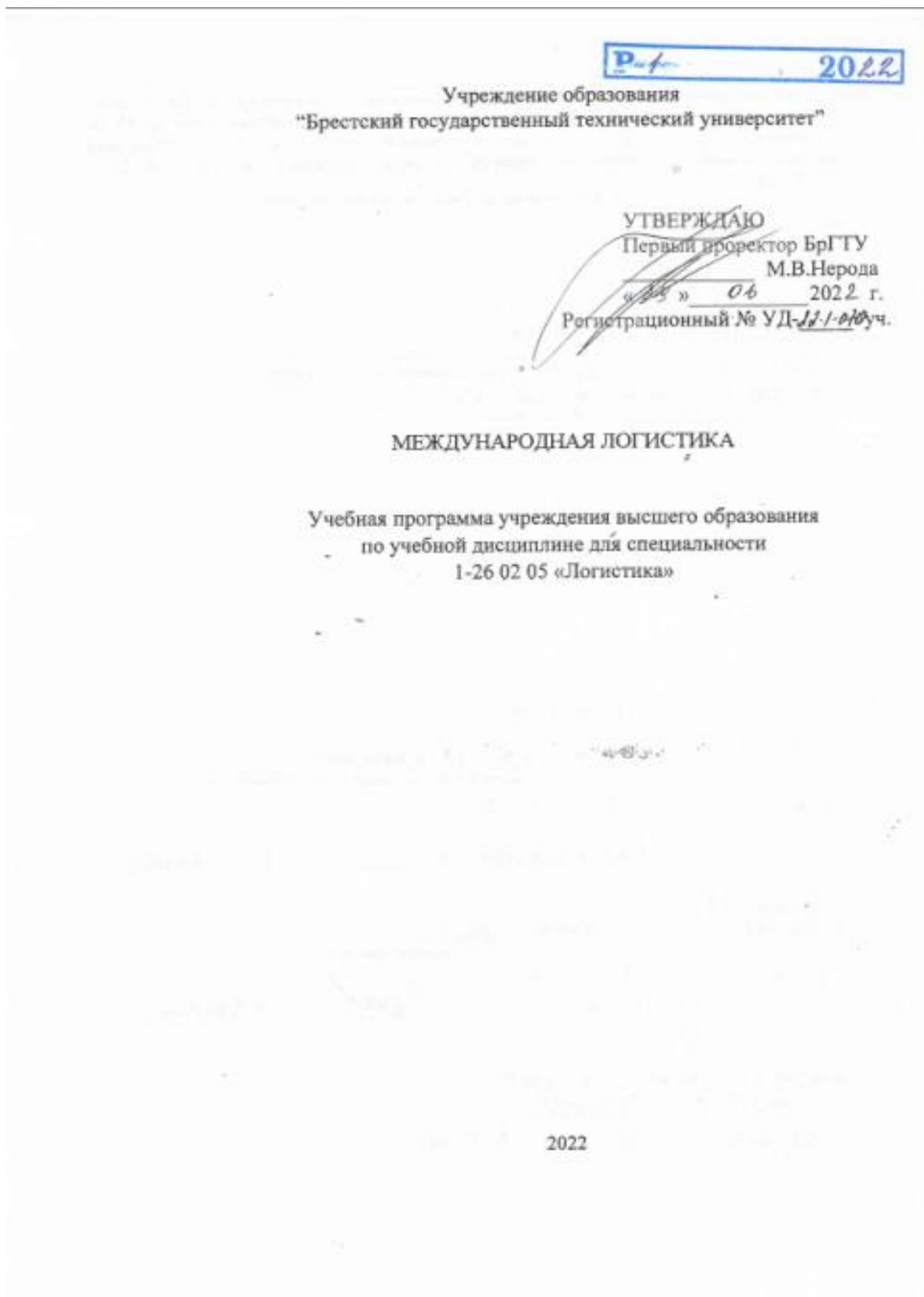
- 1) небольшие капиталовложения при освоении малых грузо- и пассажиропотоков на небольшие расстояния.
- 2) низкая безопасность движения и высокий уровень аварийности;
- 3) большая трудоемкость и низкая производительность труда;
- 4) большая энергоемкость и металлоемкость;
- 5) высокая себестоимость перевозок;
- 6) высокий уровень загрязнения окружающей среды;

**Задание #20** СОТІF - это конвенция, регулирующая:

- 1) международные воздушные перевозки
- 2) международные железнодорожные перевозки
- 3) международные морские перевозки
- 4) международные автомобильные перевозки

## 4. ВСПОМОГАТЕЛЬНЫЙ РАЗДЕЛ

### 4.1 УЧЕБНАЯ ПРОГРАММА ПО ДИСЦИПЛИНЕ «МЕЖДУНАРОДНАЯ ЛОГИСТИКА»



Учебная программа составлена на основе образовательного стандарта ОСРБ 1-26 02 05-21, типового учебного плана № Е 26-1-004/ пр.-тип, утв 10.05.2021, учебного плана БрГТУ по специальности 1-26 02 05 Логистика, учебной программы УО «Белорусский государственный экономический университет» регистрационный № УД 5116-22 от 29.04.2022 г.

типовой учебной программы, дата утверждения, регистрационный номер)

### СОСТАВИТЕЛЬ

Г.Б.Медведева заведующий кафедрой экономической теории и логистики, кандидат экономических наук, доцент

(И.О.Фамилия, должность, степень, звание)

### РЕКОМЕНДОВАНА К УТВЕРЖДЕНИЮ:

Кафедрой Экономической теории и логистики  
(название кафедры-разработчика программы)

(протокол №13 от 07.06.2022);

Заведующий кафедрой  Г.Б.Медведева

Методической комиссией экономического факультета  
(название факультета)

(протокол № 5 от 15.06.2022);

Председатель  Л.А.Захарченко

Научно-методическим советом БрГТУ

(протокол № 7 от 28.06.2022);

Методич УМО д.и.н. Сероц

## ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Процесс развития мировой экономики вызывает количественный и качественный рост товарных, информационных, финансовых потоков в экономическом пространстве. В этих условиях логистическая инфраструктура является существенным стратегическим фактором, обеспечения конкурентоспособности государства и предпринимателей, играя незаменимую роль в качестве основного носителя товаров и информации во внешнеторговой деятельности и в мировом экономическом пространстве, вызывая необходимость развития международной логистики.

