



**Министерство образования Республики Беларусь**

**Учреждение образования  
«Гомельский государственный технический  
университет имени П. О. Сухого»**

**Институт повышения квалификации  
и переподготовки кадров**

**Кафедра «Профессиональная переподготовка»**

**Р. А. Лизакова**

## **МЕЖДУНАРОДНАЯ ЛОГИСТИКА**

**КУРС ЛЕКЦИЙ  
для слушателей специальности  
1-26 02 85 «Логистика»  
заочной формы обучения**

**Гомель 2014**

УДК 339.18(075.8)  
ББК 65.291.592я73  
Л55

*Рекомендовано кафедрой «Профессиональная переподготовка» ГГТУ им. П. О. Сухого  
(протокол № 2 от 08.10.2013 г.)*

Рецензенты: канд. экон. наук, доц. каф. «Экономика и управление в отраслях»  
ГГТУ им. П. О. Сухого *О. В. Лапицкая*

**Лизакова, Р. А.**

Л55      Международная логистика : курс лекций для слушателей специальности 1-26 02 85 «Логистика» заоч. формы обучения / Р. А. Лизакова. – Гомель : ГГТУ им. П. О. Сухого, 2014. – 65 с. – Систем. требования: PC не ниже Intel Celeron 300 МГц ; 32 Mb RAM ; свободное место на HDD 16 Mb ; Windows 98 и выше ; Adobe Acrobat Reader. – Режим доступа: <http://library.gstu.by>. – Загл. с титул. экрана.

Изложены теоретические сведения по разделам курса «Международная логистика»  
Для слушателей специальности переподготовки 1-26 02 85 «Логистика» заочной формы обучения.

**УДК 339.18(075.8)**  
**ББК 65.291.592я73**

© Учреждение образования «Гомельский  
государственный технический университет  
имени П. О. Сухого», 2014

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>ТЕМА 1. ВВЕДЕНИЕ В КУРС «МЕЖДУНАРОДНАЯ ЛОГИСТИКА»</b> .....	5
1.1. Развитие международной торговли как фактор, стимулирующий развитие международной логистики. Понятие «удельная стоимость груза».....	5
1.2. Цели международной логистики. Отличие международной логистики от национальной логистики. Глобальные цепи поставок..	7
1.3. Способы организации международных операций в логистике.....	9
1.4. Проблемы, возникающие при проведении международных логистических операций.....	11
<b>ТЕМА 2. ОСНОВНЫЕ ВИДЫ ЭКСПОРТНО-ИМПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЙ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ЛОГИСТИКЕ</b> .....	14
2.1. Понятие товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности.....	14
2.2. Международные правила толкования торговых терминов «ИНКОТЕРМС».....	16
2.3. Логистические схемы подготовки контракта по экспорту и по импорту.....	18
2.4. Сертификация. Нотификация.....	20
2.5. Коммерческие и некоммерческие отгрузки. Основные отгрузочные документы.....	22
<b>ТЕМА 3. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ТАМОЖНИ И ЛОГИСТИКИ</b> .....	25
3.1. Особенности таможенных платежей. Всеобщая система преференций.....	25
3.2. Происхождение товаров. Общие критерии определения происхождения товаров.....	26
3.3. Определение таможенной стоимости товара, характеристика методов определения. Понятие «профиль риска».....	30
3.4. Таможенные процедуры, применяемые на территории ТС.....	35
<b>ТЕМА 4. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПРАВИЛА ПЕРЕВОЗКИ</b>	

<b>ГРУЗОВ</b> .....	39
4.1. Основные нормативно-правовые документы, регулирующие международные правила перевозки грузов.....	39
4.2. Доставка под таможенный контроль.....	41
4.3. Взаимодействие между клиентом и экспедитором. Варианты взаимодействия.....	44
4.4. Автомобильные международные перевозки. Конвенция МДП.....	47
4.5. Железнодорожные международные перевозки. Система СМГС.....	49
4.6. Страхование груза.....	51
<b>ТЕМА 5. ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЛОГИСТИКИ</b> .....	54
5.1. Основные направления развития логистики на международном и национальном уровне .....	54
5.2. Основные логистические компании, работающие на международном рынке.....	57
5.3. Основные европейские логистические «коридоры», проходящие через территорию РБ.....	60
<b>СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ</b> .....	64

## **ТЕМА 1. ВВЕДЕНИЕ В КУРС «МЕЖДУНАРОДНАЯ ЛОГИСТИКА»**

### **1.1. Развитие международной торговли как фактор, стимулирующий развитие международной логистики. Понятие «удельная стоимость груза»**

Несмотря на краткосрочные колебания экономики, международная торговля продолжает развиваться заметными темпами. В настоящее время фактически все крупные компании заметно участвуют в бизнесе за пределами своей страны». В основе этой торговли лежит понимание, что организация может покупать товары у поставщика в одной стране, использовать логистику для их перемещения, а затем продавать их с прибылью заказчику в другой стране. Более совершенные коммуникации, транспорт, финансовые схемы, торговые соглашения и т.д. означают, что организации теперь ищут в пределах всего земного шара лучшие варианты для выполнения своих операций. В связи с этим международная логистика перемещает обрабатываемые материалы по все более длинным и сложным цепям поставок. Логистика становится международной тогда, когда цепь поставок пересекает национальные границы.

В принципе международная торговля не обязательно ведет к созданию международных компаний. Однако на практике эти два явления неразделимы.

Правительства различных стран оказывают всестороннюю поддержку развитию торговли. За долгие годы представители органов власти подписали множество международных соглашений о торговле и создали множество организаций (Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ), Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) и Всемирную торговую организацию (ВТО)). Кроме того, существенные изменения произошли в области создания зон свободной торговли (Европейского союза (ЕС), Североамериканского соглашения о свободной торговле (NAFTA), свободной зоны Ассоциации государств юго-восточной Азии, АСЕАН (ASEAN) и Общего рынка стран Южной Америки (Mercosur)).

Все больше регионов мира становятся более благополучными и потребляют все больше товаров. Иностранные компании выявляют

возможности на этих растущих рынках и расширяют там свою деятельность, продавая все больше продукции. Одной из основных сил, способствующих глобальной свободной торговле, стало Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ- с 1995 г. ВТО), считающее, что все его члены одинаковы и именно на этой основе с ними должны строиться экономические отношения. В ряде регионов страны пошли еще дальше и создали свободные торговые территории. Это поощряет торговлю, так как снижает торговые ограничения и тарифы.

В производственных операциях произошли крупные изменения; многие из этих операций зависят от того, насколько стабильно предприятие может заниматься масштабным производством. Оптимальный выпуск продукции на имеющихся мощностях часто превышает спрос одного рынка. Результатом становится централизованное производство, при котором экономия на масштабах позволяет получить более низкие затраты на единицу продукции, причем это снижение таково, что позволяет покрыть любой рост логистических издержек.

Все чаще организации концентрируются на своих ключевых компетенциях, а остальные виды деятельности передают по аутсорсингу. В результате возникла крупная отрасль специализированных вспомогательных компаний, которые могут помочь с экспортированием, международной перевозкой, торговым кредитом, обменом валют, таможенной очисткой и т.д.

Интеграция работает на обеспечение более плавного перемещения продукции от поставщиков начального уровня до конечных потребителей. Такое возможно, если национальные границы прозрачны, а это означает, что одна и та же организация может работать по обеим сторонам границы.

Новые разработки в логистике могут облегчить ведение торговли. Например, использование контейнеров позволяет перемещать товары легче, дешевле и с большей надежностью. Это поощряет многие компании выходить на новые рынки, где они могут получить высокую прибыль. Аналогично, сокращение коммерческого риска отсрочкой выполнения конечных операций до выпуска продукции позволяет провести доводку продукции в конечных точках цепи поставок, что помогает организации более гибко реагировать на спрос потребителей.

Спутниковое телевидение, Интернет и другие современные

каналы коммуникаций помогают потребителям лучше разбираться в продукции, изготовляемой за пределами их регионов. Это стимулирует спрос на новых рынках, повышает узнаваемость торговых марок и поощряет сходство вкусов и спроса на определенные продукты.

Новые разработки в информационных системах, начиная от электронного обмена данными до компьютерных систем, устанавливаемых на транспортных средствах, фундаментально изменили характер работы многих организаций. Эти разработки позволяют осуществлять операции более гибко, в том числе эффективно решать логистические задачи даже в отдаленных регионах. Причина, по которой эти компании могут работать в международных масштабах, состоит в том, что логистика достаточно эффективна и оказывает относительно небольшое влияние на общую стоимость готовой продукции. Это влияние измеряется удельной стоимостью груза (value density).

Удельная стоимость груза — это отношение стоимости продукта к его весу или размеру. Продукты с низкой удельной стоимостью груза, скажем, как прохладительные напитки, перевозить дорого, и поэтому в их конечной цене на логистику может приходиться значительная доля. Это стимулирует небольших поставщиков, обслуживающих местные запросы. С другой стороны, логистика добавляет относительно немного к стоимости продуктов с высокой удельной стоимостью, например компьютеров. Это стимулирует немногих крупных поставщиков обслуживать запросы в пределах всего земного шара, т.е. действовать глобально.

## **1.2. Цели международной логистики. Отличие международной логистики от национальной логистики. Глобальные цепи поставок**

Международная логистика отличается от национальной, и ее нельзя рассматривать просто как перемещение одних и тех же видов деятельности в другое место. Укажем некоторые из наиболее общих отличий:

- международная торговля обычно связана с более крупными объемами заказов, что позволяет компенсировать более высокие затраты на перевозку;
- для международных рынков характерна большая степень не

определенности, более широкие колебания спроса и значимость любого из этих рынков;

- у большинства организаций не такой большой опыт работы в области международной логистики, как в национальной; здесь больше посредников — грузовых экспедиторов и таможенных агентов;

- наличие посредников и большие расстояния затрудняют установление тесных рабочих отношений с конечными потребителями;

- из-за больших расстояний и различий в культуре коммуникации становятся более трудными;

- условия торговли меняются, в отдельных случаях могут стать вообще незнакомыми;

- финансовые соглашения могут быть менее определенными;

- документация более сложная.

Управление логистикой глобальной организации — очень сложный процесс. Здесь требуется заниматься перемещением огромных объемов материалов по всему земному шару. К сожалению, какой-то единой, «лучшей» модели для глобальной цепи поставок, которой может воспользоваться любая организация, нет. Но существует пять типовых моделей для ведения глобальной логистики.

*Продавайте глобально, но концентрируйте производство и источники ресурсов на одной территории.* Логистике в этом случае будет проще перемещать материалы от местных поставщиков в организацию, но она встретится с многими проблемами при взаимодействии с международными заказчиками. Такой вариант наиболее уязвим с точки зрения внешних давлений, поскольку здесь экономические выгоды сконцентрированы в одном месте.

*Концентрируйте производство в одном центре, но покупайте материалы и компоненты по всему миру.* В этом варианте материалы поступают от отдаленных поставщиков, а продукция продается отдаленным заказчикам. В этих условиях логистике действовать гораздо сложнее, так как потенциальные проблемы возникают в отношении и входящих и исходящих логистических потоков. Однако это экономически выгоднее, хотя основные виды деятельности, добавляющие ценность, по-прежнему сконцентрированы в одном месте.

*Снижайте экономический риск максимальной отсрочкой выпуска окончательно готовой продукции, перемещая его по цепи*

*поставок вниз.* В глобальном контексте, эта отсрочка предусматривает открытие местных предприятий, на которых осуществляется доводка продукции с учетом запросов местного рынка. Это позволяет добавлять ценности местного характера, хотя все компоненты и детали импортируются из основных производственных центров. Из-за ограниченности местной доработки, низкой добавленной стоимости и конкуренции с местными производителями такой вариант «отверточных» операций может восприниматься без восторга в странах, где он предлагается.

*Действуйте, как местная компания, приобретая значительную долю материалов у местных поставщиков.* Входящий материальный поток становится более легким и учитывающим местные условия. Конечно, это также означает, что из-за изменений местных условий ваша уязвимость возрастает. Продукция может быть предназначена только для местных рынков, но иногда операции могут быть достаточно большими и позволять экспортировать продукцию международным потребителям. Это наиболее популярный подход, положительно воспринимаемый странами, так как он позволяет получать профессиональную подготовку местным жителям и обеспечивает существенные экономические выгоды.

*Ведите некоторые операции в глобальном масштабе, но ограничивая логистику.* Например, цепь для выпуска гамбургеров в целом может работать глобально, но практические аспекты требуют отказа от широкой цепи поставок, покупки почти всех исходных материалов локально и продажи продукции местным потребителям.

Таким образом, общую форму цепи поставок во многом определяют характеристики продукции и структуры компании.

### **1.3. Способы организаций международных операций в логистике**

Если компания хочет продавать свою продукцию за пределами своей страны, ей не обязательно заниматься этим самостоятельно. Она может продавать свою продукцию в вариантах «доставка за счет покупателя» или «франко вдоль борта», что означает, что всеми вопросами логистики занимаются сами заказчики. Производитель, стремящийся продавать свою продукцию в другой стране, может использовать пять основных вариантов. Ниже они перечисляются в порядке возрастания объемов инвестиций и риска.

*Лицензирование и/или франчайзинг:* местные организации выпускают и поставляют продукты иностранной компании, выплачивая ей за это, часть своей прибыли, при этом, в зависимости от обстоятельств, иностранная компания может определить объем выполняемых операций, процедуры проверки качества выпускаемой продукции, поставщиков и т.д.

*Экспортирование готовой продукции:* компания выпускает продукцию на своих действующих предприятиях и продает ее дистрибьютору, обслуживающему новый для нее рынок; основной риск здесь связан с необходимостью увеличения производства: объем продукции должен удовлетворить спрос, во многом зависящий от действий дистрибьютора.

*Создание местной распределительной сети:* иностранная компания по-прежнему выпускает продукцию на действующих предприятиях и создает собственную сеть дистрибуции и продаж на новом рынке, заменив местного дистрибьютора своей дочерней структурой.

*Экспортирование деталей, их местная сборка и окончательная доводка:* компания выпускает большую часть продукции на ныне действующих предприятиях, но на новом рынке открывает вспомогательные предприятия для окончательной доводки или сборки готовой продукции.

