

*МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ*

федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«Курганский государственный университет»

Кафедра «Учет и внешнеэкономическая деятельность»

**ТРАНСПОРТ
ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЯХ**

Методические указания
к выполнению практических и самостоятельных заданий
для студентов направления 38.05.02 «Таможенное дело»
очной формы обучения

Курган 2019

Кафедра: «Учет и внешнеэкономическая деятельность»

Дисциплина: «Транспорт во внешнеэкономических связях» (направление 38.05.02).

Составила: ст. преподаватель Е. А. Студентова.

Утверждены на заседании кафедры «20» мая 2019 г.

Рекомендованы методическим советом университета «14» марта 2019 г.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	4
ТЕМА 1. Место транспорта во внешнеэкономической деятельности.....	5
ТЕМА 2. Характеристика современных транспортных систем и видов транспорта.....	7
ТЕМА 3. Правовые основы транспортных операций во внешней торговле. Транспортная политика России	8
ТЕМА 4. Транспортная работа в системе внешнеэкономического комплекса ..	10
ТЕМА 5. Транспортные условия контракта и базисные условия поставки (ИНКОТЕРМС).....	14
ТЕМА 6. Договор международной перевозки и транспортная документация ...	17
ТЕМА 7. Ценообразование на международные грузовые перевозки	21
ТЕМА 8. Транспортно-экспедиторское обслуживание внешнеторгового грузооборота	25
ТЕМА 9. Перевозки грузов международного транзита	29
ТЕМА 10. Транспортное страхование в международной торговле	35
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	37

ВВЕДЕНИЕ

Целью изучения дисциплины «Транспорт во внешнеэкономических связях» является освоение знаний, приобретение умений и формирование навыков в области транспортного обеспечения внешнеэкономической деятельности.

Задачами дисциплины являются изучение транспортной обеспеченности и системы управления транспортом во внешнеэкономической деятельности, освоение организационных, правовых и экономических основ транспортного процесса в международных перевозках, анализ практических проблем повышения качества и своевременности транспортных услуг, рационального использования различных транспортных средств изучение информационной составляющей транспортного обеспечения внешнеэкономических связей.

В результате изучения дисциплины обучающийся должен:

- знать правовую основу транспортного обеспечения внешнеэкономической деятельности фирмы;
- знать условия поставки товара как основу выбора схемы транспортировки;
- знать документацию, используемую при международных перевозках различными видами транспорта;
- уметь применять знания о международных транспортных операциях при заключении внешнеэкономических контрактов;
- уметь выбирать оптимальный вариант доставки грузов в международном сообщении;
- уметь организовать транспортный процесс и процесс доставки внешне-торговых грузов;
- владеть современными информационными технологиями, связанными с организацией транспортного процесса;
- владеть методами оценки экономической эффективности транспортного обеспечения внешнеэкономической деятельности предприятия.

Одной из форм изучения дисциплины является самостоятельная работа студентов. Рекомендуемый список литературы приведен в конце данных методических указаний.

В методические указания включены теоретические вопросы, предлагаемые в качестве тем для обсуждения на семинарских занятиях, а также практические работы и порядок их выполнения, предназначенные для приобретения студентами теоретико-практических знаний и навыков в сфере транспортного обеспечения внешнеэкономических связей.

ТЕМА 1. Место транспорта во внешнеэкономической деятельности

- 1 Различие понятий внешнеэкономической и внешнеторговой деятельности.
- 2 Этапы транспортного обеспечения внешнеэкономической деятельности.
- 3 Классификация транспортных операций во внешнеэкономической деятельности.
- 4 Роль логистики в организации транспортного обеспечения внешнеэкономической деятельности.