Международная логистика представляет собой междисциплинарную науку, которая связана с международным маркетингом, международным менеджментом, организацией внешнеэкономической деятельности и другими областями и сферами управленческой деятельности.

В результате изучения курса «Международная логистика» студенты должны научиться изыскивать возможности применения принципов логистики в условиях международной торговли; четко понимать сущность, решаемые задачи, концептуальные положения и методы, применяемые в международной логистике; формировать и моделировать логистические системы (подсистемы) организации в рамках осуществления международной экономической деятельности; рассчитывать параметры функционирования элементов логической инфраструктуры, анализировать и оценивать экономическую эффективность принимаемых логистических решений с учетом конъюнктуры зарубежного рынка и требований потребителей.

Целью учения учебной дисциплины «Международная логистика» является изучение теории и практики организации и осуществления международной логистической деятельности отечественных и зарубежных предприятий.

Задачи учебной дисциплины: усвоение студентам и общей методологии, методов и приемов международной логистики; принципов и методов формирования международных цепей поставок, способов оценки эффективности их функционирования.

Учебная дисциплина относится к компоненту учреждения высшего образования, входит в модуль «Международные логистические операции» и способствует формированию

академические компетенций:

АК-1. Уметь применять базовые научно-теоретические знания для решения теоретических и практических задач.

АК-2. Владеть системным и сравнительным анализом.

АК-3. Владеть исследовательскими навыками.

АК-4. Уметь работать самостоятельно.

специализированных компетенции:

СК-28 Осуществлять управление и контроль управленческих решений при проведении международных транспортных операций;

СК-29 Анализировать торговые операции и принимать управленческие решения по использованию ресурсов торговых сетей и систем.

В результате изучения учебной дисциплины студенты должны: знать:

- сущность и содержание международной логистики;
- основную терминологию международной логистики;
- правила осуществления международных логистических операций;
- формы организации международной логистической деятельности;
- элементы международной инфраструктуры логистики;

уметь:

- ориентироваться в международной среде при осуществлении логистических операций;
- осуществлять рациональный выбор транспортных средств для международных поставок;
- организовывать международные поставки товаров на основе логистических принципов;
- оптимизировать логистические операции в рамках международной коммерческой деятельности; владеть:
- методами обоснования логистических решений в сфере международной логистики;
- современным инструментарием для проектирования международных цепей поставок.

Подготовка специалиста с высшим образованием в области логистики основана на взаимодействии и взаимосвязи с общенаучными, общепрофессиональными и специальными учебными дисциплинами в рамках учебного плана: «Транспортная логистика», «Международное транспортное право», «Логистика складирования», «Распределительная логистика», «Управление цепями поставок». Изучение дисциплины осуществляется на лекциях и практических занятиях. Закрепление теоретических знаний и практических навыков, а также развитие исследовательских и познавательных способностей реализуется в рамках самостоятельной работы студентов.

#### План учебной дисциплины для дневной формы получения высшего образования

Код специальности (направления специальности)	Наименование специальности (направления специальности)	Курс	Семестр	Всего учебных часов	Количество зачетных единиц	Аудиторных часов (в соответствии с учебным планом УВО)					Академических часов на курсовой проект (работу)	Форма текущей аттестации
						Всего	Лекции	Лабораторные занятия	Практические занятия	Семинары		

1 -26 02 05	Логистика	4	7	11 4	3	64	32		32		зачет
-------------	-----------	---	---	---------	---	----	----	--	----	--	-------

План учебной дисциплины для заочной формы получения высшего образования, интегрированного со средним специальным образованием  
(учебный план утв. НМС БрГТУ от 30.05.2022 протокол №6)

Код специальности (направления специальности)	Наименование специальности (направления специальности)	Курс	Семестр	Всего учебных часов	Количество зачетных	Аудиторных часов (в соответствии с учебным планом УВО)					Академических часов на курсовой проект (работу)	Форма текущей аттестации
						Всего	Лекции	лабораторные занятия	Практические занятия	Семинары		
1 -26 02 05	Логистика	3	6	15 6	3	12	8		4		экзамен	

План учебной дисциплины для заочной формы получения высшего образования, интегрированного со средним специальным образованием  
(учебный план утв. НМС БрГТУ от 28.06.2021 протокол №5)

Код специальности (направления специальности)	Наименование специальности (направления специальности)	Курс	Семестр	Всего учебных часов	Количество зачетных	Аудиторных часов (в соответствии с учебным планом УВО)					Академических часов на курсовой проект (работу)	Форма текущей аттестации
						Всего	Лекции	лабораторные занятия	Практические занятия	Семинары		
1 -26 02 05	Логистика	3	6	11 4	3	16	8		8		зачет	

## 1. СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОГО МАТЕРИАЛА

### 1.1. ЛЕКЦИОННЫЕ ЗАНЯТИЯ, ИХ СОДЕРЖАНИЕ

Тема 1. Сущность и особенности международной логистики

Глобализация мирового хозяйства как один из факторов возникновения международной логистики. Соотношение понятий: международная логистика, мультилогистика, глобальная логистика. Предпосылки глобализации и регионализации логистики. Происхождение термина и краткая история развития международной логистики. Определение международной логистики. Международные логистические стратегии. Факторы интернализации международной логистики. Основные понятия международной логистики. Цели, задачи курса. Объект и предмет исследований международной логистики.