*Полномасштабное местное производство:* компания открывает на рынке предприятие с полным производственным циклом или для этих целей приобретает местную компанию. Это позволяет получить доступ к местным знаниям и часто остается единственным способом выхода на контролируемый рынок.

*Учреждение в той или иной форме совместного предприятия с местной компанией.* Структуры большего масштаба можно открывать путем формирования партнерств, позволяющих распределять риск и иметь совместную собственность, необходимые профессиональные навыки, умения и знания. Уровень вовлеченности здесь может варьироваться в широких пределах, но часто местное законодательство ограничивает долю иностранцев: обычно эта доля в любом совместном предприятии не должна превышать 49%.

Каждая из шести альтернатив имеет свой уровень инвестиций и риска и, несомненно, предъявляет разные требования к цепям поставок. Первые два варианта связаны с применением агентов и не предусматривают непосредственного участия производителя в

международных операциях; последние четыре варианта требуют того или иного участия в местных операциях.

Обычно организации не могут позволить себе такого высокого уровня инвестиций или риска и прибегают к более осторожным подходам. Как правило, они наращивают свои операции поэтапно. Если вернуться к указанному выше списку, фактически они начинают с первого варианта, а затем идут по этому списку вниз, постепенно наращивая уровень инвестиций и, переходя к следующему этапу только тогда, когда предыдущий оказался успешным.

#### **1.4. Проблемы, возникающие при проведении международных логистических операций**

Международная торговля всегда трудна. Возьмем самую простую транзакцию, когда организация покупает продукцию в одной стране и договаривается, чтобы ее доставили в другую страну, — уже здесь могут возникнуть осложнения. Мы не можем просто послать сотрудника в другую страну, чтобы он забрал эту продукцию и привез ее. Кроме того, в транзакцию включаются международные банки, которые участвуют в решении финансовых проблем и обмене валют, надо учесть правительственные регулирования по экспорту в одной стране и по импорту в другой, провести таможенную очистку продукции и заплатить налоги, осуществить транспортные операции в обеих странах и трансфер продукции между перевозчиками и через границы, сделать перевод документов, составленных на разных языках, привлечь юристов к проверке контрактов и условий сделки и т.д. Даже из этого перечисления видно, что при совершении всего лишь небольшой транзакции в нее вовлекается удивительно много людей.

Как и всегда, для логистики чрезвычайно важен поток информации. Большие расстояния и необходимость пересекать границы его, очевидно, усложняют. К сожалению, в связи с обслуживанием длинных международных цепей поставок важно иметь более эффективные информационные системы, так как здесь возможностей совершить ошибку гораздо больше. Если груз задерживают на границе, и поставщик, и заказчик захотят точно знать, что происходит и как следует решить возникшую проблему. Но если граница далеко, получить какую-то информацию о появившихся проблемах становится труднее, не говоря уже о точном отчете, о

ситуации. Посредники, помогающие прохождению материальных потоков, на самом деле сами могут вызывать проблемы, вмешиваясь в потоки информации.

Когда Европейский союз переходил к единому рынку, его специалисты указывали на три типа барьеров:

- физические (контроль на границах и таможенные формальности);
- технические (разные стандарты по здравоохранению или вопросам безопасности);
- фискальные (разные ставки налога на добавленную стоимость или акцизы).

*Политические и правовые системы.* Тип правления и законы в разных странах определяют и общие условия ведения бизнеса, которые могут существенно отличаться. Приемы, разрешенные в одной стране, в соседней могут быть запрещены.

*Экономические условия.* Политические системы непосредственно влияют на экономику, и существует большая разница в уровне процветания стран, доходах населения и привычках людей расходовать деньги. Иногда изменения в этой области могут быть очень быстрыми.

*Доступная технология.* Электронная коммерция, эффективное реагирование на запросы потребителей, определение места нахождения грузов с помощью спутников или навигационных систем, установленных в кабинах, отслеживание маршрутов в режиме реального времени, использование комплексных коммуникационных систем и ряда других современных разработок требуют от логистических компаний использования самых современных технологий. Хотя подобная технология уже работает, это не означает, что ею пользуются все структуры бизнеса. Большая часть мира не имеет доступа к ним и даже не нуждается в них или не может их себе позволить.

*Социальные системы и культура.* Обычно легче торговать с тем, у кого такая же культура, привычки, ожидания и т.д. Даже языковые различия создают проблемы, поэтому компании, работающей в Бельгии, легче открыть новые подразделения во Франции, чем, скажем, в Судане.

*Финансы.* Существует множество финансовых факторов, требующих учета. Некоторые страны не позволяют вывозить свою валюту из страны, стоимость других валют меняется в широких

пределах или очень быстро снижается, некоторые банковские системы неэффективны, в отдельных случаях затруднен обмен валют и т.д. Другой тип проблем связан с таможенными пошлинами и тарифами на продукцию, поступающую в страну.

*География.* К физическим барьерам, затрудняющим перевозку, относятся моря, горные массивы, пустыни, джунгли, реки, города, национальные парки и т.д.

*Таможенные барьеры.* Обычно таможенные пошлины выплачиваются всякий раз, когда продукция поступает в страну. На практике говорить о единой таможенной пошлине не приходится, поскольку порой очень трудно учесть все налоги и пошлины, чтобы определить сумму, которую следует выплачивать. Например, за продукцию, поступающую в Европейский союз, необходимо заплатить таможенную пошлину, акциз, налог на добавленную стоимость, налог на импорт, компенсационную пошлину, антидемпинговую пошлину, сбор по программе Единой сельскохозяйственной политики. Эти тарифы не обязательно одинаковы, так как в некоторых случаях могут быть льготные ставки. Это не единственные расходы, выплачиваемые при пересечении границы, поскольку компании должны оплачивать и другие «услуги», скажем, составление необходимых документов и предоставление обязательной информации.

Если продукция пересекает несколько границ, за нее, возможно, придется платить на каждой из них. Очевидно, это повышает конечные цены и ограничивает торговлю. Стараясь стимулировать торговлю, большинство стран не взимают пошлины на продукцию, проходящую по территории страны транзитом, поэтому ее придется платить только в месте конечной доставки. Но порой пошлины взимаются и с транзитных грузов.

*Пересечение международных границ* может потребовать очень большого времени. Грузовики, проезжающие по территории Европейского союза, могут пересекать большинство границ, даже не снижая скорости, но когда они попадают на границу с Польшей, то могут задержаться здесь не только на много часов, но и на несколько дней.

## **ТЕМА 2. ОСНОВНЫЕ ВИДЫ ЭКСПОРТНО-ИМПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЙ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ЛОГИСТИКЕ**

### **2.1. Понятие товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности**

Важнейшим организационным принципом построения таможенных тарифов является классификация товаров. Классификационные схемы, положенные в основу национальных таможенных тарифов, во многом определяют их экономическую эффективность.

Страны-участницы международной торговли находятся в тесном торговом сотрудничестве, что обуславливает необходимость в сопоставлении уровня таможенного обложения товаров импортными пошлинами и налогами в разных странах. Поэтому страны всегда стремились к стандартизации национальных таможенных систем.

Номенклатура - это систематизированный определенным образом список товаров, необходимый, во-первых, для регулирования экспортно-импортных торговых операций и, во-вторых, для ведения торговой статистики.

Код ВЭД - это универсальный способ классификации товаров. Девять цифр, из которых состоит код ВЭД, содержат описание класса товаров, товарной группы, подгруппы, разновидности товара – в общем, всю информацию, необходимую для таможенного декларирования.

Основные критерии, которые используют для классификации:

- материал, из которого товар выполнен;
- функции, которые товар выполняет;
- степень обработки (изготовления).

Основная единица измерения товаров по ТН ВЭД — масса в кг. Для точного определения кода товаров необходимо использовать три составные части ТН ВЭД:

- а) номенклатурную часть;
- б) примечание к разделам и группам;
- в) основные правила интерпретации;

Для создания номенклатуры необходимо сгруппировать товары на нескольких уровнях информационной значимости, начиная от уровней, где содержатся наиболее общие описания видов товаров

(например, пищевые товары) и заканчивая уровнями, содержащими описание конкретных товаров (например, лук репчатый).

В настоящее время среди различных номенклатур наибольшее распространение получила Номенклатура Гармонизированной системы (НГС или ГС) описания и кодирования товаров. Под Гармонизированной системой понимают номенклатуру, включающую в себя товарные позиции, субпозиции и относящиеся к ним цифровые коды, примечания к разделам, группам и субпозициям, а также Основные правила интерпретации Гармонизированной системы, т.е. международный классификатор товаров, на котором базируются товарные номенклатуры большинства стран мира.

К Конвенции Республика Беларусь присоединилась Указом Президента РБ от 12.08.1998 № 396 «О присоединении Республики Беларусь к Международной конвенции о Гармонизированной системе описания и кодирования товаров». Для Республики Беларусь она вступила в силу с 1 января 2000 г.

Данная Номенклатура имеет пять уровней:

- 1) разделы;
- 2) группы;
- 3) подгруппы;
- 4) четырёхзначные товарные позиции;
- 5) одно- и двухдефисные субпозиции, имеющие шестизначные коды.

ТН ВЭД РБ имеет 21 раздел, 97 групп (при чём 77 — резервная) и шесть уровней классификации. На шестом уровне выделены товары значимые для Республики. В ТН ВЭД РБ используется десятизначное кодирование товаров. Как и в ГС, первые две цифры кода означают товарную группу, первые четыре — товарную позицию, пятая и шестая — субпозицию, а седьмая, восьмая, девятая и десятая — подсубпозицию.

С 01 января 2010 года заработал Таможенный союз России, Белоруссии и Казахстана, поэтому вместо ТН ВЭД России в таможенных органах РФ, РБ, РК используется ТН ВЭД таможенного союза. ТН ВЭД ТС, заменивший ТН ВЭД России, Казахстана и Белоруссии представляет собой свод ставок ввозных таможенных пошлин, систематизированных в соответствии с 10-значной Товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности, основанной на Гармонизированной системе описания и кодирования товаров и единой Товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности

Таможенного союза (ТН ВЭД ТС).

В ТН ВЭД ТС представлена система классификации товаров, предназначенная для их кодирования и идентификации при таможенной обработке, что позволяет:

- производить таможенные экономические операции (взимать таможенные платежи, определять таможенную стоимость, вести отчетность, планирование и т. д.);
- изучать товарную структуру внешней торговли.

Всего коды ТН ВЭД ТС состоят так же из 97 групп и 21 раздела, в которых строго соблюдаются принципы однозначного отнесения товаров к той или иной группе (см. выше).

Для точного определения кода товаров необходимо использовать три составные части ТН ВЭД ТС:

- номенклатурную часть;
- примечание к разделам и группам;
- основные правила интерпретации.

Кроме того, при определении кода товаров по ТН ВЭД ТС рекомендуется применять дополнительные публикации (пояснения, алфавитный указатель, Сборник квалификационных решений). Комплексным руководством являются «Основные правила интерпретации».

Первые пять правил из шести определяют товарную позицию (первые 4 знака). По шестому правилу находят субпозицию (5 и 6 знаки) и подсубпозицию (7,8,9 знаки) десятизначного кода.

С 1 января 2014 г. вступает в силу 5-я версия Гармонизированной системы, что влечет соответственно изменения ТН ВЭД ТС. Они во многом будут касаться изменения классификации на уровне товарных позиций и субпозиций, т.е., как правило, первых 4 или 6 знаков кода.

Но есть также и более глубокие изменения в рамках одной товарной позиции.

## **2.2. Международные правила толкования торговых терминов «ИНКОТЕРМС»**

Расходы по поставке, которые несет продавец, включаются в цену товара и определяют ее базис. Отсюда название условий поставки - базисные.

**Базисными условиями поставки** называют специальные

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

Международным признанным документом, содержащим толкование базисных условий поставки, является *Инкотермс* — «Международные коммерческие термины» (англ. Incoterms), разработанный Международной торговой палатой. Инкотермс четко и просто распределяет обязанности продавца и покупателя при различных вариантах условий поставки и определяет момент перехода риска случайной гибели или повреждения товара в пути с продавца на покупателя. Толкование терминов Инкотермс соответствует наиболее распространенным торговым обычаям и международным правилам торговли. Согласно Инкотермс, продавец несет все расходы по доставке товара до пункта, указанного за названием термина. Расходы продавца по поставке заканчиваются при передаче товара покупателю в указанном пункте

Момент наступления обязательств покупателя по поставке и момент перехода риска случайной гибели или повреждения товара с продавца на покупателя могут не совпадать. Например, поставка СИФ (CIF) предполагает, что продавец несет затраты по транспортировке до порта назначения, риски же переходят на покупателя в порту отгрузки после пересечения товаром поручней судна.

В Инкотермс не содержится положений о моменте перехода к покупателю права собственности на товар. Между моментами перехода на покупателя риска случайной гибели или повреждения товара и права собственности нет «жесткой» связи. Данный вопрос разрешается национальным законодательством.

Инкотермс носит рекомендательный характер, и объем его использования зависит от договаривающихся сторон. В некоторых странах этому документу придана законодательная сила, например в Испании применительно к импортным сделкам и в Ираке в отношении всех внешнеторговых сделок.

Первая редакция Инкотермс была опубликована Международной торговой палатой в 1936 г. Сейчас документ содержит четыре группы терминов при общем их количестве - 11.

*Группа E* включает один термин — Ex works — продавец передает товары покупателю непосредственно в своих помещениях.

*Группа F* содержит три термина - FCA, FAS и FOB - продавец обязуется предоставить товар в распоряжение перевозчика, который

обеспечивается покупателем. Риск случайной гибели или повреждения товара и дополнительные расходы, возникающие после передачи товара перевозчику, возлагаются на покупателя.

В *группу С* входят четыре термина - CFR, CIF, CPT, CIP - продавец обязуется заключить договор перевозки, однако без принятия на себя риска гибели или повреждения товара в пути и каких-либо дополнительных расходов после погрузки товара.

