**Тема 12 ГЛОБАЛЬНЫЕ ЛОГИСТИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ**

**12.1. Роль глобализации экономики в развитии логистических систем**

Одной из основных тенденций развития макрологистических систем в мире является глобализация1. Эта тенденция отра­жает, с одной стороны, глобализацию рынков сбыта гото­вой продукции, производства, снабжения материальными ресур­сами, рабочей силы, капитала, которые характерны для крупных транснациональных корпораций, с другой — создание и разви­тие глобальных межгосударственных транспортно-логистичес-ких, телекоммуникационных, дистрибутивных и других макро­логистических систем.

Основными движущими силами глобализации в логистике, согласно Д. Бауэрсоксу, являются2:

• экономический рост;

• перспективы развития глобальных логистических цепей (каналов);

• регионализация - это процесс перераспределения властных компетенций, передачи функций от национального на [региональный](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A0%D0%B5%D0%B3%D0%B8%D0%BE%D0%BD) уровень, появление и развитие новых институциональных форм, отвечающих новой роли регионов в процессе принятия решений на национальном и наднациональном уровнях.;

• экспансия технологий;

• дерегулирование.

Характерной особенностью современного мирового разви­тия является широкое распространение процессов политической, а в большей степени экономической интеграции. Само слово «ин­теграция» произошло от латинского *integratio* и означает букваль­но «объединение в одно целое каких-либо частей». В междуна­родной политической и экономической интеграции таким целым являются суверенные государства. Необходимость интеграции предопределяется объективным процессом интернационализа­ции хозяйственной жизни, который значительно ускорился под влиянием научно-технической революции.

Под интернационализацией хозяйственной жизни понима­ется объективный процесс расширения и углубления экономи­ческих взаимосвязей различных регионов мира. Этот процесс носит общемировой характер и свойствен всей мировой эконо­мике. В его основе лежит исторически необходимая и экономи­чески обоснованная растущая концентрация и специализация производства, вытекающая из развития производительных сил, совершенствования техники и технологии, расширения возмож­ностей коммуникаций, транспорта и т.д.

В настоящее время интернационализация экономической деятельности — многоплановый процесс в мировой экономике, идущий по нескольким взаимодополняющим направлениям и принимающий разнообразные формы.

Среди основных направлений интернационализации можно выделить следующие:

• развитие международной торговли как наиболее традици­онного направления международной экономической дея­тельности;

• развитие международных финансовых обменов (междуна­родные фондовые рынки, международные заимствования, а также электронные системы валютных обменов типа FОRЕХ ит.п.);

• развертывание деятельности транснациональных корпора­ций;

• развитие деятельности транснациональных банков;

• развитие совместных предприятий, разнообразных форм производственной и научно-технической кооперации и межфирменного сотрудничества;

• развитие деятельности международных государственных, межгосударственных, негосударственных и общественных организаций.

Указанные направления и формы интернационализации эко­номической деятельности реализуются во взаимосвязи и взаи­мообусловленности, представляя собой в целом достаточно слож­ную комплексную систему.

Экономический рост в индустриально развитых странах при­водит к увеличению логистической производительности и эф­фективности, особенно для экспорта товаров. Поиск новых ре­зервов роста и обострение конкуренции вызывают стремление многих фирм искать новые рынки сбыта, дешевые источники сырья и трудовых ресурсов за пределами границ своих стран.

Под влиянием этого процесса все больше углубляется меж­дународное разделение труда, оно, в свою очередь, усиливает взаимозависимость хозяйственного и политического развития отдельных стран. Их экономические системы все в большей мере начинают дополнять друг друга, что делает необходимым поддер­жание соответствия между производством и потреблением мно­гих товаров в международном масштабе. Все больше появляется проблем, с которыми стране трудно справиться в одиночку и ко­торые успешно решаются объединенными усилиями нескольких стран. Возникает известная общность хозяйственной жизни оп­ределенных стран, характеризующаяся, в частности, наличием собственно международного рынка, некоторых общих экономи­ческих пропорций, общих задач и производственных организа­ций и институтов, то есть начинает развиваться процесс, кото­рый мы называем хозяйственной, или экономической, в том чис­ле и логистической, интеграцией.

Международное разделение труда и кооперация привели к созданию большого количества транснациональных компаний, использующих в бизнесе глобальные логистические цепи и ка­налы, прежде всего в распределении товаров. Перспективы раз­вития глобальных логистических каналов связаны прежде всего с увеличением отдачи на вложенный капитал, с более низкими тарифами логистических посредников в других странах, с луч­шими финансовыми и другими условиями. Созданию межгосу­дарственных логистических каналов способствуют крупные меж­дународные транспортно-экспедиторские фирмы, страховые компании, а также глобальные телекоммуникационные сети, о чем уже упоминалось ранее.

Возникнув как естественный результат предшествующей интернационализации производства, экономическая и логисти­ческая интеграция являет собой более высокую ступень разви­тия мирового хозяйства. Представляя высокую форму интер­национализации, интеграция вызывает необратимые измене­ния в хозяйстве стран—участниц интеграционного объедине­ния. Экономически она отличается от всех прежних форм меж­дународного хозяйственного общения более глубоким, слож­ным характером экономических взаимосвязей национальных хозяйств, что влечет структурные изменения как внутри самих хозяйств, так и в их экономических связях друг с другом.

С развитием устойчивых и глубоких политических и эко­номических связей разделение труда между национальными хозяйствами взаимно дополняет и приспосабливает отдельные предприятия, отрасли, экономические районы разных стран друг к другу, ведет к образованию международных хозяйствен­ных комплексов, макрологистических систем, охватывающих прежде всего близкие по уровню экономического развития го­сударства.

Важную роль в глобальной логистике играет фактор регио-нализации. Региональные аспекты логистики можно рассматри­вать как на уровне одной страны, так и на уровне нескольких стран, расположенных в непосредственной близости друг к дру­гу, как правило, имеющих общие границы в определенной гео­графической зоне. Образование в ряде регионов земного шара интеграционных группировок, состоящих из государств данно­го региона, есть не что иное, как объективно обусловленный про­цесс, отражающий закономерности мирового развития. Целью интеграции государств в различных регионах является объеди­нение усилий для создания оптимальной структуры производ­ства, стимулирования его обновления на базе новейших дости­жений науки и техники, повышения конкурентоспособности продукции, обеспечения ее сбыта и обновления экономики в духе логистизации.

Известны многочисленные примеры успешных макрологи-стических региональных структур и систем, например, для стран Бенилюкса (экономический союз Бельгии, Нидерландов и Люк­сембурга), ЕС, США и Канады, Юго-Восточной Азии. Региональ­ный фактор усиливает тенденцию глобализации за счет таких аспектов, как сходство политических систем и экономического уровня стран, входящих в регион; близость социального уклада жизни, традиций, исторических корней; миграция населения;

единые источники энергии, сырьевые ресурсы; единая транспор­тная система и дорожная инфраструктура; единые телекомму­никации; отсутствие таможенных и торговых барьеров и т.д.

Прогрессивная шкала экономической интеграции показана в табл. 12.1.

***Таблица 12.1***

**Формы интеграционных объединений и их черты**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Объеди­нение | Отсут­ствие торговых ограниче­ний | Общие  внешнеторговые тарифы | Свободное передвиже­ние факто­ров произ­водства | Общая валюта | Общая экономическая политика |
| Зона свободной торговли | + | \_ | \_ | \_ | \_ |
| Таможен­ный союз | + | + | \_ | \_ | \_ |
| Общий рынок | + | + | + | \_ | \_ |
| Монетар­ный союз | + | + | + | + | \_ |
| Экономи­ческий союз | + | + | + | + | + |

*Зона свободной торговли* состоит из группы стран, в рамках которой торговля беспошлинна и не имеет каких-либо количе­ственных ограничений. За странами—участницами зоны свободной торговли сохраняется право самостоятельно решать вопрос о применении торговых ограничений к странам, не входящим в зону свободной торговли.

В *таможенном союзе* страны обязаны воздерживаться от применения видимых торговых ограничений по отношению друг к другу. Кроме того, участники таможенного союза должны под­держивать общие внешнеторговые тарифы для тех стран, кото­рые не входят в таможенный союз. В качестве примера тамо­женного союза можно рассматривать таможенный союз «четвер­ки» — России, Казахстана, Беларуси, Кыргызстана.

По степени интеграции *общий рынок* продвинут дальше та­моженного союза, поскольку помимо свободы торговли в нем появляется свободное передвижение таких факторов производ­ства, как труд и капитал. Например, для граждан ЕС упразднен паспортный контроль в границах Сообщества, отменяются огра­ничения при приеме на работу и учебу, обеспечивается равно­правное участие компаний из всех стран-участниц в торгах на получение правительственных заказов в любом государстве — члене ЕС.

*Монетарный союз* является еще более высокой ступенью интеграции: кроме того, что у него есть все черты, присущие об­щему рынку, денежная система стран монетарного союза осно­вана на общей валюте. Поскольку все экономические сделки внутри союза оплачиваются в одной валюте, страны—члены мо­нетарного союза не испытывают неопределенности, связанной с обменными курсами.

Экономический *союз* можно определить как монетарный союз, в котором широко координируется экономическая поли­тика — в первую очередь фискальная политика и политика в от­ношении отдельных секторов экономики. В частности, экономи­ческий союз предполагает унификацию всех правил, связанных с налоговой системой, и норм, регулирующих переводные пла­тежи. А координация политики в конкретных секторах экономи­ки ведет к тому, что, например, условия промышленности и сель­ского хозяйства становятся одинаковыми во всех странах эко­номического союза.

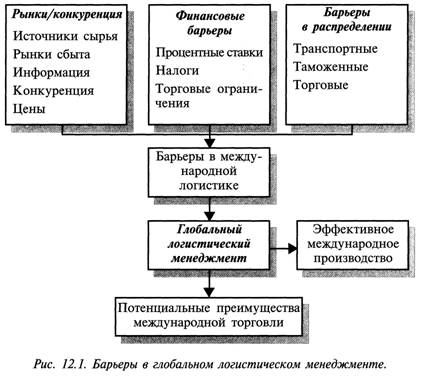
Существует связь между степенью достигнутой интеграции и взаимозависимостью государств. С одной стороны, взаимоза­висимость государств растет вместе с интеграцией. Так, связь между спросом в одной стране и предложением в другой уста­навливается в зоне свободной торговли только через торговлю, а при общем рынке — через межстрановые перетоки товаров, ус­луг и факторов производства, что делает саму зависимость более тесной. С другой стороны, динамика интеграции обеспечивает­ся как раз растущей открытостью, политической и экономичес­кой взаимозависимостью стран-участниц.

Движущая сила технологий проявляется в глобализации ло­гистической системы путем взаимного быстрого проникновения в экономику большинства развитых стран современных техно­логических решений, ноу-хау, проектов, научных исследований. Практически ни одна страна не может получить долговременную выгоду за счет использования новых технологий, так как они быстро становятся достоянием других стран (компаний), минуя национальные границы в сильно интегрированном мировом эко­номическом и информационном пространстве.

Наконец, существенное значение для продвижения глобаль­ной логистики имеют процедуры дерегулирования, проводимые многими странами, в частности ЕС, США и Канадой, в части сня­тия торговых, таможенных, транспортных и финансовых барье­ров на пути развития международных торговых, социально-по­литических и экономических взаимоотношений. Эти процедуры облегчают обмен и движение капитала, товаров, людей, инфор­мации через национальные границы.

В то же время нельзя говорить о том, что все барьеры на пути развития международной логистики сейчас сняты. Существует до­статочно много ограничений, торговых, финансовых, таможенных и других барьеров, обусловленных разными причинами, в том чис­ле различиями политических систем, экономического и социаль­ного уровня развития стран, жизненного уровня и т.д. Подобные барьеры существуют, например, между странами ЕС и Восточной Европы, ЕС и Россией, ЕС и Казахстаном, США и ЕС, США и Мек­сикой, странами ЕС и Центральной Азии, США и Японией и т.д.