Тема 2 Факторы и проблемы развития современной международной логистики

Факторы внедрения международной логистики в хозяйственную практику предприятий, работающих на внешнем рынке. Проблемы и барьеры в развитии международной логистики. Уровень развития логистики в странах мира. Индекс эффективности логистики, определяемый Всемирным банком.

Тема 3. Организационные аспекты международной логистики

Роль интеграции в становлении международной логистики. Сущность интеграции производства. Особенности интеграционных процессов в XXI в. Организация производства за рубежом. Освоение и создание новых рынков. Создание совместных предприятий. Возникновение стратегических альянсов. Причины создания международной логистической инфраструктуры.

Формы организации интернационализации предприятий Экспорт. Продажа лицензий. Франчайзинг. Совместные предприятия. Иностраный филиал.

Тема 4. Международные цепи поставок

Международные логистические цепочки в процессах интеграции и интернационализации. Особенности формирования торгово-транспортных цепей в международной логистике. Факторы, оказывающие влияние на формирование и функционирование международных логистических цепочек: глобализация, технология, макроэкономика. Движение товарных и информационных потоков в рамках международных логистических цепочек. Анализ существующих цепей поставок. Описание бизнес-процессов в международной цепи поставок. Порядок формирования структуры и выбор объектов международной цепи поставок. Критерии эффективного функционирования международной цепи поставок.

Тема 5. Международная инфраструктура логистики

Элементы инфраструктуры международной логистики. Транспорт. Дороги. Транспортные сооружения, в т.ч. порты, аэропорты, терминалы. Здания, сооружения для реализации функции торговли и складирования. Узловая инфраструктура логистики. Организации, осуществляющие передачу информации. Транспорт как составная часть международной

логистической цепи и исполнитель функции физического перемещения материального потока. Международная транспортная инфраструктура: инфраструктура железнодорожного транспорта, инфраструктура автомобильного транспорта, инфраструктура морского транспорта, инфраструктура воздушного транспорта, инфраструктура трубопроводного транспорта. Международные транспортные коридоры.

Тема 6. Правовое и коммерческое обеспечение международной логистической деятельности

Правовое регулирование международной торговли. Международные организации, регулирующие международную торговлю. Основные формы регулирования международной торговли. Структура и содержание внешнеторгового договора. Договор международной купли-продажи. Правовое регулирование международных перевозок. Международные организации, регулирующие международные перевозки. Основные формы регулирования международных перевозок. Характеристика основных нормативных правовых актов, регулирующих международные перевозки. Международные договора перевозки как форма осуществления международной логистической деятельности.

Тема 7. Информатизация в международной логистике

Информационные системы в международной логистике. Функции международной логистической информационной системы. Информационная инфраструктура международной логистики. Виды международных логистических информационных систем и задачи, решаемые ими. Иерархия использования международной логистической информационной системы.

Тема 8. Риски в международной логистике

Понятие рисков в международной логистике. Основные причины и источники возникновения рисков в международной логистике. Сущность и содержание риск-менеджмента. Основные правила риск-менеджмента. Идентификация рисков. Анализ и оценка рисков. Разработка стратегии и тактики управления рисками. Разработка и осуществление конкретных процедур управления рисками. Основные виды рисков в международной логистической деятельности.

## 1.2. ПРАКТИЧЕСКИЕ (СЕМИНАРСКИЕ), ЗАНЯТИЯ ИХ СОДЕРЖАНИЕ

Тема 1. Сущность и особенности международной логистики

Глобализация мирового хозяйства как один из факторов возникновения международной логистики.

Соотношение понятий: международная логистика, мультилогистика, глобальная логистика.

Предпосылки глобализации и регионализации логистики. Происхождение термина и краткая история развития международной логистики.

Международные логистические стратегии.

Основные понятия международной логистики. Цели, задачи курса. Объект и предмет исследований международной логистики.

Тема 2 Факторы и проблемы развития современной международной логистики

Факторы внедрения международной логистики в хозяйственную практику предприятий, работающих на внешнем рынке.

Проблемы и барьеры в развитии международной логистики.

Уровень развития логистики в странах мира. Индекс эффективности логистики, определяемый Всемирным банком.

Тема 3. Организационные аспекты международной логистики

Роль интеграции в становлении международной логистики. Сущность интеграции производства. Особенности интеграционных процессов в XXI в.

Организация производства за рубежом. Освоение и создание новых рынков. Создание совместных предприятий. Возникновение стратегических альянсов.

Причины создания международной логистической инфраструктуры.

Формы организации интернационализации предприятий Экспорт. Продажа лицензий. Франчайзинг. Совместные предприятия. Иностранная филиал.

Тема 4. Международные цепи поставок

Международные логистические цепочки в процессах интеграции и интернационализации. Особенности формирования торгово-транспортных цепей в международной логистике.

Факторы, оказывающие влияние на формирование и функционирование международных логистических цепочек: глобализация, технология, макроэкономика.

Движение товарных и информационных потоков в рамках международных логистических цепочек. Анализ существующих цепей поставок.

Описание бизнес-процессов в международной цепи поставок. Порядок формирования структуры и выбор объектов международной цепи поставок.

Критерии эффективного функционирования международной цепи поставок.

Тема 5. Международная инфраструктура логистики

Элементы инфраструктуры международной логистики. Транспорт. Дороги. Транспортные сооружения, в т.ч. порты, аэропорты, терминалы. Здания, сооружения для реализации функции торговли и складирования.

Узловая инфраструктура логистики. Организации, осуществляющие передачу информации. Транспорт как составная часть международной логистической цепи и исполнитель функции физического перемещения материального потока.