*Четвертая, группа «D»* характеризуется понятием «прибытие». При его использовании продавец после заключения договора купли-продажи должен предоставить товар покупателю в согласованном с ним месте назначения. Это может быть или конкретные населенный пункт или логистический терминал. В зависимости от достигнутых договоренностей таможенные пошлины в стране назначения может оплачивать или продавец или покупатель. В настоящее время группа поставок категории «D» включает в себя три базисных условия: «DAT» - поставка на терминале (введение этого условия поставки было вызвано повсеместным развитием логистических центров и терминалов, которые в настоящее время являются связующими звеньями между разными странами), «DAP» - поставка в пункте, «DDP» - поставка с оплатой пошлины.

Международные правила Инкотермс используются коммерсантами всех стран мира при транспортировке грузов различными видами транспорта: морским, железнодорожным, авиа, автомобильным, речным, при смешанных перевозках.

### **2.3. Логистические схемы подготовки контракта по экспорту и по импорту.**

Схема подготовки контракта по внешнеторговой операции

1. Выдача оферты (или инициатива Экспортера, или по коммерческому запросу Импортера, или по получении заказа от Импортера).

2. Анализ и Акцепт оферты или подготовка и высылка Экспортеру Контроферты.

3. Подготовка и высылка Импортеру односторонне подписанного Контракта.

4. Подготовка и высылка Импортеру Проформы инвойса к Контракту. Инвойс (счет-фактура) - коммерческий счет со стороны продавца покупателю, удостоверяющий факт поставки и цену.

5. Получение, анализ и подписание Контракта.
6. Отправка подписанного Контракта Экспортеру.
7. Составление и отправка Экспортеру Инструкций по транспортировке.
8. Поручение банку Импортера (банку-эмитенту) выставить аккредитив в банке Экспортера (банке-бенифициаре) в соответствии с условиями Контракта.
9. Сообщение банку экспортера о выставлении аккредитива импортером в пользу Экспортера.
10. Получение экспортером подписанного контракта и инструкций по транспортировке.
11. Составление и передача в банк Экспортера паспорта сделки.
12. Приемка банком Экспортера паспорта сделки. Признание контракта действующим для Экспортера.
13. Страхование товара по контракту.
14. Подготовка товара к отправке (упаковка и оформление товарораспорядительных и товаросопроводительных документов). декларирование товара по контракту.
15. Выдача поручения в рамках договора с транспортно-экспедиторской компанией.
16. Выдача извещения о готовности к отгрузке.
17. Получение извещения о готовности к отгрузке.
18. Отгрузка товара.
19. Извещение Импортера о произведенной отгрузке товара.
20. Получение Импортером Извещения об отгрузке товара.
21. Предъявление банку Экспортера документов, предусмотренных Контрактом, для раскрытия аккредитива в пользу Экспортера.
22. Извещение о предъявлении и пересылка документов, необходимых для раскрытия аккредитива в пользу Экспортера.
23. Выполнение банком Импортера платежа по аккредитиву. Извещение Экспортера о перечислении платежа по аккредитиву на его расчетный счет.
24. Доставка товара транспортно-экспедиторской компанией в соответствии с условиями Контракта.
25. Таможенная очистка силами транспортно-экспедиторской компании (или таможенного брокера) т.е. прохождение досмотра, уплата пошлин и сборов.
26. Извещение Импортера о возможности получения товара.

27. Получение товара импортером от транспортно-экспедиторской компании. Приемка товара по количеству и качеству.

28. Извещение Экспортера о завершении

#### **2.4. Сертификация. Нотификация**

Сертификация продукции - это деятельность специально уполномоченных государственных органов и заинтересованных субъектов хозяйствования, направленная на подтверждение соответствия продукции, работ, услуг требованиям, установленным законодательными актами и стандартами в отношении данной продукции, работ, услуг.

Основными целями сертификации являются:

- обеспечение безопасности продукции для жизни, здоровья и имущества населения, а также охраны окружающей среды;
- подтверждение соответствия показателей качества продукции, заявленной изготовителем или продавцом, требованиям действующих законодательных актов и стандартов;
- создание условий для участия изготовителей и продавцов продукции в международной торговле и повышения конкурентоспособности продукции;
- защита рынка Республики Беларусь от некачественной и небезопасной импортной продукции.

Правовые основы сертификации товаров, работ и услуг устанавливает Закон Республики Беларусь от 5 января 2004 г. «Об оценке соответствия требованиям технических нормативных правовых актов в области технического нормирования и стандартизации».

В соответствии с указанным законом, подтверждение соответствия носит обязательный или добровольный характер

Обязательное подтверждение соответствия осуществляется в формах обязательной сертификации и декларирования соответствия. Добровольное подтверждение соответствия осуществляется в форме добровольной сертификации

Порядок сертификации продукции определен в Техническом кодексе установившейся практики ТКП 5.1.02-2012 «Национальная система подтверждения соответствия Республики Беларусь. Сертификация продукции. Основные положения». Дата введения 01.06.2012.

Технический кодекс устанавливает основные положения, регламентирующие процедуры сертификации продукции в Национальной системе подтверждения соответствия Республики Беларусь. На основе технического кодекса при необходимости разрабатываются и применяются совместно с ним технические кодексы, устанавливающие процедуры сертификации групп однородной продукции, учитывающие особенности ее производства, испытаний, поставок и эксплуатации. Положения технического кодекса применяются в случае, если процедуры сертификации продукции не установлены в техническом регламенте. Технический кодекс обязателен для всех субъектов оценки соответствия, участвующих в сертификации продукции.

Технический кодекс устанавливает основные положения, регламентирующие проведение декларирования соответствия продукции в Национальной системе подтверждения соответствия. Технический кодекс обязателен для субъектов оценки соответствия, участвующих в декларировании соответствия продукции.

**Порядок сертификации продукции в зависимости от схемы включает:**

- 1) подачу заявки на сертификацию и представление документов, прилагаемых к ней;
- 2) принятие решения по заявке;
- 3) анализ ТИПА, конструкторской и технологической документации на продукцию;
- 4) заключение договора для проведения работ по сертификации;
- 5) идентификацию продукции и отбор образцов продукции;
- 6) испытания образцов продукции;
- 7) анализ состояния производства (при необходимости);
- 8) анализ результатов испытаний и состояния производства, а также принятие решения о возможности выдачи сертификата соответствия;
- 9) регистрацию и выдачу сертификата соответствия, а также заключение соглашения по сертификации между органом по сертификации и заявителем;
- 10) инспекционный контроль за сертифицированной продукцией (в соответствии со схемой сертификации);
- 11) разработку заявителем корректирующих мероприятий при нарушении соответствия продукции и (или) условий производства и хранения установленным требованиям и неправильном применении

знака соответствия.

**Нотификация** (от лат. *notifico* — делаю известным, оповещаю), официальное извещение, направляемое одним государством другому и касающееся какого-либо конкретного факта, события, действия или документа.

В данном случае **нотификация** – это разрешительный документ, представляемый таможенному органу при ввозе определенных товаров на таможенную территорию Таможенного союза России, Беларуси и Казахстана, а также при вывозе товаров с данной территории. Если строго следовать букве закона, то нотификация требуется исключительно при ввозе или вывозе шифровальной техники, то есть продукции, выполняющей функции шифрования и реализующей определенные криптографические алгоритмы

## **2.5. Коммерческие и некоммерческие отгрузки. Основные отгрузочные документы**

Во внешнеторговой практике принято деление поставок на коммерческие и некоммерческие.

Коммерческая поставка – это поставка, осуществляемая по контракту.

Некоммерческая поставка – это поставка, осуществляемая без контракта, в качестве безвозмездной передачи груза от нерезидента к резиденту РБ. Некоммерческая поставка не может представлять собой крупную партию товара. Некоммерческие поставки могут использоваться в случае поставки образцов товара для демонстрации, сертификации, замены отдельных частей оборудования и т.п.

Отгрузочные документы являются документами, подтверждающими факт отгрузки, перевозки, страхования груза. В состав основных товаросопроводительных (отгрузочных) документов для каждой отгрузки (партии) оборудования входят:

- инвойс;
- упаковочный лист;
- транспортная накладная;
- страховой полис

*Инвойс* - в международной коммерческой практике документ, предоставляемый продавцом покупателю и содержащий перечень товаров, их количество и цену, по которой они будут поставлены

покупателю, формальные особенности товара (цвет, вес, размер и т. д.), условия поставки и сведения об отправителе и получателе. Выписка инвойса свидетельствует о том, что (кроме случаев, когда поставка осуществляется по предоплате), у покупателя появляется обязанность оплаты товара в соответствии с указанными условиями. Кроме своего основного назначения как документа, указывающего сумму причитающегося за товар платежа, инвойс может быть использован в качестве накладной, направляемой с товаром. По требованию таможенных органов во многих странах инвойс (счет-фактура) выписывается на установленных бланках, такие счета одновременно служат и сертификатом о происхождении товара или сочетаются с ним.

*Инвойс (Customs Invoice)* - для неконтрактных грузов, *Commercial Invoice* - для контрактных грузов, обязательно заполняется на все международные отправления, не являющиеся документами. Инвойс оформляется на английском языке в пяти экземплярах. Все цены указываются в долларах США. Если инвойс оформляется от фирмы, то он должен быть закреплен печатью фирмы. При получении импортных грузов приложение к грузу перевода инвойса на русский язык ускорит процесс его таможенной очистки. Требования к заполнению инвойса могут несколько отличаться в зависимости от страны назначения.

*Упаковочный лист* – документ, в котором содержится полный перечень видов товара по каждому товарному месту в отдельности (коробка, ящик и т.д.). Целесообразность составления данного вида товаросопроводительного документа появляется в случае, когда в одной таре (упаковке) находятся различные виды товара. Данный документ сопровождает отгрузку товаров различного ассортимента. Он содержит перечень всех транспортируемых товаров с точным описанием места хранения (упаковки), количество тех или иных товаров или вес в конкретной упаковке. Как правило, документ визуально поделен на две части. В верхней части документа указывается номер транспортируемой партии товара, а в нижней – количество упаковок данной партии товара. В целом, документом очень напоминает комплектовочную ведомость, в которой по такому же принципу охарактеризованы комплектующие машины или иного транспортного средства. Упаковочный лист выступает в роли сопроводительного документа к счету-фактуре. Специализированной формы данного документа нет, и поэтому каждое предприятие

разрабатывает форму документа самостоятельно. Составлением занимается уполномоченное лицо предприятия-производителя товара до его непосредственной

*Транспортная накладная* является документом, выдаваемым перевозчиком грузоотправителю и удостоверение факта принятия груза к перевозке и обязательства передать его грузополучателю в пункте назначения. Накладная несет функции расписки о принятии груза перевозчиком к транспортировке по указанному в накладной маршруту перевозки, количеству и весу.

*Страховой полис* (англ. insurance policy, фр. police, итал. polizza — расписка, квитанция) — как правило, именной документ, подтверждающий заключение договора страхования, выдаваемый страховщиком страхователю (застрахованному). Полис выдаётся страхователю после заключения договора и внесения страховой премии.

Страховой полис обычно должен содержать:

- наименование документа;
- наименование, юридический адрес и банковские реквизиты страховщика;
- полное наименование или фамилию, имя, отчество страхователя и его адрес;
- указание объекта страхования;
- размер страховой суммы;
- указание страхового риска;
- размер страхового взноса (взносов), сроки и порядок его внесения;
- срок действия договора страхования, порядок изменения и прекращения договора страхования;
- другие условия по соглашению сторон, в том числе дополнения к правилам страхования, либо исключения из них;
- подписи сторон.

В полисе также должна содержаться ссылка на действующие правила страхования.

По отдельным видам страхования действуют типовые формы полисов.

## **ТЕМА 3. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ТАМОЖНИ И ЛОГИСТИКИ**

### **3.1. Особенности таможенных платежей. Всеобщая система преференций**

Таможенный налог в отличие от других налогов устанавливается для каждого отдельного товара (типа товара): Таким образом, таможенный налог представляет собой достаточно объемный список пошлин (тариф), в одной колонке которого описывается товар, а в другой указывается величина таможенного налога для каждого из них. Вместо словесного описания товара как в национальных налогово-таможенных, так и в международных торговых договорах и таможенной статистике практически во всем мире используется унифицированное (одинаковое) описание товаров при помощи специальных знаков, или кодов.

В Республике Беларусь применяются следующие виды ставок таможенных пошлин:

- адвалорные, начисляемые в процентах к таможенной стоимости облагаемых товаров;
- специфические, начисляемые в установленном размере за единицу измерения облагаемых товаров;
- комбинированные, сочетающие оба названных вида таможенного обложения.

Развитые государства в одностороннем порядке могут предоставлять развивающимся странам льготы, в рамках так называемой Всеобщей системы преференций (General system of preferences - GSP). Система была утверждена Конференцией ООН по торговле и развитию (United Conference of Trade and Development - UNCTAD), но каждое государство разрабатывает собственные требования по переработке товаров к странам, которым предоставляются преференции. При предоставлении подобных льгот государства обязаны соблюдать требования Всемирной торговой организации, предусматривающие, что все государства пользуются равными преференциями и отсутствует их дискриминация. Например, в Латвии до вступления в Европейский союз подобные преимущества были предоставлены такими государствами, как США, Япония и Канада. Пример Латвии говорит о том, что данная система не всегда зависит от уровня развития страны, но дает широкие возможности

импортерам и, если стране предоставляются льготы в рамках GSP, то потом процесс исключения из этой системы крайне длителен.

Режим преференций предполагает уменьшение ввозной пошлины иногда вплоть до 100%, т.е. нулевую пошлину для отдельных товаров. Эти льготы оговариваются в отдельном международном документе, и при этом иногда применяются ограничения на количество импортируемых товаров (т.е. выделяется определенная квота). В настоящее время такими преференциями пользуются преимущественно развивающиеся страны Африки и Азии. Например, в список стран Латвии, которые пользуются определенными таможенными льготами, входят также Белоруссия, Молдова, Украина и другие страны СНГ. Страны ЕЭП так же имеют такой список, который ежегодно корректируется.

Для подтверждения происхождения товаров в рамках GSP выдаются сертификаты формы А (FORM A). Выдает их, как правило, торгово-промышленная палата страны-экспортера, но в некоторых государствах таким органом может быть и таможня.