Кроме того, в глобальной логистике необходимо учитывать международную конкуренцию, ограничения на дистрибутивные сети транснациональных корпораций и т.п. Менеджмент в гло­бальных макро- и микрологистических системах должен учиты­вать эти факторы для успешного продвижения международной логистики (рис. 12.11).



На схеме указаны три группы барьеров в развитии глобаль­ной логистики. Рыночные барьеры отражают конкурентную борьбу за источники дешевых сырьевых ресурсов, энергии, ра­бочей силы, а также за рынки сбыта товаров. Эти барьеры уста­навливаются и поддерживаются как крупными компаниями за счет ценовой политики, информационных барьеров и т.п., так и за счет протекционистской государственной политики и законо­дательства.

Финансовые барьеры связаны с налоговой, таможенной, тор­говой политикой государства, с ограничениями ввоза капитала, с нормой банковского процента и т.п. Близкими к ним являются барьеры в распределении товаров фирм-конкурентов из других стран, из которых наиболее важными являются транспортные, таможенные и торговые.

**12.2. Посредники в глобальной логистике**

Большое значение для развития глобальной логистики име­ют так называемые международные канальные посредники, к которым обычно относятся:

• международные экспедиторы;

• транспортные компании;

• компании по управлению экспортными операциями;

• внешнеторговые компании и представительства;

• брокерские и агентские фирмы;

• компании по упаковке товаров в экспортно-импортных операциях;

• порты и др.

Особая роль среди канальных посредников в глобальных логи­стических системах принадлежит, как уже указывалось ранее, меж­дународным транспортно-логистическим фирмам. Обычно они выполняют большое количество логистических функций в глобаль­ных каналах и системах, к основным их которых относятся:

• квотирование грузовых отправок в международных перевозках;

• букование1 грузовых мест и грузовместимости транспорт­ных средств;

• подготовка коммерческих и таможенных документов;

• получение экспортных лицензий;

• осуществление экспортного декларирования для грузоот­правителей;

• подготовка сертификатов, ветеринарных и других свиде­тельств;

• подготовка и получение консульских инвойсов;

• подготовка товарно-транспортных документов, погрузка, разгрузка, проверка отгрузочных документов, взвешива­ние, упаковка и другие операции;

• страхование;

• оплата за перевозки, расчеты с клиентами;

• получение приходных документов;

• представление документов в банк или экспедирование их в заданный пункт назначения;

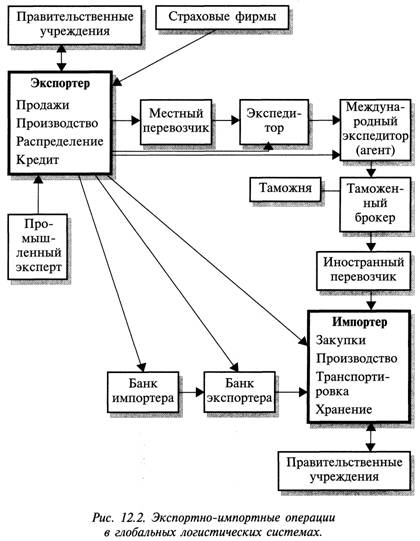
• предоставление складских услуг (букование) в порту, гру­зовом терминале;

• осуществление интермодальных перевозок;

• предоставление собственных транспортных средств, трей­леров, контейнеров и др.

Большинство крупных международных транспортно-экспеди-торских 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.

Экспортно-импортные операции в глобальных логистичес­ких системах, как правило, связаны с большим, чем в обычном логистическом менеджменте, объемом информации, более слож­ным документооборотом и требуют правительственного регули­рования. На рис. 12.2 представлена типичная схема экспортно-импортных операций в глобальной логистической системе с при­влечением необходимых логистических посредников1.



Роль правительственных организаций в этой сфере (в част­ности таможни) сводится к упорядочению и регулированию по­токов экспортно-импортных грузов, защите потребителей, пре­дотвращению контрабанды запрещенных к ввозу-вывозу това­ров и протекционистской политике в отношении своих производителей, транспортных, экспедиторских и других компаний, участвующих в глобальных логистических цепях.

Важное место в структуре глобальных логистических систем занимают зоны свободной торговли (свободные экономические зоны, СЭЗ). СЭЗ играют роль катализаторов развития глобаль­ной логистики, примером чему являются Гонконг, Сингапур и др. Основными преимуществами СЭЗ для глобального логистичес­кого менеджмента являются:

• хранение товаров и операции грузопереработки без тамо­женных формальностей;

• свобода выполнения функций логистическими посредни­ками;

• возможность консолидации/разукрупнения партий грузов перед импортом;

• сокращение логистических издержек;

• возможность перемаркировки и перезатаривания перед импортными операциями;

• поддержание необходимых логистическому менеджменту квот готовой продукции;

• тестирование товара потребителями перед импортом;

• реэкспорт товаров без уплаты пошлин и налогов;

• хранение товаров в зоне без обязательной идентификации.

Примером глобального логистического международного посредника является корпорация TNT Group. Эта компания широ­ко известна во всем мире как одна из крупнейших в сфере меж­дународной экспедиции и логистики. В настоящее время компа­ния принадлежит голландской почтовой и телекоммуникацион­ной корпорации и имеет годовой оборот около 6 млрд долларов США.

В перечень основных услуг корпорации TNT по глобальному логистическому менеджменту входят:

• управление логистическими цепями товаропроизводите­лей;

• предоставление многопользовательских складских комп­лексов и терминалов для хранения, сортировки и грузопе-реработки широкого ассортимента товаров;

• услуги по распределению продукции со специализирован­ных региональных распределительных центров;

• логистические экологически чистые проекты;

• возврат товаров и ремонт транспортных средств;

• прямое пополнение производственных запасов предприя­тий к началу рабочего дня;

• многопрофильное снабжение запасными частями и др.

Около 74% бизнеса TNT сосредоточено в Европе. Чтобы обес­печить логистическим партнерам тот тип услуг, который они тре­буют, компания имеет три самых больших в Европе логистичес­ких сети.

*Во-первых,* европейская воздушная сеть. которая достаточ­на сложна. В настоящее время компания постоянно эксплуати­рует 31 самолет, в основном в ночное время, практически ежед­невно, что позволяет связать виртуально каждый одиночный го­род в Европе и обеспечить восьмичасовой логистический цикл доставки продукции и необходимых материальных ресурсов про­изводителям к началу рабочего дня.

*Во-вторых,* корпорация TNT охватывает всю европейскую дорожную сеть. Компания оперирует с более чем 5000 маршрутов и рейсов каждую неделю, связывая практически каждую де­ревню, поселок и город в Европе. Это позволяетпредложить ло­гистическим партнерам максимально два-три дня поставки (дос­тавки) для документов, почтовых и грузовых отправок.

Наконец, *третья* сеть — международные и европейские сети передачи данных, принадлежащие компании.

В своей логистической стратегии корпорация TNT исходит из того, что в настоящее время заказчики не хотят работать с отдель­ными локальными поставщиками, предпочитая панрегиональное или глобальное логистическое партнерство. От своих логистичес­ких партнеров заказчики требуют действенной помощи и новых идей по сокращению затрат вне их каналов дистрибьюции или за­купок продукции, тем самым обеспечивая себе высокую конкурен­тоспособность внутри конкретной отрасли промышленности. При этом заказчики, как правило, заинтересованы в интегральном ха­рактере услуг, предлагаемых их логистическими посредниками, например, в объединении транспортировки, грузопереработки,сопутствующего сервиса, обеспечения запасными частями и т.п.

Грузоотправитель при

кспортных операциях в глобальной логистической системе использует услуги экспедитора в случае, когда не обладает возможностью осуществления перевозки по причине отсутствия постоянного грузопотока или изменения условий коммерческих сделок. При этом логистический менед­жер должен сопоставить затраты, связанные с использованием услуг экспедитора, с затратами на содержание персонала для осуществления аналогичных операций.

Доход, получаемый экспедитором, образуется за счет трех источников. Первым является плата, взимаемая за подготовку экспортной документации. Ко второму относятся комиссионные, получаемые от перевозчиков; при этом размер комиссионных оп­ределяется исходя из общей суммы доходов, получаемых пере­возчиком в результате использования услуг экспедитора. Третий источник образуется за счет разницы в тарифах на перевозку единицы груза, которые устанавливаются экспедитором для гру­зоотправителя и перевозчиком для экспедитора, при отправке консолидированного груза.

Обычными функциями транспортных агентов как посредни­ков в глобальных логистических системах являются консолида­ция и перераспределение контейнеров в международных пере­возках, имеющих в качестве места назначения территорию од­ной страны. Потребность в таких услугах существует у грузоот­правителей, которые после разгрузки контейнера внутри другой страны сталкиваются с необходимостью обратной транспорти­ровки контейнера.

**12.3. Глобальные логистические системы Америки, Европы, Азии**

В настоящее время экономики различных стран являются взаимозависимыми, то есть ни одно государство не может су­ществовать без определенной доли участия в международном разделении труда. Формируя устойчивые производственные связи друг с другом, страны осуществляют процесс интернаци­онализации. Как следствие, развитие торговли между государ­ствами набирает большие темпы, финансовые рынки расширя­ются, создаются совместные предприятия, национальные ком­пании достигают уровня транснациональных. Логистика, отве­чающая за движение материальных, трудовых, энергетических и информационных потоков, в данном контексте обретает осо­бое значение.

Масштабность логистической деятельности на международ­ном рынке несет в себе большой объем операций, которые раз­нятся друг от друга спецификой регионального сотрудничества. В данном параграфе будут затронуты особенности североамери­канского, европейского и азиатско-тихоокеанского регионов.

**Североамериканский** рынок представлен двумя высокораз­витыми государствами — США и Канадой. Обусловлено это прежде всего их географической принадлежностью к одному континенту, а также уровнем развития.

Для логистической системы данного региона характерны следующие черты:

• широкий географический размах;

• высокая потребность в наземных средствах транспортиров­ки;

• относительно небольшие объемы таможенной (межгосу­дарственной) документации.

США расположены в Западном полушарии, занимают свы­ше трети континента Северная Америка (площадь около 9,4 млн кв. км). На севере США граничат с Канадой, на юге — с Мекси­кой, на востоке омываются Атлантическим океаном, на юге — Мексиканским заливом, на западе —Тихим океаном. Террито­рия этого государства состоит из трёх несмежных частей, раз­личных по размерам, этнической структуре и численности насе­ления, природным условиям и уровню экономического развития:

основная (собственно территория США), Аляска, Гавайские ост­рова.

По площади суши Канада занимает второе место в мире, ее территория составляет около 10 млн кв. км. Занимает северную часть материка Северная Америка и многочисленные примыка­ющие к ней острова: вдоль западных берегов — Ванкувер, коро­левы Шарлотты и др., на севере — Канадский Арктический ар­хипелаг, у восточных берегов — Ньюфаундленд, Кейп-Бретон, Антикости и Принс-Эдуард. Канада граничит на юге и на западе с США. Государственная граница очень выгодна, так как между США и Канадой существуют тесные, выгодные для Канады тор­говые отношения. На севере эта страна омывается водами Се­верного Ледовитого океана, на западе — Тихим океаном, на вос­токе Атлантическим, то есть Канада имеет очень выгодные воз­можности использования морского транспорта. Протяженность морского побережья — 243 791 км.

Рынки этих двух стран являются весьма емкими и динамич­но развивающимися, вызывающими повышенный интерес ино­странных экспортеров. Как США, так и Канада имеют свои на­циональные рынки, несколько отличающиеся друг от друга по структуре импорта, ценообразованию, системам налогообложе­ния и некоторым другим моментам. Однако особые отношения между этими странами, их географическая близость, экономи­ческие структуры позволяют со многих точек зрения рассмат­ривать рынки этих стран как единый североамериканский ры­нок.

Одна из основных особенностей этого региона — высокая степень зависимости стран от международной торговли, что обус­ловливает заинтересованность правительственных органов США и Канады в либерализации международной торговли и форми­ровании эффективных институтов и инструментов ее регулиро­вания.