Деловая игра «Основные понятия транспортного обеспечения коммерческой деятельности»

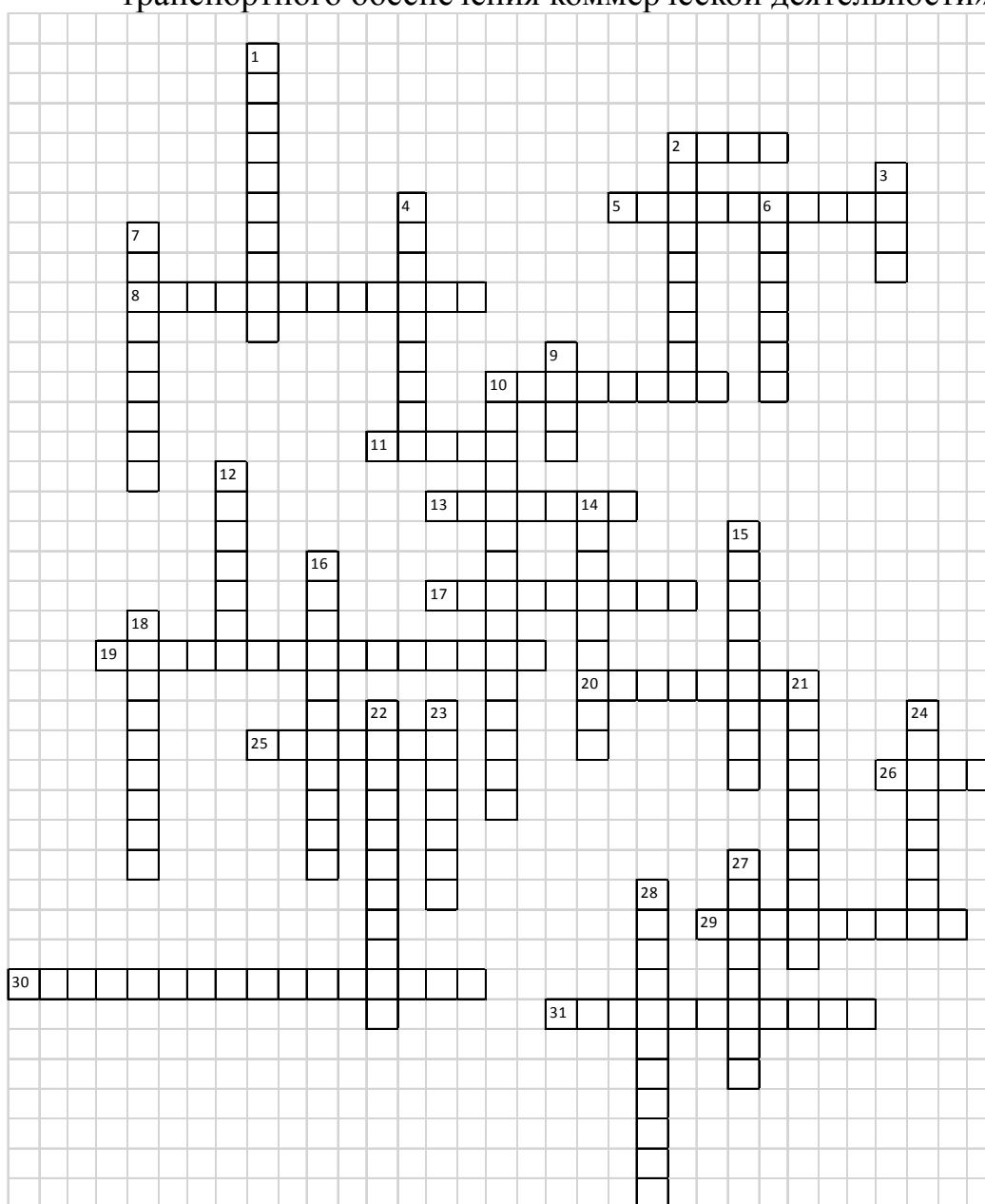


Рисунок 1.1 – Кроссворд «Транспортное обеспечение коммерческой деятельности»

По горизонтали:

2. Комплекс инженерных сооружений, предназначенных для пропуска по нему поездов с установленной скоростью. 5. Текст, условное обозначение, рисунок и другие вспомогательные средства, наносимые на товар или упаковку с целью идентификации товара. 8. Вид кузова, используемый для перевозки скоропортящейся продукции. 10. Пункт, на котором осуществляется сдача-приемка грузов. 11. Помещение, отделение (предприятия или учреждения), где производятся прием, хранение и выдача денег. 13. Разделение товара на определенные заранее фиксированные порции. 17. Вид деятельности по организации производства и сбыта продукции, основанный на изучении потребностей рынка в товарах и услугах. 19. Форма взаимобмена товаров и денег. 20. Вид вагона или кузова для перевозки жидкостей. 25. Состав поезда установленной массы или длины, сформированный грузоотправителем или дорогой в соответствии с правилами технической эксплуатации и планом формирования из вагонов назначением на одну станцию выгрузки. 26. Специально оборудованное место хранения (стоянки), обслуживания и ремонта автотехники. 29. Первичный документ для ж.-д. транспорта, сопровождающий груз до станции назначения. 30. Показатель, характеризующий предельный вес груза, который может быть поднят каким-либо видом транспорта. 31. Показатель, характеризующий подвижность и маневренность транспортного средства.