### **3.2. Происхождение товаров. Общие критерии определения происхождения товаров**

При импорте (экспорте) товара важно определить страну его происхождения. От происхождения товара зависит, какой торговый договор на него распространяется, и какая ставка таможенной пошлины к нему применяется. В этих целях используются установленные договорами критерии происхождения товаров и подтверждающие их выполнение документы (когда таковые необходимы). Критерии происхождения товаров оговариваются либо непосредственно в договорах о торговле, в частности, во всех договорах о свободной торговле, или же устанавливаются странами-экспортерами в соответствии с требованиями национального законодательства, как это предусмотрено большинством договоров о торговле, когда одно государство предоставляет другому режим наибольшего благоприятствования.

Определение страны происхождения товара регулируется главой 7 «Страна происхождения товаров» Таможенного кодекса Таможенного союза.

Страной происхождения товаров считается страна, в которой товары были полностью произведены или подвергнуты достаточной

обработке (переработке) в соответствии с критериями, установленными таможенным законодательством таможенного союза. При этом под страной происхождения товаров может пониматься группа стран, либо таможенные союзы стран, либо регион или часть страны, если имеется необходимость их выделения для целей определения страны происхождения товаров.

В подтверждение страны происхождения товаров таможенный орган вправе требовать представления документов, подтверждающих страну происхождения товаров.

Документами, подтверждающими страну происхождения товаров, являются декларация о происхождении товара или сертификат о происхождении товара.

Декларация о происхождении товара представляет собой заявление о стране происхождения товаров, сделанное изготовителем, продавцом или отправителем в связи с вывозом товаров, при условии, что в нем указаны сведения, позволяющие определить страну происхождения товаров. В качестве такой декларации используются коммерческие или любые другие документы, имеющие отношение к товарам.

Сертификат о происхождении товара - документ, однозначно свидетельствующий о стране происхождения товаров и выданный уполномоченными органами или организациями этой страны или страны вывоза, если в стране вывоза сертификат выдается на основе сведений, полученных из страны происхождения товаров.

Сертификат о происхождении товара представляется одновременно с таможенной декларацией и другими документами, представляемыми при помещении товаров, ввозимых на таможенную территорию таможенного союза, под таможенную процедуру. При утрате сертификата принимается его официально заверенный дубликат.

В Таможенном кодексе РБ в статье 16 говорится Страной происхождения товаров считается страна, в которой товары были полностью произведены или подвергнуты достаточной переработке в соответствии с критериями, установленными статьей 18 настоящего Кодекса, или страна, которая определена с учетом положений статьи 19 настоящего Кодекса. При этом под страной происхождения товаров могут пониматься группа стран, либо таможенные союзы стран, либо регион или часть страны, если имеется необходимость их выделения для целей определения страны происхождения товаров.

Товарами, полностью произведенными в данной стране, считаются:

- полезные ископаемые, добытые из недр данной страны, в ее территориальном море или на его морском дне;
- продукция растительного происхождения, выращенная или собранная в данной стране;
- животные, родившиеся и выращенные в данной стране;
- продукция, полученная в данной стране из выращенных в ней животных;
- продукция, полученная в результате охотничьего и рыболовного промысла в данной стране;
- продукция морского рыболовного промысла и другая продукция морского промысла, полученные судном данной страны или судном, арендованным (зафрахтованным) ею;
- продукция, полученная на борту перерабатывающего судна данной страны либо судна, арендованного (зафрахтованного) ею, исключительно из продукции, указанной в абзаце седьмом настоящей статьи;
- продукция, полученная с морского дна или из морских недр за пределами территориального моря данной страны при условии, что данная страна имеет исключительные права на разработку этого морского дна или этих морских недр;
- отходы и лом (вторичное сырье), полученные в результате производственных или иных операций по переработке в данной стране, а также бывшие в употреблении изделия, собранные в данной стране и пригодные только для переработки в сырье;
- продукция высоких технологий, полученная на космических объектах, находящихся в космическом пространстве, если данная страна является государством регистрации соответствующего космического объекта.

Если в производстве товаров участвуют две страны и более, страной происхождения товаров считается страна, в которой были осуществлены последние операции по переработке или изготовлению товаров, отвечающие критериям достаточной переработки в соответствии с положениями настоящей статьи.

Для определения страны происхождения товаров также используются в порядке, устанавливаемом Правительством Республики Беларусь, если иное не определено Президентом Республики Беларусь, следующие критерии достаточной переработки:

- выполнение необходимых условий, определенных производственных или технологических операций, достаточных для того, чтобы товар считался происходящим из той страны, где эти операции имели место;

- изменение стоимости товаров, когда процентная доля стоимости использованных материалов или добавленная стоимость достигают фиксированной доли в цене конечной продукции (правило адвалорной доли).

Не отвечают критериям достаточной переработки:

- операции по обеспечению сохранности товаров во время их хранения или транспортировки;

- операции по подготовке товаров к продаже и транспортировке (деление партии, формирование отправок, сортировка, переупаковка);

- операции, осуществление которых существенно не изменяет состояния товара, по перечню, определяемому Правительством Республики Беларусь, если иное не установлено Президентом Республики Беларусь;

- смешивание товаров, происходящих из различных стран, если характеристики конечной продукции существенно не отличаются от характеристик смешиваемых товаров;

- убой животных.

В случае участия в производстве товара третьих стран, помимо государств – участников Соглашения, страна происхождения товара определяется в соответствии с критерием достаточной обработки/переработки товара.

Критерий достаточной обработки/переработки может выражаться выполнением следующих условий:

а) изменение товарной позиции по ТН ВЭД на уровне хотя бы одного из первых четырех знаков, происшедшее в результате обработки/переработки;

б) выполнение необходимых условий, производственных и технологических операций, при выполнении которых товар считается происходящим из той страны, на территории которой эти операции имели место;

в) правило адвалорной доли, когда стоимость используемых материалов иностранного происхождения достигает фиксированной процентной доли в цене конечной продукции.

Введение единых критериев происхождения еще обсуждается

Всемирной торговой организацией, поэтому в рамках двусторонних отношений страны используют собственные критерии происхождения. Особенно это касается договоров о свободной торговле, которые дают возможность торговать почти всеми товарами с применением нулевой пошлины.

### **3.3. Определение таможенной стоимости товара, характеристика методов определения. Понятие «профиль риска»**

Под таможенной стоимостью товара понимается цена сделки, фактически уплаченная или подлежащая уплате за товар на момент пересечения им таможенной границы.

Таможенная стоимость товара определяется в соответствии законом Республики Беларусь «О таможенном тарифе» от 3 февраля 1993 г. № 2151-XII

Таможенная стоимость ввозимых товаров определяется с использованием следующих методов:

- 1) по цене сделки с ввозимым товаром;
- 2) по цене сделки с идентичным товаром;
- 3) по цене сделки с однородным товаром;
- 4) на основе вычитания стоимости;
- 5) на основе сложения стоимости;
- 6) резервного метода.

Основным является метод по цене сделки с ввозимым товаром.

В случае невозможности применения основного метода определения таможенной стоимости товара последовательно применяются остальные методы. При этом каждый последующий метод применяется, если таможенная стоимость не может быть определена путем применения предыдущего.

По заявлению декларанта методы на основе вычитания стоимости и сложения стоимости применяются в обратной последовательности.

*Метод определения таможенной стоимости товара по цене сделки с ввозимым товаром*

Таможенной стоимостью товара, ввозимого на таможенную территорию Республики Беларусь, является цена сделки, то есть цена, фактически уплаченная или подлежащая уплате за ввозимый в товар.

При определении таможенной стоимости товара к цене сделки, если ранее в нее не были включены, должны быть добавлены:

а) стоимость доставки товара до места ввоза на таможенную территорию Республики Беларусь, то есть стоимость транспортировки, расходы по погрузке, разгрузке, перегрузке и перевалке товара;

б) плата за страхование (страховой взнос);

в) расходы, понесенные покупателем;

г) соответствующая часть стоимости прямо или косвенно предоставленных продавцу покупателем бесплатно или по сниженной цене для использования в связи с производством и продажей оцениваемого товара на экспорт в Республику Беларусь следующих товаров и услуг:

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

е) величина части прямого или косвенного дохода, причитающаяся продавцу от последующих перепродаж, передачи или использования оцениваемого товара.

Добавления к цене сделки производятся на основе достоверной, документально подтвержденной и количественно определяемой информации.

*Метод определения таможенной стоимости товара по цене сделки с идентичным товаром*

При применении метода определения таможенной стоимости товара по цене сделки с идентичным товаром в качестве основы для определения таможенной стоимости товара принимается цена сделки с идентичным товаром

Под ценой сделки с идентичным товаром понимается таможенная стоимость идентичного, определенная путем применения метода по цене сделки с ввозимым товаром и принятая таможенным органом Республики Беларусь.

Идентичный товар — товар, одинаковый с оцениваемым товаром, в том числе по физическим характеристикам, качеству и репутации на рынке.

При использовании метода определения таможенной стоимости товара по цене сделки с идентичным товаром:

- товар не считается идентичным с оцениваемым товаром, если он не был произведен в той же стране, что и оцениваемый товар;

- принимается во внимание товар, произведенный не производителем оцениваемого товара, а другим лицом, если не имеется идентичного товара, произведенного лицом - производителем оцениваемого товара;

- товар не считается идентичным, если инженерная проработка, опытно-конструкторские работы, дизайн, художественное оформление, эскизы или чертежи по нему были выполнены в Республике Беларусь и предоставлены продавцу покупателем бесплатно или по сниженной цене для использования в связи с производством и продажей оцениваемого товара на экспорт в Республику Беларусь.

Незначительные различия во внешнем виде не могут являться основанием для отказа в рассмотрении товара как идентичного.

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

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

При отсутствии случаев ввоза товара в том же количестве и на том же коммерческом уровне (оптом, в розницу) может быть использована стоимость идентичного товара, ввезенного в ином количестве и на ином коммерческом уровне (оптом, в розницу), откорректированная с учетом этих различий.

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

*Метод определения таможенной стоимости товара по цене сделки с однородным товаром*

При применении метода определения таможенной стоимости товара по цене сделки с однородным товаром в качестве основы для определения таможенной стоимости товара принимается цена сделки с однородным товаром.

Под ценой сделки с однородным товаром понимается таможенная стоимость однородного товара, определенная путем

применения метода по цене сделки с ввозимым товаром и принятая таможенным органом Республики Беларусь.

Под однородным товаром понимается товар, который не является одинаковым, но имеет сходные характеристики и состоит из схожих компонентов, что позволяет ему выполнять те же функции, что и оцениваемый товар, и быть коммерчески взаимозаменяемым.

При определении однородности товара учитываются наличие товарного знака, качество и репутация на рынке.

При применении метода определения таможенной стоимости товара по цене сделки с однородным товаром применяются требования, предъявляемые к цене сделки с идентичным товаром.

*Метод определения таможенной стоимости товара на основе вычитания стоимости*

Определение таможенной стоимости товара путем применения метода на основе вычитания стоимости производится в случае, если оцениваемый, идентичный или однородный товар будет продаваться без изменения исходного состояния, то есть в таком же состоянии, которое он имел на момент ввоза.

В качестве основы для определения таможенной стоимости товара принимается цена единицы товара, по которой оцениваемый, идентичный или однородный товар продается в наибольшем совокупном количестве одновременно с ввозом оцениваемого товара лицам, не являющимся взаимосвязанными с продавцом. При этом продажа должна быть осуществлена одновременно с ввозом оцениваемого товара, а при отсутствии такой продажи учитывается наиболее близкая после ввоза оцениваемого товара дата продажи, но не позднее 90 календарных дней с даты ввоза оцениваемого товара.

Из цены единицы оцениваемого, идентичного или однородного товара вычитаются:

- комиссионные вознаграждения, выплачиваемые или согласованные к оплате, либо надбавки, начисляемые в целях извлечения прибыли и (или) покрытия общих расходов в связи с продажей в Республике Беларусь ввозимого товара того же класса или вида;
- суммы налогов, сборов (пошлин), взимаемых в соответствии с законодательством Республики Беларусь в связи с ввозом и (или) продажей оцениваемого, идентичного или однородного товара на территории Республики Беларусь;
- стоимость транспортировки, расходы по погрузке, разгрузке,

перегрузке и перевалке товара, плата за страхование, осуществляемые на территории Республики Беларусь.

Под товаром того же класса или вида понимается товар, который относится к группе или разряду товара, произведенного определенной отраслью промышленности, включая идентичный и однородный товар.

При отсутствии случаев продажи оцениваемого, идентичного или однородного товара в таком же состоянии, которое он имел на момент ввоза, по просьбе декларанта может использоваться цена единицы товара, прошедшего переработку, с вычетом добавленной стоимости товара.

*Метод определения таможенной стоимости товара на основе сложения стоимости*

В качестве основы для определения таможенной стоимости товара принимается цена товара, рассчитанная путем сложения:

- стоимости материалов и издержек, понесенных изготовителем в связи с производством оцениваемого товара;
- суммы прибыли и общих расходов, включаемых в цену при продаже товара того же класса или вида, что и оцениваемый товар, произведенный в стране экспорта для поставки в Республику Беларусь;
- стоимости расходов по доставке до места ввоза в Республику Беларусь и страховых расходов.

*Резервный метод определения таможенной стоимости товара*

Если таможенная стоимость товара не может быть определена в результате последовательного применения методов определения таможенной стоимости товара с первого по пятый, то применяется резервный метод согласно принципам и общим положениям таможенной оценки, установленным Всемирной торговой организацией, на основании данных, имеющихся в Республике Беларусь.

В таможенных органах при изучении проблемы анализа и управления рисками используются следующие основные понятия:

- анализ рисков - систематическое использование имеющейся у таможенных органов информации для выявления рисков, причин и условий их возникновения;
- индикаторы риска - критерии, отклонение от которых либо их наличие требует применения в отношении товаров, перемещаемых (перемещенных) через таможенную границу, соответствующих

операций таможенного контроля;

- область риска - объекты риска либо их совокупность, имеющие значение для таможенных целей, которые могут иметь между собой определенную связь, дающие основание предполагать, что может быть нарушено таможенное законодательство при перемещении товаров через таможенную границу либо их помещении под таможенный режим или процедуру;

- объекты риска - товары риска (товары прикрытия) либо транспортные (перевозочные), коммерческие и таможенные документы или деятельность лиц, в фактическом владении которых находятся товары риска;

- профиль риска - совокупность индикаторов риска, а также предписание на проведение операций таможенного контроля должностными лицами таможенных органов, направленных на предотвращение или минимизацию рисков;

- стратегия управления рисками - плановая деятельность таможенных органов, направленная на пресечение нарушения таможенного законодательства, повышение эффективности таможенного контроля и сокращение времени его проведения.