Международная транспортная инфраструктура: инфраструктура железнодорожного транспорта, инфраструктура автомобильного транспорта, инфраструктура морского транспорта, инфраструктура воздушного транспорта, инфраструктура трубопроводного транспорта. Международные транспортные коридоры.

Тема 6. Правовое и коммерческое обеспечение международной логистической деятельности

Правовое регулирование международной торговли. Международные организации, регулирующие международную торговлю. Основные формы регулирования международной торговли.

Структура и содержание внешнеторгового договора. Договор международной купли-продажи. Правовое регулирование международных перевозок.

Международные организации, регулирующие международные перевозки. Основные формы регулирования международных перевозок.

Характеристика основных нормативных правовых актов, регулирующих международные перевозки. Международные договоры перевозки как форма осуществления международной логистической деятельности.

Тема 7. Информатизация в международной логистике

Информационные системы в международной логистике. Функции международной логистической информационной системы.

Информационная инфраструктура международной логистики.

Виды международных логистических информационных систем и задачи, решаемые ими. Иерархия использования международной логистической информационной системы.

Тема 8. Риски в международной логистике

Понятие рисков в международной логистике. Основные причины и источники возникновения рисков в международной логистике.

Сущность и содержание риск-менеджмента. Основные правила риск-менеджмента. Идентификация рисков. Анализ и оценка рисков.

Разработка стратегии и тактики управления рисками. Разработка и осуществление конкретных процедур управления рисками.

Основные виды рисков в международной логистической деятельности.

1.3. ПЕРЕЧЕНЬ ТЕМ ЛАБОРАТОРНЫХ ЗАНЯТИЙ, ИХ НАЗВАНИЕ

Лабораторные работы не предусмотрены.

## 2. ТРЕБОВАНИЯ К КУРСОВОМУ ПРОЕКТУ (РАБОТЕ)

Курсовая работа не предусмотрена.

## 3. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКАЯ КАРТА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

### 3.1. Учебно-методическая карта учебной дисциплины для дневной формы получения высшего образования

Номер раздела, темы	Название раздела, темы	Количество аудиторных часов				Количество часов самостоятельных работ	Форма контроля знаний
		Лекции	Лабораторные занятия	Практические занятия	Семинарские занятия		
	7 семестр						
1.1	Сущность и особенности международной логистики	2		2		6	Устный опрос, тестирование решение заданий зачет
1.2	Факторы и проблемы развития современной международной логистики	2		2		6	Устный опрос, тестирование решение заданий зачет
1.3	Организационные аспекты международной логистики	4		4		6	Устный опрос, тестирование решение заданий зачет
1.4	Международные цепи поставок	4		4		8	Устный опрос, решение заданий тестирование зачет
1.5	Международная инфраструктура логистики	8		8		6	Устный опрос, тестирование решение заданий зачет
1.6	Правовое и коммерческое обеспечение международной логистической деятельности	4		4		6	Устный опрос, тестирование решение заданий зачет
1.7	Информатизация в	4		4		6	Устный опрос,

	международной логистике						тестирование решение заданий зачет
1.8	Риски в международной логистике	4		4		6	Устный опрос, тестирование решение заданий зачет
	итого	32		32		50	

3.2. Учебно-методическая карта учебной дисциплины для заочной формы получения высшего образования, интегрированного со средним специальным образованием (учебный план утв. НМС БрГТУ от 30.05.2022 протокол №6)

Номер раздела, темы	Название раздела, темы	Количество аудиторных часов				Количество часов самостоятельной работы	Форма контроля знаний
		Лекции	Лабораторные занятия	Практические занятия	Семинарские занятия		
	7 семестр						
1.1	Сущность и особенности международной логистики	1		1		18	Устный опрос, тестирование решение заданий
1.2	Факторы и проблемы развития современной международной логистики	1		1		16	Устный опрос, тестирование решение заданий
1.3	Организационные аспекты международной логистики	1				18	Устный опрос, тестирование решение заданий т
1.4	Международные цепи поставок	1				18	Устный опрос, решение заданий тестирование
1.5	Международная инфраструктура логистики	2		2		20	Устный опрос, тестирование решение заданий
1.6	Правовое и коммерческое обеспечение международной	2				18	Устный опрос, тестирование решение заданий

	логистической деятельности						
1.7	Информатизация в международной логистике					18	Устный опрос, тестирование решение заданий
1.8	Риски в международной логистике					18	Устный опрос, тестирование решение заданий
	итого	8		4		144	

3.3. Учебно-методическая карта учебной дисциплины для заочной формы получения высшего образования, интегрированного со средним специальным образованием (учебный план утв. НМС БрГТУ от 28.06.2021 протокол №5)

Номер раздела, темы	Название раздела, темы	Количество аудиторных часов				Количество часов самостоятельной работы	Форма контроля знаний
		Лекции	Лабораторные занятия	Практические занятия	Семинарские занятия		
	7 семестр						
1.1	Сущность и особенности международной логистики	1		1		12	Устный опрос, тестирование решение заданий
1.2	Факторы и проблемы развития современной международной логистики	1		1		12	Устный опрос, тестирование решение заданий
1.3	Организационные аспекты международной логистики	1		2		12	Устный опрос, тестирование решение заданий т
1.4	Международные цепи поставок	1				12	Устный опрос, решение заданий тестирование
1.5	Международная инфраструктура логистики	2		2		14	Устный опрос, тестирование решение заданий
1.6	Правовое и	2		2		12	Устный опрос,

	коммерческое обеспечение международной логистической деятельности						тестирование решение заданий
1.7	Информатизация в международной логистике					12	Устный опрос, тестирование решение заданий
1.8	Риски в международной логистике					12	Устный опрос, тестирование решение заданий
	итого	8		8		98	

## 4. ИНФОРМАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ

### 4.1 Перечень литературы

#### Основная

1. Конституция Республики Беларусь: с изм. и доп., принятыми на республиканских референдумах 24 ноября 1996 г. и 17 октября 2004 г. и 27 февраля 2022 г. – Мн. : НЦПИ РБ, 2022. – 80 с.