По вертикали:

1. Лицо, фактически перемещающее товары или являющееся ответственным за использование транспортного средства. 2. Процесс перемещения объектов посредством использования каких-либо видов транспорта. 3. Основной элемент упаковки, представляющий собой изделие для размещения продукции. 4. Вид вагона, используемый для длинномерных и громоздких грузов, не требующих особых мер безопасности перевозки. 6. Вид деятельности, направленный на привлечение внимания потребителей и продвижение товаров и/или услуг на рынке. 7. Процесс обмена, оборота, участие в употреблении. 9. Товар, принимаемый для перевозки. 10. Синоним слова «доставка». 12. Документ, соглашение о взаимных обязательствах. 14. Документ, подтверждающий прием грузовой станцией груза к перевозке от отправителя. 15. Деятельность по продаже товаров и/или услуг с целью получения прибыли. 16. Устройство для транспортировки жидких, газообразных и сыпучих веществ. 18. Наука об управлении всеми видами потоковых процессов. 21. Самодвижущееся транспортное средство с двигателем для перевозки грузов и пассажиров по безрельсовым путям. 22. Показатель, характеризующий количество перевезенных грузов за определенный промежуток времени. 23. Пункт остановки на железных дорогах. 24. Средство или комплекс средств, обеспечивающих защиту продукции от влияния окружающей среды, повреждений и потерь, и облегчающих процесс транспортировки. 27. Этап цикла товародвижения, цель которого – обеспечение стабильности исходных свойств товара или их изменение с минимальными потерями. 28. Показатель, характеризующий степень соответствия работы транспорта запланированному графику.

ТЕМА 2. Характеристика современных транспортных систем и видов транспорта

- 1 Мультимодальные и интермодальные транспортные системы.
- 2 Понятия комбинированных и смешанных перевозок.
- 3 Логистические системы международного товародвижения.
- 4 Грузовые транспортные центры в логистических системах.
- 5 Преимущества и недостатки различных видов транспорта.

Задание 1. Характеристика видов транспорта

Для краткой характеристики видов транспорта предлагается заполнить таблицу 2.1.

Таблица 2.1 – Преимущества и недостатки различных видов транспорта

Вид транспорта	Преимущества	Недостатки
Автомобильный		
Железнодорожный		
Авиационный		
Внутренний водный (речной)		
Морской		
Трубопроводный		

Задание 2. Оценка факторов, влияющих на выбор вида транспорта при перевозке

При выборе вида транспорта и схемы транспортировки часто используется метод экспертных оценок. Экспертная оценка значимости различных факторов показывает, что при выборе транспорта в первую очередь принимают во внимание:

- надежность соблюдения графика доставки;
- время доставки;
- стоимость перевозки.

Оцените факторы, влияющие на выбор вида транспорта по 6-балльной шкале, где 1 – лучшая оценка, а 6 – худшая. Для формализации оценки предлагается таблица 2.2.

Таблица 2.2 – Оценка факторов, влияющих на выбор вида транспорта при перевозке

Факторы выбора	Вид транспорта					
	Автомобильный	Железнодорожный	Авиационный	Речной	Морской	Трубопроводный
Время доставки						
Частота отправок						
Доступность						
Надежность соблюдения графика доставки						
Способность перевозить разные грузы						
Способность доставить груз в любую географическую точку						
Стоимость перевозки						
Грузоподъемность						

На основании выставленных баллов может быть осуществлен выбор транспортного средства для конкретной перевозки.

ТЕМА 3. Правовые основы транспортных операций во внешней торговле. Транспортная политика России

- 1 Основы российского транспортного законодательства.
- 2 Основы международного транспортного законодательства.
- 3 Основные положения Транспортной стратегии России до 2030 года.
- 4 Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД).
- 5 Комитет по внутреннему транспорту Европейской экономической комиссии.
- 6 Комиссия ООН по правам международной торговли (ЮНСИТРАЛ).
- 7 Особенности транспортной политики России и стран СНГ.