### **3.4. Таможенные процедуры, применяемые на территории ТС**

На территории Республики Беларусь допускаются следующие таможенные процедуры (ранее – таможенные режимы) .

*Выпуск для внутреннего потребления* - таможенная процедура, при помещении под которую иностранные товары находятся и используются на таможенной территории таможенного союза без ограничений по их пользованию и распоряжению, если иное не установлено ТК ТС.

*Свободное обращение* - таможенный режим, допускающий постоянное размещение и использование товаров без ограничений владения, пользования и распоряжения ими, которые предусмотрены таможенным законодательством в отношении использования иностранных товаров на таможенной территории.

*Экспорт* - таможенная процедура, при которой товары таможенного союза вывозятся за пределы таможенного союза и предназначаются для постоянного нахождения за ее пределами.

*Таможенный транзит* - таможенная процедура, в соответствии

с которой товары перевозятся под таможенным контролем по таможенной территории таможенного союза, в том числе через территорию государства, не являющегося членом таможенного союза, от таможенного органа отправления до таможенного органа назначения без уплаты таможенных пошлин, налогов с применением запретов и ограничений, за исключением мер нетарифного и технического регулирования.

*Таможенный склад* - таможенная процедура, при которой иностранные товары хранятся под таможенным контролем на таможенном складе в течение установленного срока без уплаты таможенных пошлин, налогов и без применения мер нетарифного регулирования.

*Переработка на таможенной территории* - таможенная процедура, при которой иностранные товары используются для совершения операций по переработке на таможенной территории таможенного союза в установленные сроки с полным условным освобождением от уплаты ввозных таможенных пошлин, налогов и без применения мер нетарифного регулирования с последующим вывозом продуктов переработки за пределы таможенной территории таможенного союза.

*Переработка на таможенной территории* - таможенный режим, допускающий совершение на таможенной территории операций переработки иностранных товаров в течение установленного срока (срока действия таможенного режима переработки товаров на таможенной территории), в том числе с использованием при таких операциях отечественных товаров, в целях получения продуктов переработки, предназначенных для вывоза с таможенной территории.

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

*Переработка для внутреннего потребления* - таможенная процедура, при которой иностранные товары используются для совершения операций по переработке на таможенной территории

таможенного союза в установленные сроки без уплаты ввозных таможенных пошлин, с применением запретов и ограничений, а также ограничений в связи с применением специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер при условии последующего помещения продуктов переработки под таможенную процедуру выпуска для внутреннего потребления с уплатой ввозных таможенных пошлин по ставкам, применяемым к продуктам переработки.

*Временный ввоз (допуск)* - таможенная процедура, при которой иностранные товары используются в течение установленного срока на таможенной территории таможенного союза с условным освобождением, полным или частичным, от уплаты ввозных таможенных пошлин, налогов и без применения мер нетарифного регулирования с последующим помещением под таможенную процедуру реэкспорта.

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

*Реимпорт* - таможенная процедура, при которой товары, ранее вывезенные с таможенной территории таможенного союза, ввозятся обратно на таможенную территорию Таможенного союза в сроки, установленные статьей 293 настоящего Кодекса без уплаты ввозных таможенных пошлин, налогов и без применения мер нетарифного регулирования.

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

*Беспошлинная торговля* - таможенная процедура, при которой товары реализуются в розницу в магазинах беспошлинной торговли физическим лицам, выезжающим с таможенной территории таможенного союза, либо иностранным дипломатическим

представительствам, приравненным к ним представительствам международных организаций, консульским учреждениям, а также дипломатическим агентам, консульским должностным лицам и членам их семей, которые проживают вместе с ними, без уплаты таможенных пошлин, налогов и без применения мер нетарифного регулирования.

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

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

*Свободная таможенная зона* - свободная таможенная зона таможенный режим, допускающий хранение, использование иностранных товаров, а также совершение операций переработки таких товаров, в том числе с использованием при таких операциях отечественных товаров, резидентом свободной экономической зоны в определенной для такого резидента свободной таможенной зоне в течение срока ее функционирования

*Свободный склад* - таможенный режим, при котором допускаются размещение иностранных товаров, перечисленных в Указе Президента.

## **ТЕМА 4. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПРАВИЛА ПЕРЕВОЗКИ ГРУЗОВ**

### **4.1. Основные нормативно-правовые документы, регулирующие международные правила перевозки грузов**

Международное транспортное право — это комплекс различных по юридической природе нормативных актов, направленных на правовое покрытие и взаимную увязку всех аспектов отношений в рамках международных перевозок между их субъектами.

Правовое регулирование международных перевозок осуществляется нормами:

- международного публичного права, определяющими отношения между государствами по вопросам их прав и обязанностей по доступу на транспортные рынки, использованию транспортных коридоров и коммуникаций, организации межгосударственных сообщений;

- международного частного права, определяющими договорные отношения между участниками транспортного процесса при перевозке, экспедировании, агентировании, использовании транспортных средств, выполнении других работ и услуг;

- административного права, регламентирующими правила эксплуатации транспортных средств, организацию движения, режим работы физических лиц, налоговые правила, таможенные процедуры, паспортный контроль.

Нормативными документами, регламентирующими правила перевозки грузов на определенном виде транспорта, являются:

- на морском транспорте — Брюссельская конвенция об унификации некоторых правил о коносаменте 1924 г. (с изменениями и дополнениями от 1968 г.) и Конвенция ООН о морской перевозке грузов 1978 г.;

- на железнодорожном транспорте — международные Бернские грузовые конвенции (последняя редакция 1985 г.) и Соглашение о международном железнодорожном грузовом сообщении (СМГС) (последняя редакция 1998 г.). Республика Беларусь является участницей только СМГС;

- на автомобильном транспорте — Женевская конвенция 1975 г. о договоре международной дорожной перевозки груза с применением книжки МДП;

- на воздушном транспорте — Варшавская конвенция международных воздушных перевозок 1929 г (с изменениями 1955 г.);

- для смешанных перевозок — Конвенция ООН о смешанной перевозке грузов (Женева, 1980 г.) и Правила ЮНКТАД-МТП в отношении документов смешанных перевозок (Женева, 1992 г.). Конвенция, не вступившая до сих пор в силу, и Правила являются факультативными нормами. Поэтому они регулируют условия договора смешанной перевозки только в том случае, когда стороны договора признали это целесообразным. На практике чаще всего применяются Правила ЮНКТАД-МТП (МТП — Международная торговая палата).

31 мая 1926 г. 16 национальных ассоциаций экспедиторов основали Международную федерацию экспедиторских ассоциаций (International Federation of Freight Forwarders Association — FIATA) как неправительственную некоммерческую международную организацию. Главная ее цель — обеспечение интересов экспедиторов на международном уровне. В составе FIATA на сегодня более 40 тыс. экспедиторских фирм из более, чем 150 стран мира.

В составе организации девять комитетов по различным направлениям: юридическим вопросам, документации и страхованию; таможенным вопросам; упрощению торговых процедур; профессиональному обучению; связям с общественностью.

Четыре транспортных комитета способствуют упрощению процедур проезда, транзита, пересечения границ, тарифной политики.

К правовому обеспечению организации международных перевозок также относятся соглашения о международных тарифах, которые подразделяются на союзные и транзитные.

Союзные - соглашения двух или нескольких стран о согласованных тарифах при перевозках грузов по железным дорогам в прямом соседском сообщении, правилах их применения и исчисления. Они базируются на внутренних тарифах соседних стран, но, как правило, не совпадают с ними по уровню.

Соглашения о транзитных тарифах — нормативные акты, нивелирующие особенности национальных правовых систем, построенных на различной основе. В них тарифы, сборы и штрафы определяются в виде сквозных аккордных ставок по каждой стране в какой-либо твердой валюте.

Оформление международных перевозок ведется на основе

документов:

- определяющих взаимоотношения сторон;
- сопровождающих груз.

Основой юридических отношений между участниками международной перевозки является договор перевозки, который заключается в письменной форме и подтверждается выдачей перевозчиком отправителю транспортного документа.

Существуют два общепризнанных типа договоров перевозки.

Первый тип договора фиксирует желание сторон (перевозчика и заказчика) строить свои взаимоотношения на долгосрочной основе. Перевозчик и заказчик оформляют основные условия работы друг с другом в виде генеральных соглашений, которые в российском гражданском законодательстве именуется договорами на организацию перевозок. Нередко такие соглашения именуют рамочными, т.е. определяющими основные рамки взаимоотношений сторон.

Второй тип договора применяется в виде безусловного акцепта одной стороной и оферты другой. Используется чаще всего, когда необходимо осуществить разовую перевозку груза. При этом договором будет признана любая официальная переписка в письменной форме (телеграф, телекс, факс), из которой следует, что стороны безоговорочно договорились о всех существенных условиях

#### **4.2. Доставка под таможенный контроль. Определение стоимости доставки**

Одной из операций предварительного таможенного оформления является доставка товаров под таможенным контролем. В соответствии с Таможенным кодексом ТС ответственность за выполнение процедуры доставки товаров возлагается на перевозчика.

*Доставкой товаров, транспортных средств и документов на них под таможенным контролем* (далее - доставка товаров) именуется перевозка товаров, транспортных средств и документов на них от одного таможенного органа, именуемого таможенным органом оправления, до другого таможенного органа, именуемого таможенным органом назначения, под таможенным контролем без взимания таможенных пошлин, налога на добавленную стоимость, акцизов, иных налогов, взимание которых отнесено к компетенции таможенных органов, а также без применения мер экономической

политики. Начинается эта процедура после приема таможенным органом уведомления о пересечении таможенной границы или о намерении вывоза товаров.

Доставка под таможенным контролем применяется при наличии определенных оснований. Так, в отношении ввозимых товаров доставка применяется в случаях, когда их помещение под определенный таможенный режим производится не в таможенном органе, в регионе деятельности которого находится место ввоза товаров на таможенную территорию или место их ввоза с территории свободных таможенных зон и со свободных складов на остальную часть таможенной территории России.

Доставка применяется также и в отношении иностранных вывозимых товаров, подлежащих обложению таможенными пошлинами и налогами, при их помещении под таможенный режим выпуска для свободного обращения и в отношении которых такие платежи таможенными органами не взысканы.

Процедура доставки под таможенным контролем применяется и в отношении продуктов переработки иностранных товаров, вывозимых с таможенной территории РФ, а также товаров, перемещаемых между складами, и в некоторых иных определяемых таможенным законодательством РФ случаях.

Доставка товаров допускается с разрешения таможенного органа отправления при соблюдении следующих условий:

- товары не запрещены к ввозу в РФ и вывозу из нее;
- в отношении ввозимых товаров произведен ветеринарный либо фитосанитарный контроль, если ввозимые товары подлежат такому контролю, либо представлено разрешение органов ветеринарного или фитосанитарного контроля на проведение такого контроля в месте назначения;
- имеется разрешение (лицензия) на ввоз товаров в РФ, если в отношении ввоза таких товаров введен разрешительный (лицензионный) порядок;
- выполнены требования таможенных органов по надлежащему оборудованию транспортных средств, по таможенному сопровождению товаров, по перевозке товаров таможенным перевозчиком, по обеспечению уплаты таможенных платежей и др.;
- обеспечена возможность идентификации доставляемых товаров;
- представлен документ контроля за доставкой товаров и иные

необходимые для таможенных целей документы.

Решение о таможенном сопровождении или перевозке товаров таможенным перевозчиком принимается таможенным органом отправления при доставке товаров, запрещенных к ввозу в Россию и вывозу из нее (при необходимости перевозки таких товаров между таможенными органами), а также может быть принято при перевозке товаров, подлежащих лицензированию, сертификации или контролю иных государственных органов.

Уплата таможенных пошлин и налогов может обеспечиваться залогом товаров и транспортных средств, банковской гарантией либо внесением на депозит таможенного органа причитающихся сумм.

Товары, перевозимые под таможенным контролем, должны быть идентифицированы таможенным органом. Идентификация производится для исключения случаев изъятия без разрешения таможенных органов товаров, перевозимых под таможенным контролем, или их замены.

В случае невыполнения указанных выше условий доставка товаров под таможенным контролем не производится.

Для контроля за доставкой товаров в определенное таможенным органом место используется специальный документ — документ контроля доставки (сокращенно ДКД). Такой документ заполняется любым заинтересованным в этом лицом на каждую партию товаров. Допускается заполнение ДКД и должностными лицами таможенных органов.

Местами доставки товаров являются склады временного хранения, расположенные в регионе деятельности таможенного органа назначения. Местами доставки вывозимых товаров являются пункты пропуска на границе в регионе деятельности таможенного органа назначения. А при вывозе товаров и транспортных средств на территорию свободных таможенных зон или на свободные склады местами доставки являются склады, находящиеся в регионе деятельности таможенного органа назначения.

Исполнение перевозчиками обязательства по доставке товаров в таможни назначения контролируется таможнями отправления. В случае неподтверждения таможней назначения в течение 10 дней после истечения установленного срока перевозки товаров под таможенным контролем таможня отправления направляет в таможню назначения копию ДКД с отметкой об отсутствии подтверждения о доставке, гарантийного обязательства и других документов.

### **4.3. Взаимодействие между клиентом и экспедитором. Варианты взаимодействия**

Решая самостоятельно вопросы транспортировки товаров в рамках внешнеторгового контракта, товаровладелец рискует потратить значительное количество времени и средств без полной уверенности в благоприятном исходе транспортировки. Вот почему подавляющее большинство участников внешнеэкономических связей прибегают к услугам экспедиторских или транспортно-экспедиторских фирм. Экспедиторы действуют от лица и по поручению клиента (грузовладельца или перевозчика), организуя обслуживание груза в процессе его доставки. Обычно экспедитор представляет и защищает интересы грузовладельца на основании договора на транспортно-экспедиторское обслуживание. При этом, однако, он не несет юридической ответственности за сохранность груза: его функции ограничиваются лишь всемерным содействием грузовладельцу при наступлении любых нежелательных ситуаций во время перевозки. Вместе с тем экспедиторские фирмы осуществляют весьма большое количество операций, непосредственно связанных с процессом внешнеторговых перевозок. К таким операциям относятся:

- помощь при выборе наиболее удобного вида транспорта;
- переупаковка и маркировка грузов;
- комплектация грузовых партий (с целью получения более выгодных транспортных тарифов);
- посредничество в заключении договоров с перевозчиками, со складскими комплексами, портами, страховыми фирмами и т. п.;
- содействие в прохождении таможенной, санитарной, ветеринарной и других операций;
- оформление транспортной и иной документации, связанной с перевозочным процессом и процессами складирования;
- прием и проверка грузов;
- оформление претензионной документации; личное сопровождение груза, если в этом есть необходимость.