2. Гражданский кодекс Республики Беларусь: с изм. и доп., внесенными Законом РБ от 8 янв. 2014 г. – Мн. : Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь, 2014. – 655 с

3. СТБ 2345-2013. Логистическая деятельность. Требования к профессиональной компетентности персонала исполнителей услуг и процедура сертификации / [БелНИИТ «Транстехника»]. - Изд. офиц. - Введ. 2014-07-01. - Минск: Госстандарт, 2014 - 8 с.

4. СТБ 2047-2010. Логистическая деятельность, определения / [БелНИИТ «Транстехника»]. - Изд. офиц. - Введ. 2011-01-1 - Минск: Госстандарт, 2010 - 19 с. 4. СТБ 2306-2013. Услуги логистические. Общие требования и процедура сертификации / [БелНИИТ «Транстехника»]. - Изд. офиц. - Введ. 2013-11-01. - Минск: Госстандарт, 2013 - 10 с.

5. Зорина, Т. Г. Международная логистика : практикум : учебное пособие для студентов учреждений высшего образования по специальности "Логистика" / Т. Г. Зорина, С. В. Дирко. - Минск : БГЭУ, 2018. - 289, [1] с. : ил.

6. Логистика и управление цепями поставок : учебное пособие для студентов учреждений высшего образования по специальности "Логистика" / [О. В. Ерчак и др.] ; под ред. И. И. Полещук, О. В. Ерчак. - Минск : БГЭУ, 2019.-396, [1] с.: ил.

7. Никитина Э. И. Международная логистика: учебное пособие / УО Федерации профсоюзов Беларуси "Междунар. ун-т "МИТСО". - Минск: МИТСО, 2018.- 331 с.

#### Дополнительная литература

8. Внешняя торговля Республики Беларусь = Foreign Trade of the

Republic of Belarus : статистический сборник / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь ; [редкол.: И.В. Медведева (пред.) и др.]. - Минск : [б. и.], 2020. - 201 с.

9. Гаранин, С.Н. Международная транспортная логистика : учебное пособие / С.Н. Гаранин ; Министерство транспорта Российской Федерации, Московская государственная академия водного транспорта. - Москва : 18 Альтаир : МГАВТ, 2015. - 73 с. : ил. - Режим доступа: по подписке. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=429740> (дата обращения: 21.03.2022).

10. Ивуть, Р. Б. Международная логистика: учебно-методическое пособие для студентов специальностей 1-27 01 01 «Экономика и организация производства» и 1-27 02 01 «Транспортная логистика» / Р.Б. Ивуть, А.Г. Баханович, Т.Р. Косовская. - Минск : БИТУ, 2017, - 93 с. - Режим доступа: <https://rep.bntu.by/handle/data732882> (дата обращения: 05.04.2022).

11. Лукинский, В. С. Логистика и управление цепями поставок : учебник и практикум для студентов высших учебных заведений, обучающихся по экономическим направлениям и специальностям / В. С. Лукинский. - Москва: Юрайт, 2021. - 357 с.

12. Новаков, А. А. Логистика в деталях : учебное пособие / А. А. Новаков. - Москва ; Вологда : Инфра-Инженерия, 2021. - 528 с. - Режим доступа: по подписке. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1832062> (дата обращения: 21.03.2022).

13. Овечкина, О. М. Логистика: учебно-методическое пособие: [для студентов, аспирантов и слушателей экономических специальностей] / О. М. Овечкина. — Минск: Амалфея, 2020. — 214 с.

14. Ричардс, Г. Инструментарий логистики и управления цепями поставок - Москва: Альпина Паблишер, 2020. - 376 с.

15. Тяпухин, А. П. Логистика. Управление цепями поставок : учебник для направлений бакалавриата и магистратуры "Экономика", "Менеджмент", "Сервис" и "Торговое дело" / А. П. Тяпухин. - Москва : КНОРУС, 2021. - 453 с.

4.2. Перечень компьютерных программ, наглядных и других пособий, методических указаний и материалов, технических средств обучения, оборудования для выполнения лабораторных работ.

Лабораторные работы не предусмотрены

4.3. Перечень средств диагностики результатов учебной деятельности  
Для диагностики результатов учебной деятельности используются:

1. Устный опрос.

2. Решение заданий.

3. Тестирование в системе дистанционного обучения БрГТУ

[moodle.bstu.by](http://moodle.bstu.by)

4. Письменный зачет

5. Письменный экзамен

### Перечень вопросов к зачету

1. Понятие, объект и предмет международной логистики. Основное различие между логистикой и международной логистикой.
2. Особенности проведения логистических операций на международном уровне.
3. Управление международными цепями поставок: основные задачи и методы
4. Понятие глобализации экономики. Факторы развития глобализации мировой экономики. Движущие силы глобализации
5. Интеграция и регионализация как фактор развития международной логистики.
6. Этапы развития интеграционных процессов. Зона свободной торговли как этап развития интеграции.
7. Интеграционные процессы в странах СНГ и их влияние на развитие международной логистики.
8. Интеграционные процессы в странах Европы и их влияние на развитие международной логистики. Роль евро
9. Барьеры развития международной логистики. Рыночные и конкурентные барьеры Финансовые барьеры и барьеры дистрибьюции.
10. Активные и реактивные мотивы начала экспортной деятельности предприятий. Стадии развития ВЭД предприятий
11. Сущность и организационные формы экспортных стратегий (экспорт) проникновения предприятий на внешние рынки. Виды экспортных стратегий, их преимущества и недостатки.
12. Организационные формы косвенного экспорта. Основные критерии деления посредников. Основные виды посредников.
13. Сущность и формы совместного экспорта. Формы экспортной кооперации.
14. Сущность и организационные формы промежуточных (совместное предпринимательство) стратегий проникновения предприятий на внешние рынки.
15. Сущность и объекты контрактного производства, лицензирования и франчайзинга как форм промежуточных стратегий проникновения предприятий на внешние рынки.
16. Сущность и организационные формы иерархических (инвестиционных) стратегий проникновения предприятий на внешние рынки.
17. Торговые представительства, зарубежные торговые филиалы, зарубежные торговые фирмы как организационные формы иерархических (инвестиционных) стратегий проникновения предприятий на внешние рынки.
18. Зарубежные предприятия, региональные центры, транснациональные корпорации как организационные формы иерархических (инвестиционных) стратегий проникновения предприятий на внешние рынки.