Еще в 80-е годы обе страны подписали Соглашение о свобод­ной торговле (ССТ), в соответствии с которым было принято обя­зательство отменить пошлины во взаимной торговле на импорт. Кроме того, Соглашение предусматривает либерализацию в об­ласти инвестиций, содействие развитию торговли услугами, гар­монизацию технических стандартов и торгового законодатель­ства, касающегося двухсторонних экономических отношений.

Необходимо также отметить, что ССТ содержит особые пра­вила распространения преференциального режима для продук­ции третьих стран.

Что касается логистической системы данного региона, в це­лом можно сказать, что здесь имеет место отлаженная, успешно функционирующая схема взаимодействия всех звеньев логисти­ческой цепи. Консалтинговая фирма Armstrong &Associates Inc. оценивает емкость рынка логистических услуг США, предостав­ляемых специализированными компаниями на условиях аутсор-синга1, в 77 млрд USD (если к этому показателю приплюсовать оборот логистическихподразделений компаний, для которых логистика не является профильной сферой деятельности, то циф­ра увеличится в несколько раз).

Важную роль в экономической и социальной жизни**США**играет транспортный комплекс. К транспортному комплексу США относят транспорт общего пользования — железнодорож­ный, автомобильный, морской, внутренний водный, воздушный и трубопроводный. Значительную часть грузовых и пассажирс­ких перевозок выполняют транспорт промышленных предприя­тий, индивидуальные легковые автомобили, персональные само­леты и т.п.

Материально-техническая база транспортного комплекса в основном современная, характеризуется большой мощностью и высоким качеством. Начиная с 80-х годов транспортный комп­лекс США вступил в полосу качественно новых сдвигов в облас­ти техники и технологий перевозок, прежде всего за счет широ­кого внедрения автоматизированных систем управления пере­возочными процессами с использованием ЭВМ, микропроцессо­ров, волоконной оптики, лазеров, искусственных спутников зем­ли и проч.

Важнейшим направлением повышения качества транспорт­ных услуг становится внедрение системы перевозок just-in-time (JIT, точно в срок), с подачей грузов подвижного состава с точно­стью до минуты. Это позволяет заказчику обходиться без устрой­ства дорогостоящих складов и сократить потребность в оборот­ных средствах.

На долю *железных дорог* приходится около 1/^ внутренних грузоперевозок США. По ним с запада на восток следуют руды металлов, лес, зерно, а в обратном направлении — машины и дру­гие промышленные товары. Протяженность сети железных до­рог США составляет около 265 тыс. км. Железные дороги распо­лагают более 21 тыс. локомотивов (почти исключительно тепло­возов) и около 800 тыс. грузовых (в основном четырехосных) ва­гонов средней грузоподъемностью порядка 70 т. Парк пассажир­ских вагонов незначителен (2,4 тыс. единиц).

Перевозки промышленных и сельскохозяйственных грузов, а также пассажиров на короткие расстояния осуществляются преимущественно *автомобилями.* Численность парка легковых автомобилей превышает 117 млн единиц(преимущественно ма­шины личного пользования), грузовых — 44,8 млн единиц, ав­тобусов — 0,5 млн единиц. Страну покрывает густая сеть авто­дорог разного класса — около 6500 тыс. км. Некоторые автодо­роги находятся в частной собственности, и за проезд по ним взимается плата. Автомобильный и авиационный транспорт пере­тянули к себе почти всех пассажиров, ранее передвигающихся поездами.

Хорошо развит *трубопроводный транспорт.* Общая длина нефте-, газо- и продуктопроводов превышает 600 тыс. км. Важ­нейшие из них связывают юго-западные штаты с городами Се­вера.

*Водный и воздушный транспорт.* Речной транспорт сохра­няется главным образом на Миссисипи. Около Vg речного флота составляют танкеры и наливные баржи; толкаемые составы дос­тигают грузоподъемности 50 тыс. т. Флот Великих озер состоит из крупных самоходных судов, которые по грузоподъемности близки к морским. Большая часть этих судов специализирована (рудовозы, лесовозы и др.). Значение самого старого — морско­го — транспорта растет с увеличением трансокеанской торговли США, но американский флот устарел и стал неэкономичным, что вместе с частными кризисными колебаниями хозяйства вынуж­дает постоянно держать на приколе значительную часть судов.

Большое значение имеет *воздушный транспорт,* который осуществляет регулярные рейсы между городами США, а также в другие государства. Почти Vg пассажиров, прибывающих в США из-за границы и покидающих страну, пользуются самоле­тами. Регулярные авиалинии составляют 600 тыс. км.

Одним из решающих факторов благосостояния**Канады** так­же является эффективная транспортная система. Вся ее южная часть объединена цепью железных дорог, шоссе и авиалиний, в северной части страны автомобильных дорог очень мало, так как большинство населения проживает в южной части. Самой длин­ной магистралью, связывающей степные районы с более запад­ными и более восточными провинциями, служит Трансканадс­кая магистраль длиной 8 тыс. км, которую с полным основанием называют «главной улицей Канады».

Достаточно развит морской транспорт, имеется несколько крупных морских портов с большим грузооборотом, например Ванкуверский порт (грузооборот 40 млн т в год). В Манитобе на­ходится единственный порт в Северном Ледовитом океане, на южном берегу Гудзонова залива (грузооборот 1 млн т в год). Раз­вит речной транспорт — глубоководный путь по реке Святой Лаврентий (3370 км), крупнейшая транспортная артерия Кана­ды; почти все порты, расположенные на этом пути, озерные. А речных портов всего два — в Квебеке и Монреале.

Крупнейшие канадские аэропорты располагаются в цент­ральном районе страны.

Совокупный оборот компаний Канады, занимающихся ло­гистическими операциями, в 2003 году составил 38 млрд USD, причем 68% этой суммы пришлось на долю автомобильных гру­зоперевозок. Все больше канадских компаний переходит на орга­низацию бизнеса на основе индивидуальных заказов, миними­зации складских запасов и доставки грузов «точно в срок».

На долю грузовых автомобильных перевозок приходится 90% совокупного грузооборота транспортной системы страны, сум­марные продажи сектора в 2003 году составили 26 млрд USD. Быстроразвивающейся подотраслью канадскойлогистической индустрии является курьерская доставка с оборотом 3,5 млрд USD в 2003 году.

Оборот железнодорожного транспорта в 2003 году составил 5,6 млрд USD, из них на долю двух крупнейших железнодорож­ных магистралей (Canada North и Canada Pacific) пришлось око­ло 90%. В товарной структуре перевозок лидировали уголь, же­лезная руда, пшеница, контейнерные грузы и калийные удобре­ния (в общей сложности 48% совокупного грузооборота). Меж­региональные перевозки составили 44% оборота отрасли, меж­дународные — 29% ивнутрирегиональные — 26%. На долю США пришлось 32% всех грузоотправлений и 32% перевозок транзит­ных грузов — в аэропорты и морские порты Канады.

Авиационные грузовые перевозки (750 млн USD в 2003 году) обеспечивают 9,3% совокупного оборота логистической индуст­рии. Авиаперевозчики активно сотрудничают с курьерскими компаниями; многие международные авиакомпании предостав­ляют грузоотправителям интегрированные логистические услу­ги, активно инвестируют средства в информационные системы и сокращают временные окна для отгрузок.

В структуре грузооборота морских портов страны 85% при­ходится на международные грузы. Основными экспортными гру­зами являются уголь (19,5%), железная руда (17,5%) и пшеница (10,5%), а импортными — нефть (32,3%), уголь (15,5%) и железная руда (8,5%). Совокупный оборот канадских судоходных компа­ний в 2003 году составил 1,6 млрд USD, из них 825 млн USD при­шлось на перевозку сырьевых товаров.

В Канаде насчитывается примерно 1,1 тыс. экспедиторских компаний с годовым оборотом около 1,1 млрд USD. Основную часть доходов они получают от побочных видов деятельности, в частности таможенного брокерства и складскихуслуг. Спрос на экспедиторские услуги стимулируется стремлением к миними­зации складских запасов, распространением практики поставок «точно в срок» и тенденцией к уменьшению единичного разме­ра товарных партий.

По мнению канадских экспертов, в стране и в ближайшие годы спрос на логистические услуги, предоставляемые как тра­диционными транспортными, складскими и экспедиторскими фирмами, так и аутсорсинговыми компаниями, по-прежнему будет повышаться. Основным стимулом роста будут усиление значимости управления товаропроводящей сетью в корпоратив­ных деловых стратегиях и дальнейшее расширение использова­ния практики аутсорсинга.

Особенности логистической системы**Европейского регио­на** обусловлены прежде всего спецификой взаимоотношений стран—участниц Европейского союза. С января 2007 года чис­ленность членов этого интернационального содружества прибли­зилась к 30. Такое масштабное по количеству участников объе­динение отдельных государств является ярким примером интег­рации. Совместными усилиями члены ЕС решают актуальные проблемы, разрабатывают общую стратегию и тактику. Не сто­ит забывать, что работа в данном направлении таит много под­водных камней, ведь это достаточно сложная задача — учесть интересы почти трех десятков государств и объединить их под одной крышей.

Это касается и логистической системы содружества. По гео­графическому масштабу она не является столь большой, как в североамериканском регионе, но по внутрисоюзным характери­стикам — сложна и многогранна: многообразие культур, языков. политических и экономических систем, которые в целом являют собой и комплекс определенных барьеров.

Однако в рамках ЕС создан ряд институтов, регулирующих вопросы всех сфер деятельности. С целью мониторинга общеев­ропейской логистики еще в 1984 году была создана**Европейская логистическая ассоциация, ЕЛА (EuropeanLogistics Association, ELA),** образованная в результате объединения Европейского ло­гистического форума (Амстердам, Нидерланды) и группы логис­тических обществ ФРГ. Штаб-квартира ЕЛА находится в Брюс­селе (Бельгия).

К задачам ЕЛА относят:

• создание общеевропейского банка данных по логистике;

• проведение логистических исследований и их координа­ция;

• разработка программ подготовки и повышения квалифи­кации специалистов в области логистики;

• подготовка рекомендаций по проблемам логистики для Ев­ропейской комиссии и для национальных правительств;

• разработка и ведение многоязычного терминологического словаря по логистике (в 1992 году опубликован двухтомник этого словаря на английском, немецком, французском, гол­ландском и испанском языках).

Один раз в два года ЕЛА проводит международную конферен­цию по логистике (с последующим изданием ее трудов). В 1996 году ЕЛА учредила Европейский аттестационный совет по логистике, присваивающий квалификации специалистам в области логисти­ки. Эта организация разработала и опубликовала аналитические обзоры по проблемам логистических издержек в европейских странах, снабжения, сбыта, утилизации отходов и др. ЕЛА выпус­кает видеофильмы, освещающие передовой опыт логистики.

Среди европейских логистических организаций следует от­метить Союз немецкой логистики (Bundesverband Logistik, BVL), который был создан в 1976 году как федеральное объединение логистических операторов. Решение о его создании было вызва­но развитием экономики и необходимостью координации дей­ствий логистических компаний, их взаимодействия как с други­ми бизнес-структурами, так и с общественными организациями для формирования у участников рынка правильного представ­ления о логистике и путях ее совершенствования. BVL призван служить своеобразным мостом между наукой, бизнесом и про­изводством. BVL играет значительную роль в ЕЛА, учитывая мно­голетний опыт Германии и ее вклад в развитие логистических

инноваций.

Что касается эффективности и успешности логистической системы Европы, то необходимо отметить ее высокие показате­ли. Так, к примеру, совокупный доход от предоставленных логи­стических услуг за прошедший год в Евросоюзесоставил 700 млрд евро, из которых на Германию приходится 170 млрд. В ФРГ сфе­ра логистики занимает третье место по объемам производства после торговли и автомобилестроения. В этой области занято 2,6 млн человек, в то время как только в одном Нюрнберге числен­ность занятых логистической деятельностью достигает 30 тыс.

работников.

В условиях объединенного рынка придают первостепенное значение транспортной составляющей. В рамках транспортной политики стран Европейского экономического сообщества этот вид коммуникаций считают структурно-технологической частью экономики государств и ЕЭС в целом, а высококачественное и эффективное удовлетворение потребностей в перевозках, в час­тности доставка «точно в срок», выступает на первый план.