Крупные экспедиторские компании обладают собственным транспортом (автомобильным, речными и морскими судами, железнодорожным подвижным составом), иногда собственными складскими помещениями или транспортными терминалами в современном понимании этого термина.

Если грузовладелец использует автомобильный транспорт для

доставки своих товаров, он имеет возможность напрямую взаимодействовать с транспортным предприятием. В случае же железнодорожной транспортировки внешнеторговых грузов грузовладелец практически лишен такой возможности. На железных дорогах большинства стран, перевозка экспортно-импортных грузов производится через специализированные транспортно-экспедиторские компании, аккредитованных при уполномоченных государственных органах. Практически аналогичная ситуация имеет место при осуществлении морских перевозок – здесь также преобладают экспедиторские компании, через посредство которых грузовладельцы строят свои отношения с пароходствами зарубежных стран.

При необходимости применения сложных мультимодальных, или интермодальных, перевозок, т. е. перевозок с использованием нескольких видов транспорта (что является достаточно обычным в международном товародвижении), в последнее время все чаще грузоотправители обращаются к так называемым «операторам смешанных перевозок». Операторы, в отличие от экспедиторов, принимают на себя юридическую ответственность и все риски за перевозимый груз со всеми вытекающими отсюда последствиями. Операторы планируют и организуют весь маршрут перевозки, осуществляют от своего имени заключение договоров со всеми перевозчиками, отслеживают груз на маршруте движения, осуществляют оплату всех транспортных и других операций – словом, выполняют весь комплекс работ и услуг, связанных с доставкой внешнеторговых грузов. Главными отличиями «смешанной перевозки» от мультимодальной является наличие единого руководства всем процессом и наличие единого сквозного документа перевозки. Безусловно, такого рода услуги стоят несколько дороже, чем обычная экспедиторская услуга, однако это наиболее удобная форма осуществления международных перевозок. Операторы смешанной перевозки несут ответственность за все риски на грузы, принятые ими по договору смешанной перевозки. Это, в частности, означает, что при наступлении страхового случая грузовладелец не должен самостоятельно (как при использовании услуг экспедитора) заниматься проблемами, связанными с привлечением страховой компании. Этими процессами занимается оператор.

Перевозка может осуществляться по следующим схемам.

Клиент  $\Rightarrow$  экспедитор  $\Rightarrow$  перевозчик  
 Клиент  $\Rightarrow$  экспедитор 1  $\Rightarrow$  экспедитор 2  $\Rightarrow$  перевозчик  
 Клиент  $\Rightarrow$  экспедитор  $\Rightarrow$  перевозчик 1  $\Rightarrow$  перевозчик 2  
 Может быть и более длинная логистическая цепочка взаимодействия

В качестве клиента экспедиторской компании может быть продавец, покупатель или другой экспедитор. Взаимодействие между клиентом и экспедитором может быть в следующих вариантах.

1. Продавец или покупатель (в качестве клиента)  $\Leftrightarrow$   
 $\Leftrightarrow$  экспедитор.
2. Экспедитор 1(в качестве клиента)  $\Leftrightarrow$  экспедитор 2
3. «Домашний» экспедитор (в качестве клиента)  $\Leftrightarrow$   
 $\Leftrightarrow$  экспедитор

Многие ТНК учреждают своих «домашних» экспедиторов, обеспечивающих логистические системы доставки «точко в срок», управление товарными запасами и оптимальные логистические решения только для своей ТНК.

В большинстве случаев продавца или покупателя интересуют сроки доставки товара, стоимость транспортировки по рациональному маршруту перевозки обеспечение сохранности товара и не интересуют условия взаимодействия между экспедитором и перевозчиком, специфические условия договора между экспедитором и перевозчиком.

В зависимости от выбранного базиса поставки в соответствии с Инкотермс экспедитор имеет разные обязанности, например, FCA

Обязанности экспедитора, назначенного продавцом.	Обязанности экспедитора, назначенного покупателем
Осуществляет перевозку товара до пункта назначения, указанного Продавцом, а также погрузку товара, если в этом пункте находятся склад или иные площадки Продавца, приспособленные для погрузо-отгрузочных работ.	Передает Покупателю товар, предоставленный Продавцом в названном пункте назначения Осуществляет погрузку товара в названном пункте, если в этом пункте не находятся склад или иные приспособленные для погрузо-отгрузочных работ площадки Продавца.
Проходит экспортные таможенные формальности Уведомляет Продавца о доставке товара в названный пункт и передаче товара перевозчику/экспедитору Покупателя.	Осуществляет перевозку товара до конечного пункта назначения, указанного Покупателем. Проходит импортные таможенные формальности. Уведомляет Покупателя о датах отгрузки и доставки товара до конечного пункта назначения, указанного Покупателем.

#### **4.4. Автомобильные международные перевозки. Конвенция МДП**

Правила международных автомобильных перевозок грузов урегулированы многосторонней Конвенцией о договоре международной перевозки грузов по дорогам (КДПГ) 1956 г. (Беларусь участвует), а также двусторонними соглашениями о международном автомобильном сообщении (их несколько десятков).

Конвенция 1956 г. применяется к договорам дорожной перевозки грузов за вознаграждение посредством транспортных средств, когда место погрузки груза и место доставки груза, указанные в контракте, находятся на территории двух различных стран, из которых, по крайней мере, одна является участницей Конвенции.

Необходимо учитывать, что применение Конвенции не зависит от места жительства и гражданства или государственной принадлежности заключающих договор сторон.

Конвенция определяет лица, за которые несет ответственность перевозчик, порядок заключения и изменения договора перевозки, требования, предъявляемые к накладной, порядок приемки и передачи грузов, ответственность перевозчика, предъявление претензий и исков, правила перевозки несколькими перевозчиками.

При применении Конвенции перевозчик отвечает как за свои собственные действия и упущения, так и за действия и упущения своих агентов, своих служащих и всех других лиц, к услугам которых он прибегает для осуществления перевозки, когда эти агенты, служащие или другие лица действуют в рамках, возложенных на них обязанностей (глава II, статья 3 данной конвенции).

Договор перевозки подтверждается составлением накладной (сокр. CMR).

К накладной прикладываются инвойс, упаковочный лист и другие документы в зависимости от условий контракта, поставки (страховой полис, сертификат происхождения и т.д.).

Для осуществления контроля за доставкой грузов, перевозимых опломбированным автомобильным транспортом и контейнерами от таможни в стране продавца до таможни в стране покупателя, используется книжка МДП (carnet TIR). Книжка МДП является таможенным документом, позволяющим перевозчику освободиться от необходимости оплаты таможенных пошлин, сборов и, как

правило, от предъявления груза к промежуточному транзитному таможенному досмотру. Каждая книжка МДП является одноразовым таможенным документом, используемым только на одну грузовую перевозку. Перевозки грузов с применением книжки МДП регулируются конвенцией о международной перевозке грузов с применением книжки МДП (*Конвенция МДП и конвенция TIR от 14 ноября 1975 г.*).

Предел ответственности гарантийных ассоциаций (объединений) по одной книжке МДП составляет 60000 евро. Это означает, что гарантийная ассоциация обязуется возместить государству ущерб (в размере не более 60000 евро), причиненный тем перевозчиком, которому была продана книжка МДП. Данный ущерб может быть вызван нарушением перевозчиком национальных таможенных процедур и правил.

Предусмотренный Конвенцией TIR транзитный режим положен в основу многих региональных транзитных систем, что способствует непосредственно и косвенно облегчению международных автоперевозок в Европе, на Ближнем Востоке, и в других регионах мира.

Конвенция TIR позволяет уменьшить трудности, с которыми сталкиваются перевозчики, а также дает таможенным органам различных государств приемлемую для работы международную систему контроля. Конвенция TIR – это система позволяющая грузовикам, на которые на месте отправления накладываются пломбы и печати, пересекать границы, не тратя время на промежуточный контроль на каждой границе

*Основные принципы системы TIR:* Собственно, сама аббревиатура **TIR**, Transport Internationaux Routiers, переводится с французского как «международные дорожные перевозки»):

- перевозка грузов должна осуществляться в надежных транспортных средствах или контейнерах, которые исключают доступ к грузу без повреждения таможенных пломб;
- на пошлины и сборы, в отношении которых есть риск неуплаты, должна обеспечиваться международная гарантия в течении всей перевозки - предел гарантии книжки МДП на данный момент составляет EUR 60000;
- груз должен сопровождать международно-признанный документ книжка МДП / Carnet TIR, который выдается в стране отправления и является контрольным документом также в странах

транзита и назначения;

- странами транзита и назначения груза должны признаваться меры таможенного контроля, производимые в стране отправления груза.

Книжка МДП (Carnet TIR) - таможенный грузосопроводительный документ, по которому осуществляется контроль за доставкой грузов, перевозимых в грузовых автомобилях и контейнерах под таможенными печатями и пломбами от таможи страны отправления до таможи страны назначения. Оформляется в виде книжки с отрывными листами, отрываемыми при прохождении грузом очередной таможи.

Применение книжки МДП освобождает перевозчика от необходимости представлять гарантии, предусмотренные национальными правилами, по оплате таможенных пошлин и сборов, а также, как правило, позволяет не предъявлять груз к таможенному досмотру на промежуточных таможнях. В результате применения этих документов повышается оперативность перевозок, сокращаются транспортные расходы.

#### **4.5. Железнодорожные международные перевозки. Система СМГС**

Международные правила перевозки железнодорожным транспортом определяются в Бернской конвенции о перевозках грузов, единой конвенции о железнодорожных перевозках в редакции 1980 г. (КОТИФ), в основе которой содержатся положения из Бернской конвенции. Республика Беларусь не является участником КОТИФ и по-прежнему осуществляет железнодорожные перевозки в соответствии с международным грузовым соглашением (СМГС), в котором также участвуют в настоящее время страны СНГ, страны Балтии, Польша, Болгария, Монголия, Китай, Северная Корея, Вьетнам, Турция, Иран. Перевозка грузов железнодорожным транспортом в западноевропейские страны - участницы КОТИФ и в обратном направлении сопровождается вынужденным переоформлением договора перевозки на пограничных железнодорожных станциях стран, присоединившихся к КОТИФ и СМГС.

Ещё в последней четверти XIX века международному сообществу стало ясно, что железным дорогам различных государств

необходимо договориться между собой об обязательных для всех правовых нормах перевозок грузов и пассажиров, единых правилах взаимоотношений между железными дорогами и клиентурой, уже заключавшей в то время внешнеторговые контракты с требованием унифицированных транспортных документов. При активном участии России в 1890 г. европейские железные дороги приняли Бернскую «Конвенцию о железнодорожных перевозках грузов» (МГК). Эта конвенция последовательно пересматривалась в 1928 г., в 1938 г. и вместе с Бернской «Конвенцией о перевозках пассажиров» (МПП) вошла в состав единой «Конвенции о международных железнодорожных перевозках» (ЦИМ/КОТИФ – СИМ/СОТИФ) в редакции 1980 г., содержащей единые правовые предписания для договоров о международной перевозке грузов и пассажиров железнодорожным транспортом.

В последнем десятилетии XX века, ознаменовавшегося распадом международной социалистической системы, остро встал вопрос о гармонизации международного транспортного права, о корректуре устаревших норм как ЦИМ/КОТИФ, так и СМГС.

Международный комитет железнодорожного права СИТ (Comite Internationale des Transport par Chemins de Fer), занимающийся вопросами развития международного права в области железнодорожных перевозок, разработал в эти годы предложения о корректурах и дополнениях, которые должны быть внесены в текст Конвенции (КОТИФ) в редакции от 9 мая 1980 года. Эта работа была завершена принятием Генеральной ассамблеей ООН текста конвенции в редакции, содержащейся в «Вильнюсском Протоколе об изменениях от 3 июня 1999 года». Однако потребовалось ровно семь лет для его ратификации, датированной 1 июля 2006 г. – днём вступления Протокола в силу

СМГС - это аббревиатура, расшифровывается как – «Соглашение о международном железнодорожном грузовом сообщении». Соглашение СМГС является одним из основных международных документов, заключенных с целью организации международной перевозки груза. Действует с 1 ноября 1951 года, постоянно изменяется и дополняется. Странами участниками соглашения СМГС являются: Азербайджан, Албания, Беларусь, Болгария, Венгрия, Вьетнам, Грузия, Иран, Казахстан, Китай, КНДР, Кыргызстан, Латвия, Литва, Молдова, Монголия, Польша, Россия, Таджикистан, Туркменистан, Узбекистан, Украина, Эстония.

*Накладная СМГС* – это накладная международного образца, используемая в международных грузовых перевозках, по сети железных дорог стран участниц «Соглашения о международном железнодорожном грузовом сообщении.

Несет в себе функции:

- основного перевозочного документа;
- документа подтверждающего заключения договора перевозки между грузоотправителем и администрацией железной дороги;
- расписки, которая подтверждает принятие железной дорогой груза к перевозке.

Печатается на стандартных бланках. Оформляется на имя грузополучателя. Заполнением накладной СМГС занимается обычно грузоотправитель, или экспедитор на основе инструкции, предоставленной транспортно – экспедиционной компанией, ведущей перевозку. Заверяется перевозчиком, с простановкой штампа станции отправления. Следует с грузом, до станции назначения.

В комплекте с накладной СМГС, должны следовать все сопровождающие груз документы (сертификаты, спецификации, упаковочные листы и т.д.).