Задача 1. Классификация грузоотправителей с использованием метода ABC

Необходимо разделить всех грузоотправителей станции на группы А, В и С в соответствии с их вкладом в общую погрузку станции.

Данные месячной погрузки грузоотправителей станции представлены в таблице 3.1.

Таблица 3.1 – Вклад грузоотправителей в общую погрузку станции

Грузоотправитель	Месячная погрузка, вагонов	Доля погрузки от общего объема, %
Русский город	27	
Трансагентство	11	
Север	167	
Виктория	361	
Транзит	39	
Транатл	58	
Экспедитор	8	
Атлант	8	
Юг	13	
Запад	2	
Руссо	66	
Транзитный	4	
Транс	4	
Караван	1	
Альфа	99	
Стройснабкомплект	1	
Восток	1	
Итого		

Идея метода ABC состоит в том, чтобы из всего множества однотипных объектов выделить наиболее значимые с точки зрения обозначенной цели. Таких объектов, как правило, немного, и на них необходимо сосредоточить основное внимание и силы.

Для решения поставленной задачи составим таблицу 3.2, в которой расположим всех грузоотправителей в порядке убывания их вклада в общую погрузку станции (первый и второй столбцы).

Таблица 3.2 – Разделение грузоотправителей по группам А, В и С

Грузоотправитель	Месяч. погруз.	По группам (I)	Доля погруз. от общего объема	Погруз. нарастающим итогом	Группа (II)
1	2	3	4	5	6
Виктория	361	Группа А	41,5	41,5	Группа А
Восток	1	Группа С	0,1	100	Группа С

Распределение грузоотправителей по группам А, В и С может производиться несколькими способами. Рассмотрим два наиболее распространенных.

Первый способ:

- путем деления суммарной месячной погрузки станции на общее число грузоотправителей получаем средний размер погрузки одного грузоотправителя;

- в группу А отнесем тех грузоотправителей, у которых месячная погрузка в 4 и более раз выше средней;

- к группе С относим грузоотправителей, у которых погрузка в 1 и более раз меньше средней;

- остальные грузоотправители относятся к группе В.

Второй способ – распределение грузоотправителей на основе закономерности, полученной при анализе большого количества предприятий и заключающейся в следующем: 10 % всех грузоотправителей дают 75 % прибыли, 25 % – 20 % прибыли и остальные 65 % - только 5 % прибыли.

Применяя этот принцип в рассматриваемом примере, перенесем данные столбца 3 из таблицы 3.1 в столбец 4 таблицы 3.2 и на его основании сформируем столбец 5.

На втором этапе, просматривая столбец 5 сверху вниз, отсечем грузоотправителей, обеспечивающих 75 % погрузки, далее - грузоотправителей, имеющих суммарный вклад в погрузку в размере 20 % – группа В. Остальные грузоотправители относятся к группе С. Результаты анализа заносятся в столбец 6 таблицы 3.2.

Предлагаемые алгоритмы являются эмпирическими, поэтому в каждом отдельном случае требуется корректировка при формировании групп А, В и С.

Ситуаций, в которых следует применять метод АВС, достаточно много. Например, известно, что требования грузоотправителей к качеству и количеству транспортных услуг значительно отличаются. Разделив клиентов транспорта с помощью метода АВС, можно с большей долей уверенности разрабатывать мероприятия по повышению сервисного обслуживания с учетом характерных для данной группы критериев предпочтения.

ТЕМА 4. Транспортная работа в системе внешнеэкономического комплекса

1 Характеристика материально-технической базы транспорта: путь, терминалы, подвижной состав.

2 Международная транспортная классификация грузов.

3 Показатели качества международных грузовых перевозок.

4 Влияние транспортного фактора на характер внешнеторговой сделки.

Задача 1. Кейс «Мэдисон ламп»

Архитектурная компания «Истен Билдинг» (Малайзия) сделала заказ американской компании «Мэдисон ламп» на производство и установку 5400 одинаковых светильников. По условиям продажи «Мэдисон ламп» должна до-

ставить товар в порт Малайзии, где покупатель вступит в права владения товаром.