**Азиатско-тихоокеанский регион** — формирующийся миро­вой полюс экономической мощи (наряду с США и Западной Ев­ропой). Здесь расположено большинство государств мира, наи­более динамично развивавшихся до глобального финансового кризиса конца 90-х годов. Среди ведущих индустриально развитых стран региона выделяются Япония, Китай с Гонконгом, Южная Корея, Тайвань, Сингапур, Австралия и Новая Зеландия. Доля региона в суммарном мировом ВНП увеличилась с 4% в 1950 году до 25% в 1995 году, и, по прогнозам, к 2025 году этот показа­тель может составить 40—50%. Чтобы удвоить национальный до­ход на душу населения, США и Великобритании потребовалось 50—60 лет, тогда как Китаю и Южной Корее — 10.

В большинстве стран Азиатско-тихоокеанского региона (АТР) экономика имеет экспортную специализацию и продуктив­ное сельскохозяйственное производство. Здесь созданы исклю­чительно благоприятные условия для привлечения иностранных инвестиций, особенно в связи с низкой арендной платой за зем­лю и дешевой рабочей силой. Ориентированная на малый и сред­ний бизнес экономика наиболее приспособлена для нововведе­ний. В АТР сформировался один из мировых финансовых цент­ров, где концентрируется значительный инвестиционный и тор­говый капитал. На главных перекрестках этих потоков располо­жены процветающие коммуникационные полюса с преференци­альным режимом — Гонконг и Сингапур. При этом особых успе­хов добились страны, оказавшиеся в политической изоляции (Тайвань), и поверженная во Второй мировой войне Япония.

Близкое географическое расположение, общие нити исто­рии, культурный дух, тесное экономическое сотрудничество — все это объединяет АТР. Однако для каждой страны характерны свои устои, нормы и национальные особенности регулирования тех или иных вопросов. Это относится и к логистической систе­ме. Общим для логистики данного региона является использова­ние в большей мере морского и воздушного транспорта при орга­низации грузоперевозок. Другиеэлементы логистической цепи приобретают особое для определенной страны значение.

Как пример рассмотрим транспортно-логистическую систе­му**Южной Кореи.** Республика Корея является страной с высо­коразвитой экономикой. Ее транспортно-логистические затра­ты весомы и составляют 12,8% в общем ВВП страны. Они выше, чем в США, на 2,7%, и на 3,2% выше, чем в Японии.

Объем перевозок вызывает повышение общей суммы транспортно-логистических расходов. Для их уменьшения правитель­ством Южной Кореи было принято решение реформировать су­ществующую систему логистики в соответствии с планом разви­тия транспортно-логистической структуры до 2020 года. Государ­ством все силы направлены на развитие эффективной логисти­ческой сети. Согласно плану в Южной Корее предусматривает­ся создание пяти крупныхлогистических центров, которые пла­нируется сформировать в стратегически важных регионах стра­ны — *Сеульском, Центральном, Ёнамском, Хонамском* и *Пусанс-ком.*

Значительные средства инвестируются из государственно­го бюджета в строительство пяти новых контейнерных термина­лов, а также на расширение действующих терминалов в портах *Пусан* и *Кваньян,* реконструкцию международногоаэропорта Инчхан, его связи с железнодорожной магистралью города Сон-гдо, аэропортом Кимпо и Сеулом. В планах правительства — со­здание экономических зон свободной торговли.

В настоящее время морские порты *Пусан, Кваньян, Пёнтек*модернизируются, увеличиваются их территории и акватории.

Транспортно-логистическая инфраструктура страны в пер­спективе будет включать 48 крупных грузовых терминалов. По­ловина из них будет находиться в районе порта Пусан. Этот порт играет исключительную роль во внешней торговле страны, че­рез него проходит 40% общего объема экспорта и более 80% кон-тейнеропотоков. Его причалы могут принимать почти 170 морс­ких судов одновременно.

Правительство поставило задачу превратить порт Пусан и совсем новый контейнерный порт Гуаньян, расположенный в 15 км западнее Пусана, в крупнейшие в этом регионе транзитные транспортные узлы.

Положительным фактором развития логистики Южной Ко­реи остаются низкие тарифы на переработку контейнеров, ко­торые позволили в последние несколько лет переориентировать на Пусан немало грузов из портов Японии.

По исследованиям Корейского морского института Containerisation International, если принять расходы на прохождение контейнера через порт Пусан за 100%, то в Гонконге они составят уже 322, в Шанхае — 106, Каошунге — 107, Кобе — 277, Иокогаме — 249%.

Как и в Южной Корее, правительство**КНР** уделяет огром­ное внимание развитию национальной логистической сети. Та­кое стремление государства совершенствовать данную отрасль объясняется прежде всего тем, что на китайском рынке наблю­дается повышенный спрос на перевалку грузов, непропорцио­нально растущий по отношению к производственным мощнос­тям транспортно-логистической инфраструктуры.

Согласно экспертным оценкам, доля транспортно-логисти-ческих затрат колеблется от 17 до 35% ВВП. Это свидетельствует об огромном спросе на логистические услуги. Но уровень транс-портно-логистических издержек у китайскихкомпаний в струк­туре себестоимости товара довольно низок, что обусловлено низ­ким уровнем развития инфраструктуры, технологий и отрасли в целом. Для сравнения: логистические затраты в США по самым максимальным оценкам не превышают 10% ВВП, в Японии объем затрат на логистику составляет 11—12% ВВП, в Европе — 9—-11%, в Индии — 20%, в Таиланде — 19%, в Сингапуре — 8—10%.

По оценке Economist Intelligence Unit, себестоимость произ­водства некоторых групп китайских товаров складывается на 90% из затрат на логистику при полном производственном цикле. В среднем издержки на логистику и транспорт в конечной себес­тоимости товара составляют 25—30%.

И все же динамика роста транспортно-логистических услуг Китая впечатляет. С приходом на китайский рынок международ­ных компаний вырос объем внешней торговли, растет и внутрен­нее потребление, расширяется производство, и Китай превраща­ется в «мировую фабрику», требующую не только вывоза гото­вой продукции на глобальные рынки, но и завоза сырья и разви­тия внутренней логистики в пределах страны.

По оценкам Morgan Stanley, рынок транспортно-логистичес­ких услуг КНР составляет не менее 20% от ВВП страны и по ре­зультатам 2004 года превысил $280 млрд. В 2005 году объем рын­ка вырос на треть и достиг $360 млрд (данныеLatitude Capital Group). Аналогичную оценку рынка дает Transport Intelligence — $330 млрд.

Вступление Китая в ВТО и либерализация иностранного ка­питала заметно оживили логистический рынок страны. Китайс­кие транспортные предприятия оказались втянутыми в процесс логистической глобализации. Практически всемировые транс-портно-логистические гиганты вошли на рынок КНР и расширя­ют здесь свое влияние.

Но не все так просто. С одной стороны, КНР готова была пол­ностью открыть большую часть национального транспортно-ло-гистического рынка для иностранных компаний к 2005 году. Но, с другой стороны, ужесточилось нетарифное регулирование и появилась дискриминация иностранных игроков на внутреннем транспортно-логистическом рынке КНР.

Государство проводит планомерную политику в сторону раз­вития логистической системы. Оно направляет огромные инвес­тиции на развитие транспортной инфраструктуры. На период 2005—2010 годов выделено более $100 млрдкапиталовложений, поэтому логистическим рынком управляют в основном государ­ственные транспортные холдинги.

Итак, логистика достигает уровня глобальной, участвуя в международном разделении труда, интернационализируясь, ин-тегрируясь и ставя перед собой совершенно новые задачи, кото­рые зарождаются в рамках глобализации.

Интеграция подразумевает объединение сил государств в разрешении вопросов, затрагивающих общие проблемы, и, та­ким образом, рассматривается в качестве результата интернаци­онализации. Правительства стран всегда заинтересованы в рас­ширении рынков сбыта отечественной продукции, и потому раз­витию логистической деятельности уделяется особое внимание. Совершенствование логистической системы в условиях глобали­зации предполагает приведение ее в соответствие с современны­ми требованиями всемирного хозяйства. Предпринимательская деятельность субъектов мировой экономики не стоит на месте.

Взаимодействие стран по различным направлениям влечет посто­янные изменения производственных ниш и финансовых рынков, что оказывает непосредственное влияние на все взаимосвязан­ные области. Однако необходимо отметить, что отличительной чертой данного положения является ослабление контроля над всеми видами экономических действий. Таким образом, глоба­лизация диктует свои правила игры, и логистика не может про­тивостоять естественному процессу.

**12.4. Таможенная логистика**

Таможенное дело является одним из важнейших звеньев в системе внешнеэкономических отношений и как специфический вид деятельности включает в себя совокупность операций, так или иначе связанных с прохождением товаров и услуг через та­моженную границу.

На сегодняшний день в Казахстане осуществляется единая таможенная политика, которая является составной частью внут­ренней и внешней политики республики и относится к ведению центральных органов государственной власти.

Целями таможенной политики Казахстана являются:

• защита казахстанского рынка;

• защита казахстанских производителей и потребителей;

• стимулирование развития экономики;

• поощрение конкуренции и противодействие монополизму;

• стимулирование экспорта и поощрение импортозамещаю­щего производства;

• решение задач торговой политики и др.

Таможенное дело непосредственно осуществляют таможен­ные органы республики, являющиеся правоохранительными органами и составляющие единую систему, в которую входят:

• центральный таможенный орган Казахстана (Агентство та­моженного контроля Республики Казахстан);

• таможенные управления;

• таможни;

• таможенные посты.

В соответствии со статьей 1 Таможенного кодекса, «таможен­ное дело в Республике Казахстан включает в себя порядок и ус­ловия перемещения товаров и транспортных средств через та­моженную границу Республики Казахстан, таможенного офор­мления и таможенного контроля, применения таможенных ре­жимов, взимания таможенных платежей и налогов, ведения борь­бы с правонарушениями в сфере таможенного дела и другие сред­ства реализации таможенной политики, основанные на властных отношениях между государством и лицами, осуществляющими внешнеэкономическую и иную деятельность».

Из данного определения видно, что основным содержанием деятельности таможенных органов является таможенная пере­работка груза, то есть «порядок и условия перемещения товаров и транспортных средств через таможенную границу».

Разнообразие потоков таможенной переработки грузов до­статочно велико и определяется совокупностью факторов, вклю­чая характер грузов, таможенные режимы, таможенные тарифы, меры экономической политики и многое другое. По экономичес­кой природе потоки таможенной переработки грузов можно классифицировать по трем группам:

1) потоки физического перемещения грузов через таможен­ную границу;

2) информационные потоки таможенной переработки гру­зов;

3) финансовые потоки платежей, связанных с таможенной переработкой грузов.

Таможенная переработка грузов, занимающая доминирую­щие позиции в деятельности таможенных органов, представляет собой комплекс операций, связанных с процессом физического перемещения груза через таможенную границу. Таможенный кодекс Казахстана квалифицирует эти операции как таможен­ные режимы.

**Таможенный режим** — это строго определенный порядок и условия прохождения товаров и транспортных средств через та­моженную границу республики, к которым относятся соблюде­ние последовательности выполнения необходимых формально­стей при таможенном оформлении, сбор определенных объемов таможенных платежей.

Для более детального представления процесса перемещения товаров и транспортных средств через таможенную территорию, а также ускорения и совершенствования процедур таможенного оформления соответствующих взносов в виде таможенных пла­тежей в Таможенном кодексе выделено 17 таможенных режимов:

• выпуск товаров для свободного обращения;

• реимпорт товаров;

• таможенный склад;

• магазин беспошлинной торговли;

• переработка товаров на таможенной территории;

• переработка товаров для свободного обращения;

• переработка товаров вне таможенной территории;

• временный ввоз товаров и транспортных средств;

• временный вывоз товаров и транспортных средств;

• экспорт товаров;

• реэкспорт товаров;

• транзит товаров;

• уничтожение товаров;

• отказ от товара в пользу государства;

• свободная таможенная зона;

• свободный склад;

• специальный таможенный режим.