19. Организационные структуры и этапы развития управления международной логистикой. PL провайдеры: понятие, виды и роль в развитии международной логистики.

20. Понятие, цель, субъекты и объекты ВЭД. Коммерческое предложение. Оферта и её виды, акцепт.

21. Понятие международной торговой сделки. Роль Венской Конвенции в определении международной торговой сделки. Критерии международного характера международной сделки в Республике Беларусь и других странах.

22. Характеристика внешнеторговых операций по направлениям торговли. Основные характеристики реэкспортных и реимпортных операций ВЭД.

23. Основные характеристики встречной торговли. Бартерные сделки как форма встречной торговли. Торговые компенсационные сделки как форма встречной торговли.

24. Классификация внешнеторговых операций по видам товаров и услуг.

25. Конвенция ООН о договоре международной купли-продажи: значение и структура.

26. Существенные и несущественные условия договора международной купли-продажи. Преамбула, дата заключения, место заключения, определение сторон договора международной купли-продажи.

27. Предмет договора международной купли-продажи. Базисные условия поставки товара.

28. Определение цены товара в договоре международной купли-продажи: базис цены, способы фиксации цены, условия и виды платежа.

29. Определение качества товара, упаковка и маркировка груза, страхование и штрафные санкции в договоре международной купли-продажи.

30. Понятие, роль и основные принципы Инкотермс. Общая характеристика и особенности основных групп терминов в Инкотермс.

31. Распределение рисков и затрат между покупателем и продавцом в группах E и D Инкотермс.

32. Распределение рисков и затрат между покупателем и продавцом в группах C, F Инкотермс.

33. Понятие и элементы международной инфраструктуры. Понятие и структура мировой транспортной системы.

34. Понятие МТК. Критерии включения в МТК. Евроазиатские МТК: «Север-Юг», «Запад-Восток».

35. Понятие МТК. Критерии включения в МТК. Евроазиатские МТК: «Трасека», «Южный».

36. Понятие и критерии определения панъевропейских транспортных коридоров. Общая характеристика панъевропейских транспортных коридоров.

37. Состав инфраструктуры мирового железнодорожного транспорта. Преимущества и недостатки мирового ЖД транспорта. Характеристика мировой ЖД транспортной сети по плотности, протяженности и электрификации.

38. Специфика логистической организации международных железнодорожных сообщений. Бернская правовая система и её роль в регулировании ЖД перевозок.

39. СМГС и СМПС как источники регулирования мировых ЖД перевозок. Международные организации ЖД транспорта.

40. Состав инфраструктуры мирового автомобильного транспорта. Преимущества и недостатки мирового автотранспорта. Характеристика мировой автотранспортной сети по плотности и протяженности.

41. Специфика логистической организации международных автоперевозок. Основные правовые конвенции и документы, регулирующие мировые автоперевозки.

42. Специфика логистической организации автоперевозок. Практика решения проблемы оптимизации нагрузки в мировой ТС. Международные организации автотранспорта и их роль в регулировании автоперевозок.

43. Трансьевропейские ТС (TEN-T): Северная ось, Центральная ось, Юго-Восточная ось, Юго-Западная ось

44. Евразийские автотранспортные сети (ЕАТС). ЭСКАТО. Общая характеристика главных автомобильных маршрутов.

45. Состав инфраструктуры мирового воздушного транспорта. Преимущества и недостатки мирового воздушного транспорта. Основные показатели работы воздушного транспорта. Транспортные узлы мирового воздушного транспорта. Крупнейшие аэропорты и авиакомпании мира.

46. Особенности логистической организации работы воздушного транспорта. Понятие воздушного коридора. Основные направления мировых воздушных перевозок. Международные организации воздушного транспорта и их роль в регулировании авиаперевозок.

47. Общая характеристика инфраструктуры мирового морского транспорта. Характеристика основных показателей работы морского транспорта: грузооборот и пассажирооборот.

48. Характеристика основных видов транспортных средств морского транспорта. Структура мирового морского транспорта по видам судов.

49. Узловая инфраструктура мирового морского транспорта. Крупнейшие порты мира по континентам. Логистические особенности морских перевозок. Основные морские пути и направления перевозок.

50. Логистические особенности трубопроводного транспорта. Преимущества и недостатки трубопроводного транспорта. Основные трубопроводы мира. Особенности узловой инфраструктуры трубопроводного транспорта.