Но препятствием к этому могут стать расходы на транспортировку. Первоначально планировалось, что светильники должны представлять собой цилиндры высотой и диаметром примерно по 28 см. Предполагалось упаковывать их в коробки размером 30х30х30 см. Эти коробки стоили по 60 центов и весили 0,5 кг. каждая. Светильникам присвоили название «Тип А», и производство каждого из них стоило 4 доллара. Светильник весил 4,5 кг, а с упаковкой 5 кг.

Светильники нужно доставить в порт Окленда. Тариф за перевозку до Окленда по суше составляет 1000 долларов за 12-метровый контейнер. Внутренние размеры контейнера составляют 2,4 м в ширину, 2,5 м в высоту и 12 м в длину.

Тариф за морскую перевозку от Окленда до порта в Малайзии составляет 800 долларов за контейнер при условии, что каждый загруженный контейнер не может весить больше 22 тонн. Стоимость страховки перевозки по морю равна 2 % от стоимости груза. Стоимость груза включает все затраты до момента погрузки на борт судна.

Поскольку заказ очень крупный, компания «Мэдисон ламп» решила изменить дизайн светильника и придать ему вместо цилиндрической формы коническую. Преимущество такого варианта заключается в том, что конические светильники можно вкладывать один в другой. Конечно, между светильниками нужно предусмотреть какие-то прокладки, но зато при упаковке они обеспечивают дополнительную защиту. С другой стороны, при раскрое материала под коническую форму получается много потерь, в результате чего стоимость производства возрастает до 4,3 долларов за штуку. Светильникам присвоили название «Тип В». Их можно транспортировать вложенными один в другой, в упаковках по 6 штук. Размеры тары – 30х30х120 см. Стоимость единицы такой тары (включая стоимость прокладок между светильниками) равна 2 долларам. Общий вес с тарой составляет 31 кг.

Какой тип светильников вы порекомендовали бы выбрать? Почему?

(Для ответа на вопрос необходимо посчитать общую стоимость производства и транспортировки светильников типов А и В из США до порта в Малайзии).

Задача 2. Выбор оптимального вида транспорта для перевозки конкретного груза с учетом затрат на его хранение

Необходимо выбрать оптимальный вид транспорта для перевозки, исходные данные приведены в таблице 4.1.

Таблица 4.1 – Исходные данные

Показатель		Ед. измерения	Значение
Оборот за период	V	Короб./мес.	60 000
Затраты на осуществление заказа	K	Долл./заказ	45
Доля затрат на хранение в стоимости среднего запаса	s		0.04
Тариф за еврофуру	Tr _a	Долл./авт.	1 250
Грузовместимость еврофуры	Г _a	Короб.	10 000
Тариф за вагон	Tr _b	Долл./ваг.	1 700
Грузовместимость вагона	Г _b	Короб.	20 000
Стоимость единицы товара	P	Долл./короб.	30

Чтобы осуществить выбор вида транспорта, необходимо рассчитать суммарные затраты на заказ, транспортировку и хранение в случае принятия к перевозке того или иного транспортного средства.

Для решения этой задачи произведите соответствующие расчеты и заполните таблицу, представленную на рисунке 4.1.

Показатель		Ед. измерения	Формула расчета	Значение
Оптимальный размер заказа	Q*	короб.	$\sqrt{2KV/sP}$	
<i>Доставка автомобилем: суммарные затраты (трансп., заказ, хранение)</i>		дол./мес.	$S_a + K_a + T_a$	
фактический размер заказа	Q _a	коробок	G_a	
затраты на хранение	S _a	дол./мес.	$sPQ_a/2$	
затраты на заказ	K _a	дол./мес.	KV/Q_a	
затраты на транспортировку	T _a	дол./мес.	Vt_a	
транспортные затраты на доставку единицы груза автомобилем	t _a	дол./короб	Tr_a/Q_a	
<i>Доставка вагоном: суммарные затраты (трансп., заказ, хранение)</i>		дол./мес.	$S_b + K_b + T_b$	
фактический размер заказа	Q _b	коробок	G_b	
затраты на хранение	S _b	дол./мес.	$sPQ_b/2$	
затраты на заказ	K _b	дол./мес.	KV/Q_b	
затраты на транспортировку	T _b	дол./мес.	Vt_b	
транспортные затраты на доставку единицы груза вагоном	t _b	дол./короб	Tr_b/Q_b	

Рисунок 4.1 – Расчет суммарных затрат на заказ, транспортировку и хранение

Сделайте вывод о наиболее предпочтительном виде транспорта.