Рассмотрим подробнее специфику каждого таможенного режима.

1. Выпуск *товаров для свободного обращения —* таможенный режим, предназначенный для постоянного использования и потребления товаров, ввозимых на таможенную территорию Рес­публики Казахстан.

Выпуск товаров для свободного обращения осуществляется при условии:

1) уплаты таможенных пошлин и налогов;

2) соблюдения мер нетарифного регулирования;

3) выполнения других требований, предусмотренных Тамо­женным кодексом и иными законодательными актами Респуб­лики Казахстан;

4) завершения таможенного оформления.

2. *Реимпорт товаров —* таможенный режим, при котором товары, ранее вывезенные с таможенной территории Республи­ки Казахстан в соответствии с таможенным режимом экспорта товаров, ввозятся обратно в установленные статьей 122 Таможен­ного кодекса сроки с освобождением от таможенных пошлин и налогов, без применения мер нетарифного регулирования, за исключением требований по безопасности товаров и мер в обла­сти экспортного контроля.

3. *Таможенный склад —* таможенный режим, предназначен­ный для хранения под таможенным контролем ввезенных това­ров в специальных помещениях или местах, имеющих статус та­моженного склада, без взимания таможенных пошлин, налогов и без применения мер нетарифного регулирования, за исключе­нием требований по безопасности товаров.

Условия помещения товаров под таможенный режим тамо­женного склада:

1. Под таможенный режим таможенного склада могут поме­щаться любые товары, за исключением товаров, перечень кото­рых определяется Правительством Республики Казахстан.

2. Товары, которые могут причинить вред другим товарам или требующие особых условий хранения, должны помещаться на таможенные склады, оборудованные в соответствии с условия­ми хранения таких товаров.

*Таможенные склады и их типы.*

1. Таможенным складом признается специально определен­ное и обустроенное помещение или место, предназначенное для хранения товаров в соответствии с таможенным режимом тамо­женного склада.

2. Таможенный склад может быть открытого типа, доступным для использования лицами, обладающими полномочиями в отноше­нии товаров, и закрытого типа, предназначенным для хранения то­варов владельца склада или отдельных лиц, определенных владель­цем склада. Таможенный склад закрытого типа по заявлению его владельца может быть преобразован в таможенный склад открыто­го типа, с внесением соответствующих изменений в лицензию.

3. Таможенные склады, учрежденные таможенными органа­ми, являются складами открытого типа.

Помещение или место, предназначенное для учреждения та­моженного склада, должно соответствовать следующим требо­ваниям:

1) находиться в собственности владельца таможенного скла­да либо быть арендовано им на срок не менее трех лет с момента подачи заявления на выдачу лицензии;

2) территория таможенного склада, включая примыкающие разгрузочные площадки (одно или несколько складских помеще­ний и площадок при условии их местонахождения на единой тер­ритории по одному адресу), должна быть обозначена и огороже­на по всему периметру, иметь твердое покрытие, обеспечиваю­щее безопасное передвижение транспортных средств. Огражде­ние территории склада должно представлять собой непрерывную конструкцию из железобетона, бетона, кирпича, металлоконст­рукций либо из комбинации данных материалов и быть высотой не менее 2,2 метра, за исключением случаев расположения скла­да внутри капитального здания (строения), обеспечивающего сохранность товаров;

3) на территории таможенного склада не должны быть рас­положены здания (строения) и сооружения, не являющиеся час­тью склада;

4) иметь в наличии технически исправные подъездные пути, а также крытые досмотровые площадки;

5) соответствовать требованиям пожарной безопасности, санитарным и техническим нормам;

6) иметь в наличии необходимую погрузочно-разгрузочную технику, соответствующую требованиям безопасности и охра­ны труда;

7) иметь в наличии сертифицированное весовое оборудова­ние, соответствующее характеру товаров и транспортных средств, помещаемых на хранение.

Таможенные склады должны соответствовать установлен­ным квалификационным требованиям на протяжении всего сро­ка их функционирования.

Владелец таможенного склада обязан:

1) обустроить склад надлежащим образом, необходимым для обеспечения таможенного контроля, в соответствии с требова­ниями, установленными таможенным законодательством;

2) обеспечить размещение товаров и транспортных средств, прибывших вне времени работы таможенного органа, на складе либо прилегающей к складу территории, являющейся зоной та­моженного контроля;

3) обеспечить сохранность товаров и транспортных средств, находящихся на таможенном складе либо прилегающей к нему территории, являющейся зоной таможенного контроля;

4) содействовать осуществлению таможенного контроля;

5) вести учет и представлять таможенным органам отчетность о хранящихся товарах и их обороте в порядке, установленном статьей 132 Таможенного кодекса;

6) исключить доступ посторонних лиц (не являющихся ра­ботниками склада и не обладающих полномочиями в отношении товаров) к хранящимся товарам и транспортным средствам без разрешения таможенных органов;

7) соблюдать условия лицензии на учреждение таможенно­го склада и выполнять требования таможенных органов, вклю­чая обеспечение доступа к хранящимся товарам и транспортным средствам должностных лиц таможенных органов и предостав­ление этим лицам в порядке, установленном законодательством Республики Казахстан, помещений, оборудования и средств свя­зи на таможенном складе для осуществления таможенного конт­роля и таможенного оформления;

8) в случае хранения товаров, требующих особых условий хранения, обеспечить их выполнение;

9) уплачивать таможенные пошлины и налоги в случаях, пре­дусмотренных таможенным законодательством;

10) нести все расходы, связанные с процедурой прекраще­ния деятельности таможенного склада.

Товары, обращаемые через таможенный склад в соответ­ствии с таможенным режимом таможенного склада, подлежат учету. При помещении товаров на таможенный склад товары должны быть зарегистрированы владельцем склада в складских документах учета, которые должны содержать следующие све­дения:

• дату помещения товара на склад;

• наименование товара;

• количество мест и вес брутто (кг);

• номер товаросопроводительного документа;

• номер грузовой таможенной декларации и дату выпуска.

Владельцами таможенных складов должна представляться в таможенные органы в форме и порядке, определяемых уполно­моченным органом по вопросам таможенного дела, отчетность о товарах, хранящихся на таможенном складе. При этом в систему учета включаются:

1) книга учета;

2) таможенный документ учета.

Таможенным документом учета может являться таможенная декларация.

Книга учета ведется в соответствии с установленной формой вне зависимости от автоматизированной системы учета. Тамо­женный орган вправе производить инвентаризацию товаров и транспортных средств, находящихся на таможенном складе. До­кументы учета товаров и транспортных средств на таможенном складе хранятся пять лет.

С товарами, помещенными под таможенный режим тамо­женного склада, с разрешения таможенного органа могут про­изводиться операции:

1) по обеспечению сохранности товаров;

2) по подготовке товаров к продаже и транспортировке (дроб­ление, сортировка, упаковка, переупаковка, маркировка, в том числе марками акцизного сбора, проведение операций по улуч­шению товарного вида);

3) по отбору проб и образцов.

Все операции, производимые с товарами на таможенном складе, не должны изменять характеристики (качества) этих то­варов, связанные с изменением классификационного кода по Товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности (ТНВЭД).

Перемещение товаров с одного таможенного склада на дру­гой допускается под таможенным контролем в порядке, опреде­ленном таможенным законодательством. При этом действие та­моженного режима таможенного склада не прерывается и не приостанавливается.

4. *Магазин беспошлинной торговли —* таможенный режим, при котором товары реализуются физическим лицам без взима­ния таможенных пошлин, налогов и без применения мер нета­рифного регулирования, за исключением требований по безопас­ности товаров, при условии последующего вывоза товаров с та­моженной территории Республики Казахстан.

5. *Переработка товаров на таможенной территории —* та­моженный режим, предназначенный для того, чтобы использо­вать для переработки на таможенной территории Республики Ка­захстан иностранные товары без применения мер нетарифного регулирования и без взимания таможенных пошлин и налогов, с последующим вывозом продуктов переработки за пределы тамо­женной территории Республики Казахстан.

6. *Переработка товаров для свободного обращения —* тамо­женный режим, при котором иностранные товары подвергают­ся операциям по переработке на таможенной территории под та­моженным контролем без взимания таможенных пошлин, нало­гов и применения мер нетарифного регулирования, с последую­щим помещением продуктов переработки под таможенный ре­жим выпуска товаров для свободного обращения.

7. *Переработка товаров вне таможенной территории —*таможенный режим, предназначенный для вывоза и использо­вания казахстанских товаров вне таможенной территории Рес­публики Казахстан с целью их переработки и последующего ввоза продуктов переработки на таможенную территорию Рес­публики Казахстан, с полным или частичным освобождением от таможенных пошлин и налогов, без применения мер нета­рифного регулирования, за исключением мер экспортного кон­троля.

8. *Временный ввоз товаров и транспортных средств —* та­моженный режим, при котором иностранные товары и транспор­тные средства используются на таможенной территории Респуб­лики Казахстан с полным или частичным освобождением от уп­латы ввозных таможенных пошлин и налогов, без применения мер нетарифного регулирования, за исключением требований по безопасности товаров, с последующим вывозом товаров и транс­портных средств за пределы таможенной территории Республи­ки Казахстан.

9. *Временный вывоз товаров и транспортных средств —* та­моженный режим, при котором казахстанские товары и транс­портные средства используются за пределами таможенной тер­ритории Республики Казахстан, с полным или частичным осво­бождением от уплаты вывозных таможенных пошлин, без при­менения мер нетарифного регулирования, с последующим вво­зом товаров и транспортных средств на таможенную террито­рию Республики Казахстан.

10. *Экспорт товаров —* таможенный режим, при котором то­вары вывозятся за пределы таможенной территории Республи­ки Казахстан с целью постоянного нахождения или потребления вне этой территории.

11. *Реэкспорт товаров —* таможенный режим, при котором товары, ранее ввезенные на территорию Республики Казахстан, вывозятся с этой территории без уплаты или с возвратом упла­ченных сумм ввозных таможенных пошлин и налогов, без при­менения мер нетарифного регулирования, за исключением мер в области экспортного контроля.

12. *Транзит товаров —* таможенный режим, при котором:

1) иностранные товары перемещаются по таможенной территории Республики Казахстан под таможенным контро­лем между местом их прибытия на таможенную территорию Республики Казахстан и местом их убытия с этой территории, без уплаты таможенных пошлин и налогов, без применения мер нетарифного регулирования, за исключением требова­ний по безопасности товаров и мер в области экспортного контроля;

2) казахстанские товары перемещаются по территории ино­странного государства между местом их убытия с таможенной территории Республики Казахстан и местом их прибытия на та­моженную территорию Республики Казахстан без уплаты тамо­женных пошлин и применения мер нетарифного регулирования, за исключением требований по безопасности товаров и мер в области экспортного контроля.

13. *Уничтожение товаров —* таможенный режим, при кото­ром иностранные товары уничтожаются, в том числе приводят­ся в состояние, непригодное для использования, под таможенным контролем без уплаты таможенных пошлин и налогов, а также без применения мер нетарифного регулирования.

14. *Отказ от товара в пользу государства —* таможенный режим, при котором иностранные товары безвозмездно переда­ются в собственность государства без уплаты таможенных по­шлин, налогов и применения мер нетарифного регулирования, за исключением требований по безопасности товаров.

15. *Свободная таможенная зона —* таможенный режим, при котором иностранные и казахстанские товары размеща­ются и используются в соответствующих территориальных границах специальной экономической зоны без взимания та­моженных пошлин, налогов, за исключением взимания акци­за на импортируемые товары, без применения мер нетариф­ного регулирования, кроме требований по безопасности това­ров.

16. *Свободный склад —* таможенный режим, при котором иностранные и казахстанские товары размещаются и используются в соответствующих помещениях (местах), признанных в ка­честве свободного склада, без взимания таможенных пошлин, налогов и применения мер нетарифного регулирования, за ис­ключением требований по безопасности товаров.

17. Специальный *таможенный режим —* таможенный режим, при котором отдельные категории товаров перемещаются через таможенную границу Республики Казахстан без взимания тамо­женных пошлин и налогов и без применения мер нетарифного регулирования.