### Перечень вопросов к экзамену

1. Понятие, объект и предмет международной логистики. Основное различие между логистикой и международной логистикой.
2. Особенности проведения логистических операций на международном уровне.
3. Управление международными цепями поставок: основные задачи и методы
4. Понятие глобализации экономики. Факторы развития глобализации мировой экономики. Движущие силы глобализации
5. Интеграция и регионализация как фактор развития международной логистики.
6. Этапы развития интеграционных процессов. Зона свободной торговли как этап развития интеграции.
7. Интеграционные процессы в странах СНГ и их влияние на развитие международной логистики.
8. Интеграционные процессы в странах Европы и их влияние на развитие международной логистики. Роль евро
9. Барьеры развития международной логистики. Рыночные и конкурентные барьеры Финансовые барьеры и барьеры дистрибьюции.
10. Активные и реактивные мотивы начала экспортной деятельности предприятий. Стадии развития ВЭД предприятий
11. Сущность и организационные формы экспортных стратегий (экспорт) проникновения предприятий на внешние рынки. Виды экспортных стратегий, их преимущества и недостатки.
12. Организационные формы косвенного экспорта. Основные критерии деления посредников. Основные виды посредников.
13. Сущность и формы совместного экспорта. Формы экспортной кооперации.
14. Сущность и организационные формы промежуточных (совместное предпринимательство) стратегий проникновения предприятий на внешние рынки.
15. Сущность и объекты контрактного производства, лицензирования и франчайзинга как форм промежуточных стратегий проникновения предприятий на внешние рынки.
16. Сущность и организационные формы иерархических (инвестиционных) стратегий проникновения предприятий на внешние рынки.
17. Торговые представительства, зарубежные торговые филиалы, зарубежные торговые фирмы как организационные формы иерархических (инвестиционных) стратегий проникновения предприятий на внешние рынки.
18. Зарубежные предприятия, региональные центры, транснациональные корпорации как организационные формы иерархических (инвестиционных) стратегий проникновения предприятий на внешние рынки.

19. Организационные структуры и этапы развития управления международной логистикой. PL провайдеры: понятие, виды и роль в развитии международной логистики.

20. Понятие, цель, субъекты и объекты ВЭД. Коммерческое предложение. Оферта и её виды, акцепт.

21. Понятие международной торговой сделки. Роль Венской Конвенции в определении международной торговой сделки. Критерии международного характера международной сделки в Республике Беларусь и других странах.

22. Характеристика внешнеторговых операций по направлениям торговли. Основные характеристики реэкспортных и реимпортных операций ВЭД.

23. Основные характеристики встречной торговли. Бартерные сделки как форма встречной торговли. Торговые компенсационные сделки как форма встречной торговли.

24. Классификация внешнеторговых операций по видам товаров и услуг.

25. Конвенция ООН о договоре международной купли-продажи: значение и структура.

26. Существенные и несущественные условия договора международной купли-продажи. Преамбула, дата заключения, место заключения, определение сторон договора международной купли-продажи.

27. Предмет договора международной купли-продажи. Базисные условия поставки товара.

28. Определение цены товара в договоре международной купли-продажи: базис цены, способы фиксации цены, условия и виды платежа.

29. Определение качества товара, упаковка и маркировка груза, страхование и штрафные санкции в договоре международной купли-продажи.

30. Понятие, роль и основные принципы Инкотермс. Общая характеристика и особенности основных групп терминов в Инкотермс.

31. Распределение рисков и затрат между покупателем и продавцом в группах E и D Инкотермс.

32. Распределение рисков и затрат между покупателем и продавцом в группах C, F Инкотермс.

33. Понятие и элементы международной инфраструктуры. Понятие и структура мировой транспортной системы.

34. Понятие МТК. Критерии включения в МТК. Евроазиатские МТК: «Север-Юг», «Запад-Восток».

35. Понятие МТК. Критерии включения в МТК. Евроазиатские МТК: «Трасека», «Южный».

36. Понятие и критерии определения панъевропейских транспортных коридоров. Общая характеристика панъевропейских транспортных коридоров.

37. Состав инфраструктуры мирового железнодорожного транспорта. Преимущества и недостатки мирового ЖД транспорта. Характеристика мировой ЖД транспортной сети по плотности, протяженности и электрификации.

38. Специфика логистической организации международных железнодорожных сообщений. Бернская правовая система и её роль в регулировании ЖД перевозок.

39. СМГС и СМПС как источники регулирования мировых ЖД перевозок. Международные организации ЖД транспорта.

40. Состав инфраструктуры мирового автомобильного транспорта. Преимущества и недостатки мирового автотранспорта. Характеристика мировой автотранспортной сети по плотности и протяженности.

41. Специфика логистической организации международных автоперевозок. Основные правовые конвенции и документы, регулирующие мировые автоперевозки.

42. Специфика логистической организации автоперевозок. Практика решения проблемы оптимизации нагрузки в мировой ТС. Международные организации автотранспорта и их роль в регулировании автоперевозок.

43. Трансьевропейские ТС (TEN-T): Северная ось, Центральная ось, Юго-Восточная ось, Юго-Западная ось

44. Евразийские автотранспортные сети (ЕАТС). ЭСКАТО. Общая характеристика главных автомобильных маршрутов.

45. Состав инфраструктуры мирового воздушного транспорта. Преимущества и недостатки мирового воздушного транспорта. Основные показатели работы воздушного транспорта. Транспортные узлы мирового воздушного транспорта. Крупнейшие аэропорты и авиакомпании мира.

46. Особенности логистической организации работы воздушного транспорта. Понятие воздушного коридора. Основные направления мировых воздушных перевозок. Международные организации воздушного транспорта и их роль в регулировании авиаперевозок.

47. Общая характеристика инфраструктуры мирового морского транспорта. Характеристика основных показателей работы морского транспорта: грузооборот и пассажирооборот.

48. Характеристика основных видов транспортных средств морского транспорта. Структура мирового морского транспорта по видам судов.

49. Узловая инфраструктура мирового морского транспорта. Крупнейшие порты мира по континентам. Логистические особенности морских перевозок. Основные морские пути и направления перевозок.

50. Логистические особенности трубопроводного транспорта. Преимущества и недостатки трубопроводного транспорта. Основные трубопроводы мира. Особенности узловой инфраструктуры трубопроводного транспорта.