Задача 3. Вид транспорта для перевозки трансформаторов

Завод «Электроприбор» покупает трансформаторы у поставщика, выбирает перевозчика и оплачивает доставку. Транспортный отдел завода пытается решить, какой вид транспорта выбрать для доставки на следующий год: автомобильный или железнодорожный. Какой вид транспорта вы порекомендуете? Данные для выполнения задания по вариантам приведены в таблице 4.2.

Таблица 4.2 – Исходные данные

	Варианты				
	1	2	3	4	5
Необходимость в трансформаторах каждый месяц, шт.	1000	800	850	900	1000
Вес трансформатора в упаковке, кг	175	175	175	175	175
Цена за трансформатор, руб.	200	200	200	200	200
Затраты на хранение в % от стоимости одной поставки	25	25	25	25	25
Время доставки на завод, дни:					
ж/д	14	14	14	14	14
авто	7	7	7	7	7
Тариф за 1 центнер груза, руб.					
ж/д	5,00	3,00	4,00	5,00	4,00
авто	9,00	10,00	8,00	12,00	6,00
Минимальный размер перевозимой партии, кг					
ж/д	10.000	40.000	20.000	10.000	20.000
авто	40.000	20.000	40.000	20.000	10.000

Для того, чтобы принять правильное решение, необходимо посчитать совокупные логистические затраты по перевозке и хранению трансформаторов на обоих видах транспорта. Решение задания выполнить в таблице 4.3. Записать вывод.

Таблица 4.3 – Расчет совокупных логистических затрат

Виды затрат (руб.)	Формула	Ж/д	Авто
Транспортировка	$R \cdot D$		
Затраты на хранение на заводе	$I \cdot C \cdot Q / 2$		
Затраты на сохранность товаров в пути	$I \cdot C \cdot D / 365 \cdot t$		
Совокупные логистические годовые затраты			

R – тариф, руб./ шт.;

I – затраты на хранение, %/год;

C – стоимость товара, руб./шт.;

D – ежегодная потребность, шт.;

t – время в пути, дни;

Q – размер партии, шт.

ТЕМА 5. Транспортные условия контракта и базисные условия поставки (ИНКОТЕРМС)

- 1 История возникновения ИНКОТЕРМС.
- 2 Общие положения базисных условий поставки.
- 3 Сравнительная характеристика ИНКОТЕРМС 2000 и 2010.

Задание 1. Краткая характеристика ИНКОТЕРМС 2010

Необходимо заполнить таблицу 5.1, отражающую взаимосвязь закупочной и распределительной логистики, выраженную в терминах базисных условий поставки.

Таблица 5.1 – Взаимосвязь закупочной и распределительной логистики

Базисные условия поставки	Участник сделки												
	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
EXW	ПРОДАВЕЦ												
FCA													
CPT													
CIP													
DAT													
DAP													
DDP													
FAS													
FOB													
CFR													
CIF													
													ПОКУПАТЕЛЬ

В заголовках граф таблицы 5.1 перечислены наиболее существенные функции продвижения. Необходимо определить, кто выполняет данную функцию – продавец или покупатель. Если функцию выполняет продавец, то в соответствующей ячейке записывается буква «Р» (распределительная логистика), если покупатель – буква «З» (закупочная логистика).

Задание 2. Сравнительная характеристика ИНКОТЕРМС 2010 и ИНКОТЕРМС 2000

Для того, чтобы выявить ключевые сходства и различия ИНКОТЕРМС в редакциях 2010 и 2000, предлагается заполнить таблицу 5.2.

Таблица 5.2 – Сравнительная характеристика ИНКОТЕРМС 2010 и ИНКОТЕРМС 2000

ИНКОТЕРМС 2010	ИНКОТЕРМС 2000
Основные сходства	
Основные различия	

Задача 1. Калькуляция стоимости транспортировки при различных базисах поставки

Предприятия, находящееся в Омске, осуществляет экспортные поставки своей продукции (прессов) в Объединенные Арабские Эмираты (ОАЭ). Затраты на производство единицы продукции составляют 450 000 руб./шт.