Таможенное оформление грузов — одно из основных слож­ных мест, с которыми сталкиваются при международных пере­возках, поэтому тема лргистизации таможенного дела наиболее актуальна.

Согласно Таможенному кодексу, «таможенное оформление — совокупность действий и процедур, совершаемых лицами и та­моженными органами Республики Казахстан в связи с переме­щением товаров и транспортных средств через таможенную гра­ницу Республики Казахстан.

Таможенный контроль — совокупность мер, осуществляе­мых таможенными органами Республики Казахстан по соблюде­нию таможенного и иного законодательства Республики Казах­стан, контроль за исполнением которого возложен на таможен­ные органы Республики Казахстан».

Основное таможенное оформление товаров и транспорт­ных средств включает в себя следующие этапы таможенного контроля.

**1. Этап приема, регистрации и учета таможенных декла­раций.**

На этом этапе проводятся:

• проверка соблюдения условий, необходимых для при­нятия таможенной декларации, включая проверку со­блюдения порядка совершения предварительных опера­ций;

• прием таможенной декларации и других документов, под­лежащих обязательному представлению таможенному органу, а также электронной копии таможенной декларации (таможенная декларация — документ, подтверждаю­щий в письменном и/или электронном виде заявленные декларантом сведения о товарах и транспортных сред­ствах);

• регистрация таможенной декларации;

• общая проверка таможенной декларации и ее электронной копии на соответствие действующим правилам заполнения согласно заявленному режиму.

После завершения проверки таможенной декларации и ее электронной копии должностное лицо, осуществляющее первый этап, на оборотной стороне первого листа таможен­ной декларации под цифрой «I» делает запись «Проверено», проставляет дату, время окончания проверки, подпись, лич­ную номерную печать и передает декларацию на следующий этап.

**2. Этап контроля за правильностью определения кода това­ра** в соответствии с Товарной номенклатурой внешнеэкономи­ческой деятельности СНГ (ТН ВЭД СНГ1) и страной происхож­дения, а также соблюдения мер нетарифного регулирования.

На этом этапе проводятся:

• контроль за достоверностью и полнотой сведений, заявлен­ных в таможенной декларации для целей идентификации то­вара, а также классификации товара в соответствии с ТН ВЭД;

• проверка документов и сведений, подтверждающих про­исхождение товара;

• контроль за достоверностью и полнотой сведений, заявлен­ных в грузовой таможенной декларации (ГТД), в целях со­блюдения мер нетарифного регулирования.

Должностное лицо после завершения контроля на оборот­ной стороне первого листа таможенной декларации под цифрой «2» делает запись «Проверено», проставляет дату, время оконча­ния проверки, подпись, личную номерную печать и передает дек­ларацию на следующий этап.

**3. Этап валютного контроля и контроля таможенной стоимо­сти.**

На этом этапе проводятся:

• проверка наличия всех документов, необходимых для це­лей валютного контроля;

• проверка соответствия условий внешнеторговых догово­ров и иных документов, на основании которых производит­ся таможенное оформление, требованиям действующего валютного законодательства;

• проверка соответствия сведений, заявленных в таможен­ной декларации, информации, содержащейся в докумен­тах, представленных для осуществления валютного конт­роля;

• проверка правильности выбора декларантом метода оцен­ки товаров в таможенных целях;

• проверка правильности заявления таможенной стоимости товаров в соответствии с выбранным методом определения таможенной стоимости и документами, ее подтверждаю­щими, а также анализ документов, предъявленных декла­рантом для подтверждения заявленной им таможенной сто­имости товаров, с точки зрения их достоверности и доста­точности (полноты) для подтверждения всех составляющих таможенной стоимости (таможенная стоимость товара — стоимость товара, перемещаемого через таможенную гра­ницу, определяемая в соответствии с Законом «О таможен­ном деле в Республике Казахстан» и используемая в целях обложения товара таможенными платежами и налогами;

ведения таможенной статистики; применения иных мер государственного регулирования внешнеторговой полити­ки республики);

• сбор дополнительной информации (включая запрос допол­нительных документов от декларанта), необходимой для выяснения обстоятельств сделки, повлиявших на цену сдел­ки, а также для подтверждения всех элементов таможен­ной стоимости или для обоснования оценки товара.

• корректировка таможенной стоимости и таможенных пла­тежей в ходе таможенного оформления в случаях, отмечен­ных нормативными актами Комитета таможенного конт­роля республики, и внесение соответствующих изменений в электронные копии таможенной декларации и деклара­ции таможенной стоимости;

• временная (условная) оценка товара при отсутствии необ­ходимого документального подтверждения заявленной дек­ларантом таможенной стоимости и/или ее компонентов, соответствующая корректировка таможенной стоимости и таможенных платежей.

Должностное лицо после завершения контроля на оборот­ной стороне первого листа таможенной декларации под цифрой «З» делает запись «Проверено», проставляет дату, время оконча­ния проверки, подпись, личную номерную печать и передает дек­ларацию на следующий этап.

**4. Этап контроля таможенных платежей.**

На этом этапе проводится проверка наличия у лица, ответ­ственного за уплату таможенных платежей, задолженности по уплате таможенных платежей, процентов за использованную отсрочку или за рассрочку уплаты таможенных платежей по ра­нее произведенным поставкам, сумм штрафов при совершенных нарушениях таможенных правил, пени за просрочку уплаты та­моженных платежей.

При задолженности товары и транспортные средства подле­жат выпуску только после ее полного погашения.

В случае нарушения сроков подачи таможенной декларации производится начисление пени за просрочку уплаты таможен­ных платежей.

Также производится проверка:

• правильности заполнения таможенной декларации и ее электронной копии, полноты и достоверности заявленных

в них сведений, влияющих на исчисление таможенных пла­тежей;

• обоснованности заявленных тарифных и налоговых льгот и преференций, документов, определяющих заявленные льготы либо устанавливающих особый порядок исчисления и уплаты таможенных платежей, при наличии соответству­ющих подтверждений специализированного подразделе­ния таможенного органа, осуществляющего контроль и учет таможенных платежей. Предоставление тарифных и налоговых льгот или применение особого порядка уплаты таможенных платежей производится только при наличии соответствующего подтверждения указанного подразделе­ния правильности исчисления и уплаты таможенных пла­тежей.

Должностным лицом на этом этапе также производится:

• проверка фактического поступления денежных средств на счет таможенного органа;

• начисление пени за просрочку уплаты таможенных плате­жей.

Должностное лицо после завершения контроля на оборот­ной стороне первого листа таможенной декларации под цифрой «4» делает запись «Проверено», проставляет дату, время оконча­ния проверки, подпись, личную номерную печать и передает дек­ларацию на следующий этап.

**5. Этап досмотра и выпуска.**

На этом этапе проводятся:

• проверка прохождения предыдущих этапов таможенного оформления и контроля;

• принятие решения о досмотре;

• досмотр (в том числе идентификационный) и фиксирова­ние результатов досмотра;

• осмотр транспортных средств, помещений, а также других мест, где находятся или могут находиться товары и транс­портные средства;

• осмотр товара и его упаковки;

• идентификация товаров, транспортных средств, помеще­ний и других мест, где находятся или могут находиться то­вары и транспортные средства, путем использования тамо­женных средств идентификации;

• завершение таможенного оформления путем принятия решения о выпуске товаров и транспортных средств, что подтверждается штампом «Выпуск разрешен».

После выпуска таможенная декларация и прилагаемые к ней документы передаются на этап приема, регистрации и учета. Досмотр проводится должностными лицами, входящими в состав досмотровой группы и не участвующими в документальном кон­троле.

После завершения досмотра должностное лицо, его прово­дившее, передает должностному лицу, ответственному за выпуск, документы и сведения, подтверждающие результаты досмотра. Если в процессе оформления на одном из этапов должностным лицом устанавливается невозможность выпуска товара, то им вместо записи «Проверено» делается запись «Выпуску не подле­жит» и кратко указывается причина, по которой не может быть осуществлен выпуск.

В соответствии с Таможенным кодексом Казахстана провер­ка таможенной декларации, документов и досмотр товаров и транспортных средств осуществляются таможенным органом республики не позднее десяти дней с момента принятия таможен­ной декларации и предоставления всех необходимых для тамо­женных целей документов и сведений.

Указанные сроки не включают время, необходимое для осу­ществления контроля за товарами и транспортными средствами другими государственными органами.

При ввозе на таможенную территорию Казахстана и вывозе с нее товаров, необходимых при стихийных бедствиях, авариях, катастрофах, живых животных, скоропортящихся товаров, ра­диоактивных материалов, сообщений и других материалов для целей массовой информации, товаров, направляемых в адрес высших органов законодательной, исполнительной и судебной власти, и других подобных товаров их таможенное оформление производится в упрощенном виде и приоритетном порядке в те­чение трех дней.

Необходимость логистической организации таможенного дела объясняется большими и все возрастающими масштабами внешнеэкономической деятельности, все более полной интегра­цией Казахстана в мировое экономическое пространство. По под­счетам экспертов, затраты на организацию международного то­варного обмена составляют порядка 25—35% стоимости продаж экспортно-импортной продукции, соответственно логистизация и оптимизациятаможенных процессов позволит повысить эф­фективность деятельности таможенных органов.

**12.5. Основные положения «Инкотермс-2000»**

Одним из ключевых элементов внешнеэкономических от­ношений, существенно влияющих на размер логистических из­держек, являются обязательства по поставке-приемке товара — базис поставки. Толкование базисных условий поставки в меж­дународной практике производится в соответствии с междуна­родными стандартными условиями поставки «Инкотермс-20001» (место, срок, способ поставки, распределение риска, страхова­ние). Ниже представлены основные положения «Инкотермс-2000»2.

**ИНКОТЕРМС- 2000**

**(публикация Международной торговой палаты № 560)**

**(Основные положения)**

**Цели «ИНКОТЕРМС»**

1. Целью «Инкотермс» является разработка свода международных правил толкования наиболее часто встречающихся во внешней торговле торговых терминов. Тем самым неуверенность в различ­ном толковании подобных терминов в отдельных странах может быть сведена к нулю или в значительной степени уменьшена.

2. Часто сторонам контракта неизвестны различия в торговой прак­тике в соответствующих странах. Это влечет недопонимание, спо­ры и обращения в суды, а также потерю времени и денег. Для ус­транения подобных проблем Международная торговая палата впервые в 1936 году опубликовала международные правила тол­кования торговых терминов, известные как «Инкотермс-1936». До­полнения и изменения вносились затем в 1953, 1967, 1976, 1980, 1990 и 2000 году с целью приведения правил в соответствие с текущей международной торговой практикой.

3. Все торговые термины разделены на четыре категории, начиная со случая, когда продавец предоставляет товары покупателю не­посредственно в своих помещениях (термины группы «Е» — Е term—EX works); согласно терминам второй группы продавец обязуется предоставить товар в распоряжение перевозчика, кото­рый обеспечивается покупателем (термины группы «F» — FCA, FAS и FOB); согласно терминам третьей группы «С» продавец обя­зуется заключить договор перевозки, однако без принятия на себя риска случайной гибели или повреждения товара или каких-либо дополнительных расходов после погрузки товара (термины груп­пы «С» — CFR. CIF и CIP). и, наконец, термины группы «D», со­гласно которым продавец несет все расходы и принимает на себя все риски до момента доставки товара в страну назначения (DAT, DES, DEQ, DDU и DDP).