#### 4.6. Страхование груза

Страховые компании осуществляют страхование грузов, автотранспорта и судов в соответствии со следующими условиями:

- «с ответственностью за все риски» (возмещаются убытки от повреждения или полной гибели всего или части груза, происшедшие по любой причине, за исключением отдельных, особо оговоренных случаев, а также расходы и взносы по общей аварии, т. е. убытки, понесенные вследствие произведенных намеренно и разумно чрезвычайных расходов или пожертвований в целях *спасения* судна, фрахта и перевозимого на судне груза от общей для них опасности);

- «с ответственностью за частную аварию» (возмещаются *убытки* от повреждения или *гибели* всего или части груза вследствие стихийных действий, крушения транспортных средств, а также вследствие пропажи груза без вести вместе с перевозочным средством);

- «без ответственности за повреждение, кроме случаев крушения» (возмещаются убытки от полной гибели всего или части груза вследствие стихийных действий, крушения транспортных средств,

вследствие пропажи груза без вести вместе с перевозочным средством, расходы и взносы по общей *аварии*, а также все необходимые и целесообразно произведенные расходы.

Страховое покрытие может распространяться на логистическую схему целиком, включая транзитную транспортировку через третьи страны и хранение на транзитном складе. Сумма, уплачиваемая страховой компанией за страхование грузов, а именно страховой взнос (страховая премия), зависит от характера, стоимости, номенклатуры, ковки груза, маршрута, периода и способа перевозки, скидок, предоставляемых страховой компанией постоянным клиентам, и ряда других условий.

Условия страхования оговариваются в договоре страхования, заключаемом между страховой компанией (страховщиком) и юридическим или физическим лицом (страхователем). Страхователями могут быть, в частности, участвующие во внешнеторговой сделке продавец или покупатель в зависимости от условий поставки, а также экспедитор, перевозчик по поручению грузовладельца. В общем случае страхователем могут быть юридические лица любых организационно-правовых форм, предусмотренных гражданским законодательством РБ, и дееспособные физические лица, заключившие со страховщиком договор страхования. Объектом страхования являются имущественные интересы страхователя, связанные с пользованием, владением, транспортировкой груза. Под объемом ответственности страховщика понимается совокупность страховых случаев, при наступлении которых страховщик обязан выплатить страхователю предусмотренное договором страхования (страховым полисом) страховое возмещение. Договор страхования может заключаться с ответственностью за все риски или с ответственностью по отдельным рискам, например с ответственностью за частную аварию. Страховщик несет ответственность в пределах страховой суммы.

Договор страхования вступает в силу с момента его подписания или момента оплаты страхового взноса страхователем в зависимости от оговоренных условий договора страхования. Страховой полис и счет на оплату страхового взноса направляются страховщиком страхователю, как правило, после направления страхователем извещения о намеченной отправке или после отправки груза с необходимыми данными согласно договору страхования. Страховой полис является документом, удостоверяющим факт

страхования, содержащий описание условий страхования и выдаваемый страховщиком страхователю в подтверждение заключенного договора страхования.

После наступления страхового случая и возникновения требования страхового возмещения страхователь должен предъявить страховщику следующие документы:

- страховой полис;
- отгрузочные документы, включая накладные, инвойсы для подтверждения своего имущественного интереса в застрахованном грузе;
- акты осмотра груза, подписанные представителями продавца и покупателя, и/или акты экспертизы, проведенной независимой экспертной организацией (например, Торгово-промышленной палатой (ТПП)), и иные официальные документы для подтверждения страхового случая;
- акты осмотра груза представителями страховщика или независимой экспертной организацией (например, ТПП) по согласованию со страховщиком и иные официальные документы для доказательства размера своих претензий по убыткам.

## **ТЕМА 5. ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЛОГИСТИКИ**

### **5.1. Основные направления развития логистики на международном и национальном уровне**

Активные процессы глобализации, рост масштабов и числа транснациональных корпораций породили необходимость внедрения в систему бизнеса глобальных логистических цепей и каналов, прежде всего в дистрибуции товаров, определили формирование самостоятельного рынка логистических услуг. Международная практика показывает, что эффективное развитие транспортно-логистических систем на национальном уровне стимулирует ускоренное развитие сопряженных отраслей и сфер экономики.

Для Республики Беларусь, находящейся на перекрестке международных транспортных путей, все более актуальной становится проблема соответствия общим мировым тенденциям и усиления своих позиций на рынке транспортно-логистических услуг как важнейшем секторе логистики.

Программа развития логистической системы Республики Беларусь на период до 2015 года определяет логистические услуги как «услуги, связанные с поставкой и обработкой оптовых партий потребительских товаров и продукции производственно-технического назначения отечественного и импортного производства, а также транспортные, складские, экспедиторские, информационные, финансовые, страховые услуги, оказываемые транспортно- и оптово-логистическими (торгово-логистическим) центрами»

На международном рынке логистических услуг можно выделить ряд характерных тенденций его развития.

1. Активно происходят процессы глобализации логистических компаний за счет слияний и поглощений и консолидации их бизнеса. В результате наблюдается усиление позиций компаний с развитой логистической сетью, представляющих комплекс услуг и широкую географию интернационализации бизнеса.

Мировой рынок логистических услуг на протяжении последних 20 лет устойчиво расширяется, предлагая комплексные функциональные решения от мультимодальных транспортных услуг до дистрибьюторских центров со сложными технологиями комплектации и предпродажной подготовки товарных потоков,

управлением дистрибьюторскими каналами, вплоть до контроля дебиторской задолженности. Расширение сферы предоставляемых услуг влечет рост масштабов компаний и, как следствие, - сокращение издержек.

2. Следующей важнейшей характеристикой современного рынка логистических услуг является возрастание роли информационных технологий в деятельности компаний, в частности надежных телекоммуникационных систем и программного обеспечения, автоматизации звеньев логистической цепочки.

3. Формирование фирменных логистических сетей и международных центров логистики (МЦЛ) — еще одна характерная тенденция рынка логистических услуг. Такие центры создаются крупнейшими корпорациями для повышения эффективности логистических функций. Например, за последние годы крупными производителями высокотехнологической продукции, такими как *DEC (Digital Equipment Corporation — США)* и *Sony (Япония)*, создан ряд МЦЛ. Создавая свой центр, DEC исходила из того, что прямая поставка зарубежным клиентам с отдельных предприятий вызывала нерегулярность отгрузок, относительно высокие расходы по распределению и ошибки в документации вследствие недостатка информации и знаний. Все это замедляло поставки и вызывало задержки на таможенных принимающих стран. В настоящее время *DEC* использует свой МЦЛ, находящийся на северо-востоке США, для управления распределением экспортных товаров. Здесь сконцентрирован высококвалифицированный персонал, подготавливающий экспортную документацию, контролирующий транзит и осуществляющий слежение за грузом. В компании *Sony* МЦЛ занимают центральное место в системе распределения. Каждый региональный рынок, такой как Северная Европа или Западное побережье США, обслуживается местным МЦЛ. Однако, учитывая рассредоточенную производственную базу, МЦЛ *Sony* функционируют также как центры комплектации и сборки, что позволяет добиваться благоприятных фрахтовых ставок. В результате задержки отправок сократились на 50 %, значительных величин достигла экономия транспортных расходов и расходов на рабочую силу [12].

4. Несмотря на высокую степень эффективности внутрифирменных логистических цепочек, важнейшей тенденцией на рынке логистики становится аутсорсинг услуг, получивший в

зарубежной практике название «контрактная логистика». Привлечение услуг извне дает максимальную гибкость, поскольку позволяет получить почти немедленный доступ к новым рынкам и предложить клиентам индивидуальное обслуживание. Наряду с понятием «контрактная логистика» стал активно использоваться термин «3PL-технология» (*Third Party Logistics*), или логистика третьей стороны. Технология 3PL включает организацию и управление перевозками, учет и управление запасами, подготовку импортно-экспортной и фрахтовой документации, складское хранение, обработку груза, доставку конечному потребителю. Клиент получает полный комплекс всех необходимых услуг, стопроцентно отвечающий его логистическим потребностям. Пользование такими услугами позволяет клиенту обеспечить экономию времени и переключить освобождающиеся ресурсы на главные бизнес-проекты; быстро и адекватно реагировать на изменения потребительских предпочтений; использовать опыт и ресурсы прямых участников цепочки поставок, применять их специфические технологии и ряд других преимуществ [14].

Ключевыми участниками рынка логистического 3PL-аутсорсинга считаются международные компании, которые выросли из служб экспресс-доставки и пришли в страны с переходной экономикой для обслуживания крупных производственных и торговых структур. В России и Беларуси большинство поставщиков 3PL-аутсорсинга представлено компаниями с иностранным или смешанным капиталом. Объясняется это тем, что клиентская история, квалификация, международные логистические связи и, соответственно, качество и надежность услуг иностранных 3PL-провайдеров пока еще выигрывают при сравнении с отечественными поставщиками [11].

5. Возрастает роль маркетинговых стратегий в конкурентной борьбе логистических компаний на международном рынке. В маркетинговых стратегиях крупных логистических компаний преобладают ориентация на создание положительного имиджа компании и индивидуальные потребности клиента, использование так называемого клиентоориентированного маркетинга (комплекса коммуникационных инструментов, направленных на формирование клиентской базы и удовлетворение индивидуальных потребностей клиентов).

Так, в работе с клиентами американской компании DHL

существует дифференцированный подход к потребностям клиентов. Упор сделан на использование товарных (диверсификация рынков, адаптация к локальным рынкам, работа с целевыми группами) и коммуникационных стратегий (директ-маркетинг, различные виды рекламы, работа с общественностью). Компания анализирует особенности среды местных рынков, создавая положительный и хорошо узнаваемый образ фирмы, исследует уровень удовлетворенности клиентов при использовании услуг компании.

Таким образом, важнейшие конкурентные преимущества компаний на мировом рынке логистических услуг определяются основными тенденциями его развития.

## 5.2. Основные логистические компании, работающие на международном рынке

Примеры деятельности крупнейших международных компаний на рынке транспортно-логистических услуг подтверждают тенденцию их географической и ассортиментной диверсификации в регионе Центральной и Восточной Европы (табл. 5.1).

Таблица 5.1.

Основные характеристики международных логистических компаний

<i>Schenker Assen</i> (Германия)	
1	2
Краткая характеристика и содержание услуг	<i>Schenker</i> (в составе корпорации <i>Stinnes Logistics</i> ) — ключевая компания в Европе в области транспортировки и дистрибьюции. Основа корпоративной стратегии - построение глобальных логистических сетей. Последние корпоративные приобретения в Скандинавии, Франции и Польше
Область деятельности	Австрия, Германия, Чехия, Венгрия, Польша, Словакия, Словения
Информационные системы	Система управления транспортировкой - <i>SWORD, Procars, ILS</i> , система управления складированием— <i>HTS, SAP, SoLINET</i>
Предоставляемые транспортно-логистические услуги	Экспедирование морских и воздушных перевозок, таможенное оформление, складирование и дистрибьюция, управление транспортировкой
Связи с отраслями промышленности	Микроэлектроника и производство ЭВМ, автомобилестроение, продукты потребления, здравоохранение
Ключевые клиенты	<i>BMW, DaimlerChrysler, Subaru, IBM, Intel, Procter &amp; Gamble</i>

Продолжение табл.5.1

1	2
<b><i>Panalpina Basel (Швейцария)</i></b>	
Краткая характеристика и содержание услуг	<i>Panalpina</i> - одна из основных компаний в Европе в области экспедирования грузов (воздушные и морские перевозки), интегрированный логистический провайдер уровня <i>4PL</i>
Область деятельности	Австрия, Германия, Чехия, Венгрия
Логистические активы	12 000 занятых, 300 складских комплексов
Информационные системы	<i>SCM systems</i>
Предоставляемые транспортно-логистические услуги	Экспедирование морских и воздушных перевозок, управление транспортировкой, складирование и дистрибьюция, услуги в области снабжения нефтью и природным газом
Связи с отраслями промышленности	Микроэлектроника и производство ЭВМ, автомобилестроение, нефтяная и газовая промышленность, продукты потребления, текстиль, здравоохранение
Ключевые клиенты	<i>Delphi, Hewlett Packard, IBM, Philips Electronics, Robert Bosch</i>
<b><i>Exel PLC Berkshire (Великобритания)</i></b>	
Краткая характеристика и содержание услуг	<i>Exel</i> — крупнейшая компания мира в области контрактной логистики. Результат слияния английских компаний ( <i>Exel's contract logistics</i> и <i>MSAS freight forwarding</i> ). Предоставление услуг в области управления цепями поставок, проектирования и управления комплексными интегрированными логистическими системами уровня <i>3PL</i>
Область деятельности	Австрия, Германия, Чехия, Венгрия, Польша, Словакия
Логистические активы	74 000 занятых, 300 складских комплексов, 5923 автотягача, 7544 автоприцепа
Информационные системы	Система управления транспортировкой - <i>i2, RedPrairie, G-Log</i> , система управления складированием - <i>Topex, Insight, RedPrairie</i>
Предоставляемые транспортно-логистические услуги	Складирование и дистрибьюция (контрактная логистика), экспедирование морских и воздушных перевозок, консалтинг в области управления цепями поставок, таможенное оформление, управление транспортировкой, управление доходностью
Связи с отраслями промышленности	Микроэлектроника, автомобилестроение, потребительские товары, химическая промышленность, здравоохранение
Ключевые клиенты	<i>BP, Compaq, Daewoo, Ford Motor Co., Hewlett Packard, Honda, Intel, Mitsubishi Corp., Motorola, Nissan, Procter &amp; Gamble, Sony</i>
<b><i>Kuehne &amp; Nagel International (Швейцария)</i></b>	
Краткая характеристика и содержание услуг	<i>Kuehne &amp; Nagel</i> — крупнейший в мире экспедитор морских перевозок и один из пяти крупнейших мировых экспедиторов авиаперевозок. Контрактное обслуживание производителей фармацевтической и высокотехнологичной продукции
Область деятельности	Германия, Чехия, Венгрия, Польша, Словакия
Логистические активы	19 000 занятых, 50 складских комплексов

Окончание табл.5.1

1	2
Информационные системы	Система управления транспортировкой - <i>CIEL 4000, KN Road, i2</i> , система управления складированием - <i>EXCEED</i>
Предоставляемые транспортно-логистические услуги	Экспедирование морских и воздушных перевозок, складирование и дистрибуция, таможенное оформление, управление транспортировкой, управление цепями поставок Примеры деятельности крупнейших международных компаний на рынке транспортно-логистических услуг подтверждают тенденцию их географической и ассортиментной диверсификации в регионе Центральной и Восточной Европы
Связи с отраслями промышленности	Машиностроение, здравоохранение, высокотехнологичные производства, розничная торговля
Ключевые клиенты	<i>Dupont, Nortel, Siemens, Memorex, Harman, Dana</i>

Источник: [6]

Как видно из приведенной табл. 5.1, на мировом рынке основными поставщиками услуг являются крупные международные компании, предоставляющие широкий комплекс услуг. Рост масштабов компаний происходит в первую очередь за счет слияний и поглощений.