Рассчитайте контрактную цену единицы и партии товара при экспорте в ОАЭ прессов в количестве 3 шт. при доставке морским транспортом (основная перевозка Омск – Дубаи) на различных условиях поставки: EXW Омск, FOB Ростов-на-Дону (порт), CFR Дубаи (порт), CIF Дубаи (порт), DDP Дубаи. Накладные расходы предприятия, связанные с экспортом продукции:

- 1 Упаковка и маркировка – 8 000 руб./шт.;
- 2 Экспортная таможенная очистка – 25 000 руб.;
- 3 Перевозка внутри страны экспорта (г. Омск – г. Ростов-на-Дону) – 98 000 руб.;
- 4 Перевозка основным транспортом (фрагт судна) – 10 000 долл. США;
- 5 Страхование перевозки груза от случайной гибели или повреждения – 3 000 долл. США;
- 6 Импортная таможенная очистка – 2 000 долл. США.

Контрактная цена должна быть выражена в долларах США и сформирована исходя из условия обеспечения целевой прибыли в размере 1750 долл. США / шт.

Результаты расчетов предлагается оформить в виде таблицы 5.3.

Таблица 5.3 – Калькуляция контрактной цены, долл. США

	Базис поставки <i>INCOTERMS-2010</i>				
	EXW	FOB	CFR	CIF	DDP
1 Затраты на производство партии товара					
2 Упаковка, маркировка					
3 Экспортная таможенная очистка					
4 Перевозка внутри страны экспорта					
5 Перевозка основным транспортом (фрагт судна)					
6 Страхование перевозки груза					

7 Импортная таможенная очистка					
8 Прибыль от реализации партии товара					
9 Контрактная цена партии товара					
10 Контрактная цена единицы товара					

Задача 2. Транспортные условия контракта FOB

Производственное предприятие из России поставляет кирпич силикатный из порта Новороссийск в порт Мармагоа (Индия). Базисное условие поставки определено как «FOB с укладкой, Новороссийск».

Сформулируйте транспортные условия контракта. Как распределяются риски расходов по транспортным операциям между продавцом и покупателем по данному базису?

Задача 3. Выбор базиса поставки

Составьте проект базисных условий внешнеторгового контракта, предметом которого является поставка парфюмерии из Варшавы фирмой «ЛАН» в адрес Московской фирмы АО «Арбат». Выберите условия поставки по ИНКОТЕРМС, названия двух-трех наименований товара, их коды по ТНВЭД. Определите таможенные пошлины, сборы, налоги, способ доставки, условия расчетов, условия ответственности, права и обязанности сторон.

Задача 4. Расчет стоимости экспорта

Для определения цены продукции, направляемой на экспорт, используйте приводимые ниже данные, указанные в расчете на единицу продукции:

- себестоимость производства единицы продукции составляет – 400000 р.;
- приемлемая для производителя рентабельность к затратам – 25%;
- стоимость перевозки к железнодорожной станции – 3000 р.;
- стоимость погрузки в вагон – 1200 р.;
- стоимость перевозки до порта – 4000 р.;
- стоимость разгрузочных работ с доставкой товара на пристань – 1500 р.;
- стоимость погрузки на борт судна и складирование на судне – 1000 р.;
- морской фрахт до порта назначения – 200 долл. США;
- страхование – 3%.

Определите цены FAS, FOB, CFR, CIF.

Задача 5. Оценка стоимости оборудования

Предприятие приобрело оборудование на условиях FOB по цене 10 000 долл. США. Определить покупную стоимость оборудования для импортера и расходы экспортера при следующих условиях поставки: FOB, FAS, CFR, CIF, DDP.

Расходы по транспортировке: до порта – 500 долл. США; морская перевозка – 1000 долл. США (фрахт), от порта назначения до места – 250 долл. США.

Погрузка: на борт – 50 долл. США, с борта – 40 долл. США, по борту – 10 долл. США.

Таможенная пошлина на ввоз 10 % от суммы, указанной в контракте в рублях. На вывоз 2 % от указанной суммы.

Расходы по страхованию на перевозку – 100 долл. США.