*ИНКОТЕРМС-2000*

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Группа | | | Термин группы | Условия |  |
| 1 | | | 2 | 3 |  |
| Группа «Е»  Отгрузка | | | EXW | С завода |  |
| Группа «F»  Основная пере­возка не оплачена | FCA FAS FOB | Франко-перевозчик  Свободно вдоль борта судна  Свободно на борту | | | |
| Группа «С»  Основная пере­возка оплачена | CFR CIFСРТ С1Р | Стоимость и фрахт  Стоимость, страхование и фрахт  Перевозка оплачена до  Перевозка и страхование оплачены до | | | |
| Группа «D»  Прибытие | DAF DAS DEQ DDU DDP | Поставка на границе  Поставка с судна  Поставка с причала  Поставка без оплаты таможенных пошлин  Поставка с оплатой таможенных пошлин | | | |
|  |  |  |  |  |  |

*Способы транспортировки и система «ИНКОТЕРМС-2000»*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Любой вид транс­порта, включая смешанный | EXW  FCA  СРТ  С1Р    DAF  DDU    DDP | С завода (...с указанием пункта)  Франко-перевозчик (с указанием пункта)  Перевозка оплачена до (с указанием пункта назначения) Перевозка и страхование оплачены до (с указанием пункта назначения)  Поставка на границе (с указанием пункта)  Поставка без оплаты таможенных пошлин (с указанием пункта назначения)  Поставка с оплатой таможенных пошлин (с указанием пункта назначения) |
| Воздушный транс­порт | FCA | Франко-перевозчик (с указанием пункта) |
| Железнодорож­ный транспорт | FCA | Франко-перевозчик (с указанием пункта) |
| Морской и внут­ренний водный транспорт | FAS  FOB  CFR  CIF    DES  DEQ | Свободно вдоль борта судна (наименование порта отгрузки) Свободно на борту (наименование порта отгрузки) Стоимость и фрахт (наименование порта назначения) Стоимость, страхование и фрахт (наименование порта назначения)  Поставка с судна (наименование порта назначения)  Поставка с причала (наименование порта назначения) |

С завода (с указанием пункта) — Ex Works,**EXW.** Термин «с заво­да» означает, что продавец выполняет свое обязательство по постав­ке, когда он передает товар в распоряжение покупателя на своем предприятии (заводе, фабрике, складе и т.п.). В частности, он не от­вечает за погрузку товара на транспортное средство, предоставлен­ное покупателем, а также за таможенную очистку товара для ввоза, если не оговорено иное. Покупатель несет все расходы и риски в связи с перевозкой товара от предприятия-продавца к месту назначения. Таким образом, данный термин возлагает на продавца минимальные обязанности. Он неприменим, если покупатель не в состоянии осу­ществить сам или обеспечить выполнение экспортных формальнос­тей. В этом случае должен использоваться термин FCA.

Франко-перевозчик (с указанием пункта) — Free Carrier,**FCA.** Тер­мин «франко-перевозчик» означает, что продавец считается выпол­нившим свое обязательство по поставке товара, прошедшего тамо­женную очистку для ввоза, с момента передачи его в распоряжение перевозчика в обусловленном пункте. При отсутствии указания поку­пателя о таком пункте продавец вправе определить такой пункт сам среди ряда подобных пунктов, где перевозчик принимает товар в свое распоряжение. В тех случаях, когда согласно коммерческой практике для заключения договора перевозки необходимо содействие продавца (при перевозке товара воздушным или железнодорожным транспор­том), он может действовать за счет и на риск покупателя. Данный термин может быть использован при осуществлении перевозки лю­бым видом транспорта, включая смешанные перевозки.

Перевозчик — любое лицо, которое на основании договора пере­возки обязуется осуществить или обеспечить перевозку товара по железной дороге, автомобильным, воздушным, морским или внутрен­ним водным транспортом или в смешанной перевозке. Если покупа­тель уполномочивает продавца поставить товар лицу. не являюще­муся перевозчиком, например экспедитору, продавец считается вы­полнившим свою обязанность по поставке товара с момента переда­чи его на хранение данному лицу.

Транспортный терминал — железнодорожная станция, причал, контейнерный терминал или двор, пункт по принятию различных ви­дов грузов, то есть любых контейнеров и/или поддонов, независимо от применения ISO, трейлеров,прицепов, оборудования типа ро-ро, igloos, применяемых любыми средствами транспорта.

Свободно вдоль борта судна (наименование порта отгрузки) — Free Alongside Ship,**FAS.** «Свободно вдоль борта судна» означает, что продавец считается выполнившим свое обязательство по постав­ке, когда товар размещен вдоль борта судна на причале или на лих­терах в согласованном пункте отгрузки. Это означает, что с этого момента покупатель должен нести все расходы и риски гибели или по­вреждения товара. По условиям ФАС (FAS) на покупателя возлагает­ся обязанность по очистке товара от пошлин для его вывоза.

Свободно на борту (наименование порта отгрузки) — Free on Board (named port of shipment),**FOB.** «Свободно на борту» означает, чтс продавец считается выполнившим свое обязательство по поставке с момента перехода товара через поручни судна в порту отгрузки. Этс означает, что с этого момента покупатель должен нести все расходы и риски гибели или повреждения товара. По условиям FOB на поку­пателя возлагаются обязанности по очистке товара от пошлин для его экспорта.

Данный термин может применяться лишь при перевозке товаре морским или внутренним водным транспортом. В случаях, когда мо­мент перехода товара через поручни судна не имеет практического значения, например, при перевозках на условиях ролл-он или ролл-офф или при перевозках в контейнерах, более целесообразно при­менение термина FAS.

Стоимость и фрахт (наименование порта назначения) — Cost anc Freight (named port of destination),**CFR.** «Стоимость и фрахт» означа­ет, что продавец обязан оплатить расходы и фрахт, необходимые дл? доставки товара в указанный порт назначения, однако риск утрать или повреждения товара, а также риск любого увеличения расходов, возникающих после перехода товаром борта судна, переходит с про­давца на покупателя в момент перехода товара через поручни судна в порту отгрузки. По условиям CFR на продавца возлагаются обязан­ности по очистке товара от пошлин для его вывоза.

Данный термин может применяться лишь при перевозке товара морским или внутренним водным транспортом. В случаях, когда мо­мент перехода товара через поручни судна не имеет практического значения, например, при перевозках на условиях ролл-он или ролл-офф или при перевозках в контейнерах, более целесообразно при­менение термина СРТ.

Стоимость, страхование и фрахт (наименование порта назначе­ния) — Cost. Insurance, Freight (named port of destination),**CIF.** «Сто­имость, страхование и фрахт» означает, что продавец несет те же обязанности, что и по условиям CFR, однако он должен обеспечить морское страхование от риска гибели или повреждения товара во время перевозки. Продавец заключает договор страхования и вып­лачивает страховщику страховую премию.

Покупатель должен принять к сведению, что согласно условиям CIF от продавца требуется лишь обеспечение страхования на мини­мальных условиях.

Данный термин может применяться лишь при перевозке товара морским или внутренним водным транспортом. В случаях, когда мо­мент перехода товара через поручни судна не имеет практического значения, например, при перевозках на условиях ролл-он или ролл-офф или при перевозках в контейнерах, более целесообразно при­менение термина С1Р.

Перевозка оплачена до (наименование пункта назначения) — Carriage Paid to (named place of destination),**CPT.** «Перевозка оплаче­на до ...» означает, что продавец оплачивает фрахт за перевозку то­вара до указанного места назначения.

Риск гибели или повреждения товара, а также любого увеличения издержек, возникающего после передачи товара перевозчику, пере­ходит с продавца на покупателя, когда товар передан в распоряже­ние перевозчика.

Перевозчик — любое лицо, которое согласно договору перевозки обязуется осуществить перевозку или организовать перевозку морс­ким или воздушным путем, железнодорожным или автомобильным транспортом, по внутренним водным линиям или путем смешанной перевозки.

При осуществлении перевозки несколькими перевозчиками в со­гласованном направлении риск гибели или повреждения переходит, когда товар передан в распоряжение первого перевозчика.

Согласно термину CPT в обязанности продавца входит осуществ­ление необходимой для вывоза таможенной очистки товара. Данный термин может применяться для всех видов перевозки, включая сме­шанные перевозки.

Провозная плата и страхование оплачены до (наименование пун­кта назначения) — Carriage and Insurance Paid to (named place of destination),**CIP.** «Провозная плата и страхование оплачены до» оз­начает, что продавец несет те же обязанности, что и согласно терми­ну CPT, но с тем дополнением, что продавец должен обеспечить транс­портное страхование jт рисков гибели или повреждения товара во время перевозки. Продавец заключает договор страхования и опла­чивает страховую премию. Покупатель должен принять к сведению, что согласно термину CIP от продавца требуется лишь обеспечение страхования на минимальных условиях.

Согласно данным условиям, продавец обязан обеспечить тамо­женную очистку товара для экспорта. Данный термин может исполь­зоваться при перевозке товара любым видом транспорта, включая смешанные перевозки.

Поставка до границы (наименование пункта поставки на грани­це) — Delivered at Frontier (named place),**DAF.** «Поставка до границы» означает, что обязанности продавца по поставке товара счита­ются выполненными, когда товар, очищенный от пошлин для выво­за, прибывает в указанный пункт или место на границе, однако до поступления товара на таможенную границу принимающей страны, Под термином «граница» понимается любая граница, включая гра­ницу страны экспорта, поэтому в данном условии весьма важно точ­ное определение границы путем указания на конкретный пункт или место.

Данный термин предназначен для применения главным образом при перевозке товара по железной дороге или автомобильным транс­портом, но он может быть применен и при любом другом способе перевозки товара.

Поставка с судна (наименование порта назначения) — Delivered Ex Ship (named port of destination),**DES.** «Поставка с судна» означает, что продавец считается выполнившим свои обязанности по поставке товара с момента предоставления неочищенного от таможенных по­шлин при ввозе товара в распоряжение покупателя в согласованном порту назначения. Все расходы и риски по доставке товара в согла­сованный порт назначения несет продавец.

Данный термин может использоваться только при перевозках то­вара морским транспортом или внутренним водным транспортом.

Поставка с пристани (с оплатой пошлины) (наименование порта назначения)— Delivered Ex Quay (duty paid) (named port of destination), **DEQ.** «Поставка с пристани (с оплатой пошлины)» означает, что про­давец считается выполнившим свои обязанности по поставке товара с момента предоставления очищенного от таможенных пошлин при ввозе товара в распоряжение покупателя на пристани (причале) в согласованном порту назначения. Все расходы и риски, включая уп­лату налогов, пошлин и иных сборов, по доставке товара в согласо­ванное место несет продавец.

Данный термин не может применяться, если продавец прямо или косвенно не в состоянии получить импортную лицензию.

Если между сторонами будет согласовано, что таможенная очис­тка ввозимого товара и оплата связанных с этим пошлин возлагается на покупателя, вместо слов «с оплатой пошлины» следует написать «без оплаты пошлины».

Если стороны согласились об исключении из обязательств про­давца оплату некоторых связанных с импортом расходов (таких как налог на добавленную стоимость, VAT), то это должно быть прямо указано путем добавления соответствующих слов, например: «По­ставка с пристани, без оплаты VAT, наименование порта назначе­ния».

Данный термин может быть использован при перевозках товара морским путем или внутренним водным транспортом.

Поставка без оплаты пошлины (наименование пункта назначения) — Delivered Duty Unpaid (named place of destination),**DDU.** «Поставка без оплаты пошлины (наименование пункта назначения)» означает, что продавец считается выполнившим свои обязанности с момента доставки товара в согласованный пункт в стране ввоза. Продавец должен нести расходы по оплате всех связанных с этим расходов и нести все риски, падающие на товар (исключая уплату налогов, по­шлин и иных официальных сборов, взимаемых при ввозе товара), а также все расходы и риски в связи с выполнением таможенных фор­мальностей.

При невыполнении покупателем таможенной обязанности по очи­стке товара при ввозе на него возлагаются все дополнительные рас­ходы, и он несет все дополнительные риски.

Если между сторонами будет согласовано, что таможенная очис­тка возлагается на продавца и он несет связанные с этим расходы и риски, то это должно быть прямо указано путем добавления соответ­ствующих слов.

Если между сторонами будет согласовано, что оплата взимаемых в связи с возмещением расходов (например, налога на добавленную стоимость) возлагается на продавца, то это должно быть прямо ука­зано путем добавления соответствующих слов: «Поставка без опла­ты пошлины, с оплатой VAT (согласованный пункт назначения)».

Данный термин может применяться независимо от способа пере­возки товара.