Примером глобализации логистических компаний может служить опыт формирования, интернационализации деятельности и диверсификации услуг компании *DHL* — мирового лидера экспресс-доставки и логистики, имеющей богатый опыт работы в области воздушных, наземных, морских перевозок. Сегодня сеть *DHL* охватывает более 220 стран мира. Компания была основана в Сан-Франциско (США) около 40 лет назад. В 1969 г. создатели компании организовали первую экспресс-доставку по принципу «от двери до двери», зародив новую индустрию и оказав влияние на принципы ведения бизнеса во всем мире (доставка документов для таможенного оформления груза происходила еще до прибытия корабля в порт назначения, что существенно сокращало время оформления грузов и затраты клиентов компании на транспортировку). В дальнейшем компания постоянно расширяла географию обслуживания с Гавайев на Дальний Восток и в страны Тихоокеанского бассейна, открывала офисы в странах Ближнего Востока, Африки и Европы. К 1988 г. география обслуживания *DHL* была представлена 170 странами.

История компании наглядно демонстрирует этапы роста на основе слияний и поглощений. В 2002 г. *Deutsche Post World Net*

приобрела 100 % акций компании *DHL*. В 2003 г. *Deutsche Post World Net* объединила направления в области экспресс-доставки и логистики под единым брендом *DHL*. В декабре 2005 г. в Группу компаний *Deutsche Post World Net* вошла компания *Exel*, в которой на тот момент работали 11 тыс. высокопрофессиональных сотрудников, а сеть компании охватывала 135 стран. *Exel* предлагает решения в области транспорта и логистики крупнейшим компаниям [14].

Кроме того, в группу входят ведущие международные компании в области доставки: *Deutsche Post Euro Express* (на рынке с 1997 г.) - лидер экспресс-доставки посылок в Европе; *Danzas* (основана в 1815 г.) - лидер в области доставки тяжелых грузов воздушным путем (и второе место по доставке фрахта морскими путями); *Air Express International* - крупнейшая компания на рынке США по доставке фрахта воздушным транспортом (вошла в состав группы *Danzas* в 2001 г.) [5].

Рынок транспортно-логистических услуг Республики Беларусь находится в стадии становления. Тем не менее, уже сейчас на нем действует более 100 ведущих транспортно-логистических компаний, членов Ассоциации международных экспедиторов и логистики (БАМЭ), которые по объему и комплексу предоставляемых услуг (перевозки всеми видами транспорта, таможенное оформление, страхование и т. д.) не уступают зарубежным. К основным компаниям можно отнести: ООО «СТА Логистик», ООО «Крафттранс», ИП «Асстра», ООО «ТЭЛС», ООО «М&М», а также ряд государственных монополий, таких как ТРАНСРЭЙЛ БЧ, Белжелдортранс и др.

### **5.3. Основные европейские логистические «коридоры», проходящие через территорию РБ**

В соответствии с Программой развития логистической системы на период до 2015 года на территории Республики Беларусь формируется сеть крупных логистических центров, которые, в свою очередь, позволят уже существующим национальным логистическим операторам расширить рынки сбыта и спектр предоставляемых услуг [10]. Формирование таких центров соответствует требованиям и тенденциям развития мирового рынка, о чем свидетельствует опыт стран Западной Европы. Так, в Голландии их деятельность приносит 40 % дохода транспортного комплекса, во Франции — 31, в Германии — 25 %. В странах Центральной и Восточной Европы эта доля в

среднем составляет 30 % [2].

В Беларуси первые логистические структуры, соответствующие требованиям международных стандартов, появились только в 2003 г. - открылись логистические центры в промзоне Колядичи (г. Минск) и на базе таможенного пограничного терминала «Брестгрузавтосервис» (г. Брест). Однако до последнего времени транзитные логистические услуги в республике не стали ведущей сферой привлечения инвестиций. Доля такого рода услуг в общем объеме экспортных операций в Беларуси составляет до 12 %, что в 3 раза ниже среднемирового показателя. При этом основной статьей экспорта услуг (54 %) является транспортно-экспедиционная деятельность белорусских субъектов хозяйствования [12]. Формирование современной транспортно-логистической системы предполагает создание соответствующей инфраструктуры на основе прогрессивных транспортно-логистических технологий, форм организации производства и доставки грузов, а также сети транспортно-логистических центров.

В настоящее время на стадии строительства находится свыше 40 логистических центров. Введено в строй и полностью действует только 4 центра. Среди них ООО «Двадцать четыре» — логистический центр нового поколения, оказывающий весь комплекс посреднических услуг в логистике (введен в строй в 2011 г.). Это один из первых в республике логистических операторов уровня *3PL*, оказывающих спектр логистических услуг по схеме «производитель - потребитель» с минимальным участием клиента в этом процессе. Он оборудован стеллажной системой, соответствующей европейским стандартам и действующим международным нормативным требованиям. Внедрена высокотехнологичная система управления процессами (*WMS, ERP*, информирование о месте нахождения заказа в режиме реального времени). Логистический оператор оказывает услуги по хранению пакетированных и негабаритных товаров, погрузочно-разгрузочные работы, обработку, транспортировку и экспедирование грузов, таможенное сопровождение товара. Крупнейшим инвестиционным проектом (общий объем инвестиций составит 21,5 млн. евро) является также строящийся транспортно-логистический центр СООО «БелВингесЛогистик» в пос. Раков Воложинского района (предусмотрено 30 загрузочных площадок и 2 площадки для загрузки-разгрузки нестандартных грузов) [4].

Основную часть перевозочной работы в республике (более 70

% общего грузооборота) выполняет *железнодорожный транспорт*, который представлен Белорусской железной дорогой (магистральные перевозки) и ППО «Белпромжелдортранс», обслуживающим подъездные железнодорожные пути предприятий. Общая протяженность железнодорожных путей страны в однопутном исчислении составляет 8,5 тыс. км, в том числе 5,6 тыс. км - дороги общего пользования.

Железнодорожный транспорт республики является частью евроазиатского железнодорожного комплекса. Таким образом, он обслуживает макрологистическую систему внешней торговли. Белорусская железная дорога соединяется через Польшу с железнодорожной сетью стран Балтии, СНГ и Западной Европы. По территории Беларуси проложены следующие *международные магистрали*: «Брест – Минск - Орша» (главная ось транспортного коридора «Лондон – Париж – Берлин - Варшава-Минск - Москва») и «Гомель – Бобруйск – Минск – Молодечно – Лунинец – Барановичи - Лида» (соединяет Украину со странами Балтии).

Через республику проходит транзитный грузопоток из Центральной России в Калининградскую область. Доля российских грузов в общем объеме грузовых перевозок, осуществляемых по Белорусской железной дороге, составляет около 90 %.

Плотность белорусских железных дорог достигает 27 км на 1000 км<sup>2</sup> территории, что предполагает возможность обеспечивать достаточно эффективное функционирование экономики страны. Однако она меньше в 1,4-3 раза плотности железных дорог как логистической инфраструктуры в Болгарии, Украине, Литве, Франции, Японии, Польше, Италии, Великобритании, в 3-4 раза - в Венгрии, Турции, Германии и в 7 раз - в США. Разветвленность железнодорожной сети повышает доступность железнодорожных станций для 40 % населенных пунктов республики [9].

Вместе с тем слабая обеспеченность материалами (рельсами, шпалами и др.) этой подотрасли транспорта является причиной того, что средняя техническая скорость движения грузовых поездов (менее 50 км/ч) остается на уровне 1995 г. и, в конечном счете, отражается на продолжительности доставки грузов.

Экономико-географическая компактность территории республики обуславливает широкое использование в обслуживании клиентуры *автомобильного транспорта*.

В последние годы активизировалось развитие международной

торговли и как следствие - значительно увеличились объемы перевозок грузов в международном сообщении. Через территорию республики осуществляются транзитные перевозки перевозчиками из более чем 45 стран. Так, по автодорогам Беларуси ежегодно проходит около 370 тыс. транзитных грузовых автомобилей и автопоездов. У транспортного комплекса транзитного государства, через территорию которого проходят международные транспортные коридоры, особая роль.

Под *международным транспортным коридором* (МТК) понимается совокупность магистральных транспортных коммуникаций с соответствующим инженерным и сервисным обустройством, связывающих различные страны и имеющих вследствие этого международное значение. Кроме дорожных сооружений к инженерному обеспечению относятся: устройства по бытовому обслуживанию водителей, автозаправочные станции, станции технического обслуживания, автостоянки, пограничные переходы и др. Основное назначение МТК заключается в следующем:

- обеспечивать скоординированное взаимодействие различных видов транспорта;
- создавать условия для выполнения международных перевозок грузов на соответствующих направлениях на основе единого сопроводительного документа;
- предоставлять возможность для выполнения функций экспедитору-организатору (посреднику между отправителем и получателем), ответственному за весь перевозочный процесс.

Согласно международной классификации, по территории Республики Беларусь проходят два трансъевропейских коридора: № 2 «Запад—Восток» (автомобильная дорога «Берлин-Варшава - Минск - Москва - Нижний Новгород») и № 9 «Север - Юг» (автомобильная дорога «граница РФ - Витебск - Гомель - граница Украины»). Кроме этого, коридором служит ответвление № 9Б - автомобильная дорога «Гомель - Минск - Вильнюс - Клайпеда/Калининград». Общая протяженность транспортных коридоров по территории республики составляет 1513 км. Наиболее мощные грузопотоки в Западную Европу идут в северо-западном направлении – через страны Балтии [9].

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Договор о Таможенном кодексе таможенного союза. Режим доступа. - <http://www.pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=F00900046> - Дата доступа: 10.11.2013.
2. Артюшеня, Д. Роль логистики в повышении конкурентоспособности предприятий / Д. Артюшеня [Электронный ресурс] // Автоперевозчик: международный журнал профессионалов. - 2008. - № 5. - Режим доступа <<http://perevozchik.com/ru/filling/y-2008.n-5.oid-502.html>>. - Дата доступа: 4.11.2013.
3. Батычко, В.Д. Таможенное право в вопросах и ответах Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2012. – Режим доступа. - <http://www.aup.ru/books/m229/39.htm> В.Т. - Дата доступа. - 24.09,2013
4. Беларуси нужно принять дополнительные меры для повышения привлекательности логистического бизнеса - М. Мясникович [Электронный ресурс] // Совет Министров Республики Беларусь. - Режим доступа: <<http://www.government.by/ru/content/3962/>>. - Дата доступа: 10.11.2012.
5. Express Division: Aviations [Electronic resource] // DHL. - Mode of access: <[http://www.dhl.com/en/about\\_us/express.html#aviations](http://www.dhl.com/en/about_us/express.html#aviations)>. - Date of access: 12.11.2011.
6. Климович, Л., Шека, Е. Международный рынок транспортно-логистических услуг и перспективы белорусской логистики. – Международные экономические отношения, 2012 г., № 1. – Режим доступа. - <http://www.evolutio.info/content/view/1938/215/>. – Дата доступа 11.11.2013
7. Кретов И.И. Логистика во внешнеторговой деятельности: учеб.пособие. – 3-е изд., перераб. И доп./ И.И.Кретов, К.В.Садченко. – М.: Дело и сервис, 2011. – 272 с.
8. Круминьш Н., Калвис В. Справочник по управлению основами логистики в Восточной Европе. М.: «Petrovskis un Ko», 2007. – 191 с.
9. Логистика: учеб.пособие / И.М.Баско, В.А.Бороденя, О.И.Карпеко [и др.]; под ред. Д-ра экон.наук, профессора И.И.Полещук. – Минск: БГЭУ, 2007. – 431 с.
10. О Программе развития логистической системы Республики Беларусь на период до 2015 года: постановление Совета Министров Респ. Беларусь от 29.08.2008 г. № 1249 [Электронный ресурс] //

КонсультантПлюс: Беларусь. Технология 3000 / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2012.

11. Преимущества особенности развития: 3PL [Электронный ресурс] // Международная группа компаний Apply Logistic. — Режим доступа: <[http://www.logist.by/i/materials/data/ic\\_materials/13](http://www.logist.by/i/materials/data/ic_materials/13)>. — Дата доступа: 01.02.2012.

12. Сморчков, И. Основные тренды в становлении рынка логистических услуг / И. Сморчков, Д. Титюхин [Электронный ресурс] // Логинфо: журнал о логистике в бизнесе. — Режим доступа: <<http://loginfo.ru/issue/108/1142>>. — Дата доступа: 05.11.2012.

13. Сухинина, В. Д. Чичкина, В. В., Внешнеэкономическая деятельность промышленного предприятия. - учебное пособие, Самара, 2011 Режим доступа.- <http://финансовая-биржа.рф/vneshneekonomicheskaya-deyatelnost/243normativno-pravovoe-obespechenie-20357.html>. - Дата доступа. - 13.10.2013

14. Third Party Logistics (3PL) — логистика третьей стороны [Электронный ресурс] // С-Лоджистик: логистическая компания. — Режим доступа: <<http://www.s-logistics.gsf.ru/article/166/51/>>. — Дата доступа: 19.01.2012.

**Лизакова Роза Алексеевна**

## **МЕЖДУНАРОДНАЯ ЛОГИСТИКА**

**Курс лекций  
для слушателей специальности  
1-26 02 85 «Логистика»  
заочной формы обучения**

Подписано к размещению в электронную библиотеку  
ГГТУ им. П. О. Сухого в качестве электронного  
учебно-методического документа 25.02.14.

Рег. № 58Е.

<http://www.gstu.by>