4.4. Методические рекомендации по организации и выполнению самостоятельной работы обучающихся по учебной дисциплине

Самостоятельная работа предусматривает изучение вопросов, вынесенных на самостоятельное изучение, конспектирование учебной литературы; изучение дополнительной литературы и интернет-источников; подготовку докладов и презентаций.

При выполнении самостоятельной работы обучающимся рекомендуется использовать основную и дополнительную литературу, а также периодический журнал «Логистика и управление цепями поставок» (<http://www.logistika-prim.ru>).

## Перечень вопросов, вынесенных на самостоятельное изучение

### Тема 1. Сущность и особенности международной логистики

Генезис концепции и практики международной логистики. Международные логистические стратегии. Факторы интернализации международной логистики. Значение логистики в регионах и секторах. Аутсорсинг в обслуживании международных логистических цепочек. Основные понятия международной логистики. Материальный поток как ключевая категория международной логистики. Финансовые потоки. Информационные потоки. Международная логистическая операция. Международные логистические системы.

Литература [3-7, 9,12]

### Тема 2 Факторы и проблемы развития современной международной логистики

Предпосылки использования концепции международной логистики предприятиями Республики Беларусь. Уровень развития логистики в странах мира. Индекс эффективности логистики, определяемый Всемирным банком.

Литература [3-7, 9-12]

### Тема 3. Организационные аспекты международной логистики

Причины создания международной логистической инфраструктуры. Формы товарной и дистрибутивной интеграции в международной логистике. Концепция товара в международной логистике. Международная логистика в деятельности ТНК. Формы организации интернационализации предприятий Иностранной филиал. Товарные склады. Дочерние предприятия. Централизованная и децентрализованная организация управления международной логистикой. Виды логистических посредников в международной логистике. 2 PL, 3PL, 4PL, 5P1-провайдеры.

Литература [1-7, 9,15]

### Тема 4. Международные цепи поставок

Основные этапы реализации международных логистических операций. Изучение товарного рынка. Оценка величины потенциального спроса на продукцию и формирование предложения, соответствующего спросу. Особенности выбора партнеров при формировании международной цепи поставок. Критерии и методы выбора партнеров. Выбор зарубежных рынков сбыта. Селекция международных рынков. Выбор мест размещения распределительных центров в международной цепи поставок. Метод

«полного перебора». Метод определения центра тяжести». Метод «плеча доставки». Профессионалы международной торговли. Международные экспедиционные агентства. Таможенные брокеры. Компании по управлению экспортом. Ассоциации грузоотправителей.

Литература [3-7, 9-15]

Тема 5. Международная инфраструктура логистики

Связь транспорта с другими элементами международной логистической цепи. Система видов транспорта и возможные варианты их сочетаний в транспортном обслуживании. Выбор вида транспорта и транспортных средств. Экономическая целесообразность доставки товара различными видами транспорта. Центры дистрибуции: функции, принципы организации. Центры логистических услуг: функции, принципы организации.

Литература [3-7, 9-15]

Тема 6. Правовое и коммерческое обеспечение международной логистической деятельности

Характеристика основных нормативных правовых актов, регулирующих международную торговлю. Внешнеторговые договора как форма осуществления международной логистической деятельности.

Договор поставки товаров. Договор аренды. Лизинговое соглашение. Договоры поручения и комиссии. Консигнационные соглашения. Агентские и дилерские соглашения. Договоры хранения.

Виды международных договоров перевозки. Условия поставок. Характеристика базисных условий поставок ИНКОТЕРМС 2020. Особенности выбора базисных условий поставки в договоре купли - продажи. Франко-условия. Особенности условий терминов групп E, F, C и D. Сравнительная характеристика. Практическое применение. Формы международных расчетов. Инкассо. Виды инкассо. Порядок инкассовых расчетов. Аккредитивы. Виды аккредитивов. Порядок расчетов с помощью аккредитивов. Прочие формы расчетов.

Литература [1-7]

Тема 7. Информатизация в международной логистике

Виды торговых и транспортных документов, используемых в международной логистике. Автоматизированные системы обработки информации. Электронный документооборот. Сети спутниковой связи и спутниковая навигация рыночных субъектов. Технологии Интернета вещей в международной логистической деятельности. Смарт контейнеры. Цифровые транспортные коридоры. Концепция «виртуальной организации». Создание интегрированных информационных логистических систем.

Литература [1-8, 10-12]

Тема 8. Риски в международной логистике

Страновые риски. Риски выбора и надежности партнера. Маркетинговые риски. Транспортные риски. Риски, связанные с основными положениями внешнеэкономического договора. Риски реализации. Риски, связанные с процессом таможенного оформления. Управление рисками в международных цепях поставок. Построение профиля риска. Разработка

стратегии управления рисками в международной цепи поставок. Определение приоритетных факторов прибыли. Определение критической инфраструктуры. Определение уязвимых мест. Моделирование сценариев. Разработка вариантов реакции. Отслеживание внешних рисков. Процесс управления рисками в международной цепи поставок. Правило «шести сигм». Определение критических путей. Управление критическими путями. Улучшение обзримости цепи. Создание команды, ответственной за бесперебойность цепи поставок. Работа с поставщиками и клиентами.

Литература [3-7, 9,12]

### ПРОТОКОЛ СОГЛАСОВАНИЯ УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЫ

Название учебной дисциплины, с которой требуется согласование	Название Кафедры	Предложения об изменениях в содержании учебной программы учреждения высшего образования по учебной дисциплине	Решение, принятое кафедрой, разработавшей учебную программу (с указанием даты и номера протокола)
Международное транспортное право	ЭТЛ		
Транспортная логистика	ЭТЛ		

Содержание учебной программы согласовано с выпускающей кафедрой

Заведующий выпускающей кафедрой,  
кандидат экономических наук, доцент \_\_\_\_\_ Г.Б. Медведева