Поставка с оплатой пошлины (наименование пункта назначения) — Delivery Duty Paid (named place of destination),**DDP.** «Поставка с оп­латой пошлины» означает, что продавец считается выполнившим свои обязанности с момента предоставления товара в согласованном пун­кте в стране ввоза. Продавец несет все риски и расходы, связанные с ввозом товара, включая оплату налогов, пошлин и иных сборов, взимаемых при ввозе товаров. В то время как термин «с завода» возлагает на продавца минимальные обязанности, термин «поставка с оплатой пошлины» предполагает максимальные обязанности про­давца.

Данный термин не может использоваться, если продавец прямо или косвенно не может обеспечить получение импортной лицензии.

Если между сторонами согласовано, что на покупателя возлага­ются обязанности по таможенной очистке ввозимого товара и оплате соответствующих пошлин, следует применять термин DDU.

Если между сторонами согласовано, что оплата некоторых взи­маемых в связи с ввозом расходов (например, налога на добавлен­ную стоимость) возлагается на продавца, то это должно быть прямо указано путем добавления соответствующих слов: «Поставка с оп­латой пошлины, без оплаты VAT) (согласованный пункт назначения)».

**Под термином «глобальная логистика» понимаются** стратегия и тактика создания, как правило, устойчивых макрологистических систем, связывающих бизнес-структуры различных стран мира на основе разделения труда, партнерства и кооперирования в форме договоров, соглашений, общих планов, поддерживаемых на межгосударственном уровне.

Движущие силы глобализации. По мнению Д. Бауэрсокса и Д. Клосса — ведущих западных специалистов в области логистического менеджмента, основными движущими силами его совре­менной глобализации являются:

1) продолжающийся рост мировой экономики,

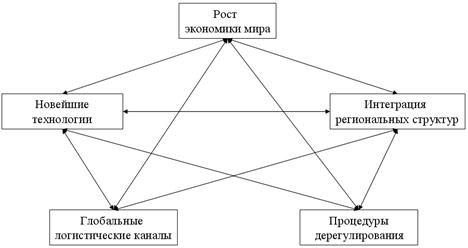
2) Экспансия новейших технологий;

3) развитие и интеграция макрорегиональных хозяйственных структур;

4) новые возможности для формирования глобальных логистических цепей (каналов);

5) реализация процедур дерегулирования, проводимых многими странами для ускорения и удешевления продвижения материальных потоков.

Экономический рост характерен сегодня не только для индустриально развитых стран. Он заметно проявляется во многих странах третьего мира. Активный обмен новейшими технологическими достижениями (ноу-хау), результатами эффективны); научных разработок, изобретениями способствует сближение экономических уровней разных стран, их социальной и хозяйственной интеграции.



Движущие силы глобализации

Многим известны примеры успешного формирования макрологистических региональных структур и систем в странах ЕС, Юго-Восточной Азии, Северной Америки. Их опыт наглядно подтверждает естественное стремление стран к региональной интеграции, Этому способствуют сходство политических систем, укладов жизни населения, традиций, близость исторических корней, практика пользования едиными источниками энергии и сырьевыми ресурсами, сопряженность коммуникаций, отсутствие торговых и таможенных барьеров. Вместе с тем поиск новых резервов роста и обострение конкуренции вызывают стремление многих компаний и фирм искать новые рынки сбыта, дешевые источники сырья и трудовых ресурсов за пределами национальных границ своих стран.

**Международное разделение труда и кооперация** привели к созданию большого количества транснациональных компаний, использующих в бизнесе глобальные логистические цепи и каналы. Перспективы их развития связаны, прежде всего, с возможным увеличением отдачи на вложенный капитал, более низкими тарифами логистических посредников в других странах, лучшими финансовыми условиями. Созданию логистических каналов способствуют крупные международные транспортно-экспедиторские фирмы, страховые компании, использующие глобальные телекоммуникационные сети.

Наконец, существенное значение для реализации глобальной логистики имеют ***процедуры дерегулирования***, проводимые многими странами для снятия торговых, таможенных, транспортных и финансовых барьеров на пути развития международных торговых, социально-политических и экономических взаимоотношений. Эти процедуры облегчают движение капитала, товаров и информации через национальные границы.

В то же время нельзя считать, что все ограничения на пути развития глобальной логистики сняты. ***Существует достаточно много барьеров***, обусловленных различными причинами, в том числе политическими системами, разным экономическим и социальным уровнем развития стран. Такие барьеры существуют; например, между странами ЕС и Восточной Европы, ЕС и Россией, США и ЕС, США и Мексикой, странами ЕС и Центральной Азии, США и Японией. Кроме того, в глобальной логистике необходимо учитывать международную конкуренцию, ограничения на распределительные сети транснациональных корпораций и др. Финансовые барьеры связаны с налоговой, таможенной, торговой политикой государств, ограничениями на ввоз капитала. Близкими к ним являются ограничения в распределении товаров фирм-конкурентов из других стран.

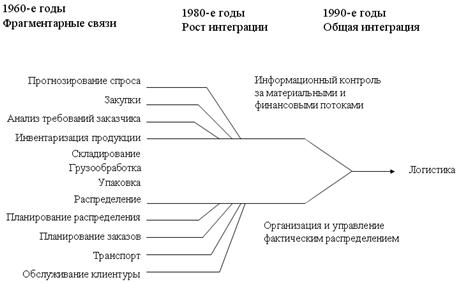
Большую роль в решении глобальных логистических задач играют так называемые «***международные канальные посредники***», к которым относят: международные транспортно-экспедиторские фирмы; транспортные компании; компании по управлению экспортными операциями; внешнеторговые компании и представительства; брокерские и агентские фирмы; компании по упаковке товаров в экспортно-импортных операциях; морские порты. Самые крупные пакеты логистических услуг обычно предлагают крупные международные транспортно-экспедиторские фирмы. Деятельность большинства этих фирм сертифицирована стандартом ИСО-9002, свидетельствующим о высоком уровне оказываемых услуг.

**Экспортно-импортные операции в глобальных логистических системах,** как правило, связаны с большим, чем в обычном логистическом менеджменте, объемом информации, более сложным документооборотом и требуют государственного регулирования. Роль государства в этой сфере сводится к упорядочению потоков экспортно-импортных грузов, защите прав потребителей, предотвращению контрабанды запрещенных к ввозу-вывозу товаров и протекционистской политике в отношении своих производителей, транспортных, экспедиторских и других компаний, участвующих в глобальных логистических системах. Важное место в структуре глобальных логистических систем занимают зоны свободной торговли.

Новые предпосылки развития и требования. В 1990-е годы глобальная логистика становится важнейшим стратегическим инструментом в обеспечении конкурентных преимуществ на мировом рынке сбыта продукции. Успех достигается, прежде всего, за счет быстрой адаптации товаропроизводителей к постоянно изменяющимся условиям рыночной среды и спросу на продукцию. При этом главным требованием стало максимальное сокращение всех временных стадий жизненного (логистического) цикла продукции. а именно; сроков проведения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, времени поставок сырья и материалов, длительности производственного цикла, сроков обработки заказов, доставки и реализации продукции. Сокращение длительности этих стадий достигается за счет узкой специализации функций на каждой из них. Вместе с тем весьма важно обеспечить интеграцию функций и стадий при формировании глобальных логистических цепей. Ускорение и усиление интенсивности и сложности материальных, информационных и финансовых потоков затрудняют решение указанных задач, особенно при большом количестве звеньев таких цепей.

**Надежность, логистических цепей снижается из-за** того, что сводятся к минимуму материальные запасы в производстве и глобальных распределительных сетях. Следствием этих обстоятельств является потенциальная неустойчивость глобальных логистических систем. Для обеспечения их устойчивости и надежности необходимо развитие интеграции функций, как внутри самих систем, так и в их взаимосвязях с динамической внешней средой. Отнюдь не всегда общая сумма издержек при движении материальных потоков снижается, когда уменьшаются расходы, связанные с функционированием отдельных звеньев. Более того, стремление к снижению издержек по какому-либо одному звену без учета его взаимосвязи с другими звеньями может привести к противоположному результату.

**Движущая сила интеграции**. Современный практический потенциал логистики был предугадан многими ведущими экономистами мира еще в середине XX века. Однако до начала 1980-х годов логистика проходила спокойный, эволюционный путь развития, оценивая и формируя взаимосвязи между отдельными фрагментарными звеньями предпринимательской деятельности. И только активно развернувшаяся в 1980-х годах интеграция мировых хозяйственных связей, рост и усложнение материальных и информационных потоков между территориально разрозненными производствами, формирование новых гибких систем распределения и условиях усиления конкуренции дали новый импульс развитию логистики.



Динамика развития логистики

«Логистика объединяет людей, рынки и материки». Этот девиз XII Всемирного конгресса по логистике получил отражение и тематике основных докладов и в итоговых документах конгресса. ***Проблемы глобальной логистики были рассмотрены в двух аспектах.***

***Первый касался*** создания и дальнейшего развития межгосударственных, транснациональных микрологистических систем для более свободного перемещения через границы товаров, капитала и информации. Особенно интересным в этом отношении представляется опыт стран ЕС по формированию глобальных логистических систем, разрабатываемых в рамках различных программ и проектов под патронажем ООН, ЮНКТАД и других организации. Целевая функция большинства этих проектов и программ — улучшение сервиса, экологии и снижение логистических затрат (и частности, на транспортировку и управление запасами) за счет снятия таможенных, тарифных, налоговых барьеров, формирования рациональных грузопотоков, создания интегрированной сети региональных логистических центров.

**Второй аспект** связан с развитием менеджмента в глобальных логистических каналах транснациональных корпораций. В докладах были рассмотрены вопросы дальнейшего снижения логистических затрат корпораций за счет рационального размещения производственных подразделе­ний в странах с дешевым сырьем и рабочей силой, оптимизации транспортировки сырья, комплектующих изделий и готовой продукции, организации снабжения запасными частями и логистического сервиса.

Многие участники конгресса, в том числе президент Совета логистического менеджмента США Дэвид,Тарр, отмечали факторы, оказывающие сильное воздействие на глобализацию логистики, а именно:

- потребность в снижении логистических издержек и улучшении логистического сервиса;

- необходимость увеличения объема -продаж за счет освоения новых рынков, в частности, за рубежом;

- появление международных, логистических посредников с развитой глобальной инфраструктурой, включая новейшие технические средства и информационные технологии;

- развитие компаний Ь широким международным разделением труда и современными информационно-компьютерными технологиями, являющимися основой интеграции в глобальных логистических цепях;

- дальнейшее развитие процессов международной торговли (в частности, в рейках ЮНКТАД), дерегулирования транспорта, уменьшение экологической нагрузки и внедрение инноваций, в инфраструктуру глобальных логистических систем.

В 1996—1997, гг. Мичиганским университетом США при поддержке Совета логистического менеджмента было проведено научное исследование по проблемам глобальной логистики транснациональных корпораций, результаты которого вошли в книгу «Логистика мирового класса». Было выбрано 111 компаний, практика организации глобальных логистических цепей которых была признана наилучшей. Исследования показали, что эти компании добились наилучших результатов в глобальной логистике благодаря четырем концептуальным факторам: позиционированию, интеграции, гибкости и измеримости.

**Концепция позиционирования** представляет собой надстройку глобальной логистической стратегии фирмы. Она определяет отличительные особенности компании в сравнении с конкурентами, отношения с поставщиками и заказчиками, организацию информационных потоков и операций физического распределения.

**Интеграция** достигается путем внедрения современных информационных технологий для совместного использования необходимой информации всеми партнерами глобальных логистических цепей и каналов. Она предполагает высокую степень взаимосвязи партнеров, обмен данными между ними о стандартизованных форматах (например, ЕЛ1РАСТ), как правило, в режиме реального времени (оп-linе).

**Гибкость** — третий основной фактор, выявленный в процессе вышеуказанного исследования. Фирма, способная быстро реагировать на специфические запросы потребителей, адекватно в соответствии с их требованиями внося изменения, как в производство, так и в распределение, всегда будет функционировать успешнее конкурентов.

**Измеримость** характеризует уровень достижений компании логистического менеджмента и возможность дальнейшего улучшения ее деятельности на мировом рынке.