ТЕМА 6. Договор международной перевозки и транспортная документация

1 Структура и содержание договора международной перевозки.

2 Оформление международной автомобильной перевозки.

3 Комплект документов авианакладной.

4 Оформление международной перевозки железнодорожным транспортом.

5 Пакет документов при осуществлении перевозки морским и внутренним водным транспортом.

6 Обратный мультимодальный транспортный коносамент ФИАТА.

Задача 1. Выбор поставщика для заключения договорных отношений

Для оценки поставщиков А и В использованы положительные критерии деятельности поставщиков.

В таблице 6.1 приведены экспертные оценки по соответствующим критериям (от 0 до 100 баллов), а также относительный вес критериев по степени значимости в процентах.

Таблица 6.1 – Исходные данные

Критерий оценивания	Оценка, назначенная по соответствующему критерию (0-100 баллов)		Относительный вес критерия (в %)	Общая взвешенная оценка (в баллах)	
	поставщик А	поставщик В		поставщик А	поставщик В
Цена	90	65	35		
Качество	50	75	25		
Сроки поставки	60	80	15		
Дополнительные услуги	60	70	25		

Кому из поставщиков следует отдать предпочтение при заключении договорных отношений?

Задача 2. Методика балльного оценивания поставщика для заключения договорных отношений

В таблице 6.2 представлена методика балльного оценивания поставщиков, применяемая ОАО «Санкт-Петербургский картонно-полиграфический комбинат».

Таблица 6.2 – Критерии балльного оценивания поставщиков

Критерий оценки	1 балл	2 балла	3 балла	4 балла	5 баллов
Цена	Выше рыночной более 5 %	Выше рыночной на (до) 5 %	Рыночная по прайсу (базовая)	Ниже рыночной до 5 %, скидка от базовой до 5 %	Ниже рыночной более 5 %, скидка от базовой более 5 %
Условия оплаты	Оплата более 10 дней до даты доставки	Оплата до 10 дней до даты доставки	Предоплата	Отсрочка платежа до 20 дней	Отсрочка платежа более 20 дней
Сроки поставки	Более 20 дней от даты оплаты или заявки	Через 20 дней от даты оплаты или заявки	Через 14 дней от даты оплаты или заявки	До 10 дней от даты оплаты или заявки	До 5 дней от даты оплаты или заявки
Качество	Не отвечает требованиям заказчика	-	Возможно использование с ограничениями	-	Отвечает требованиям заказчика
Поведение при рекламациях	Возврат денег	Замена в течение более 10 дней	Замена в течение менее 10 дней	Безоговорочная замена за свой счет	Рекламации отсутствуют
Удаленность	-	Более 700 км	До 700 км	Области, граничащие с Ленинградской областью	Санкт-Петербург и область
Стабильность	Наличие двух и более факторов срыва поставок	Возможен срыв поставок из-за отсутствия комплектующих, материалов, сырья	Зависимость от погодных условий	Возможны сбои в поставках из-за транспорта	Поставки регулярны, согласно графику

От 25 до 30 баллов – категория А.

От 15 до 24 баллов – категория В.

Менее 15 баллов – категория С.

Пользуясь методикой балльного оценивания и данными таблицы 6.3, проведите оценку и выбор следующих поставщиков для заключения договорных отношений по форме, представленной в таблице 6.2.

Таблица 6.2 – Форма оценивания поставщиков

Критерий оценки	Весовой коэффициент	Шкала оценок (баллы)					Взвешенная оценка*
		1	2	3	4	5	
1	2	3	4	5	6	7	8
Поставщик № 1							
Цена	1,0		x				
Условия оплаты	0,5				x		
Сроки поставки	0,5			x			
Качество	1,0				x		
Наличие системы экологического менеджмента	0,5			x			
Поведение при рекламациях	1,0			x			
Удаленность	0,5				x		
Стабильность	1,0				x		
Итого	6,0						
Поставщик № 2							
Цена	1,0			x			
Условия оплаты	0,6			x			
Сроки поставки	0,8					x	
Качество	1,0				x		
Наличие системы экологического менеджмента	0,5				x		
Поведение при рекламациях	1,0				x		
Удаленность	0,6				x		
Стабильность	1,0					x	
Итого	6,5						
Поставщик № 3							
Цена	0,7		x				
Условия оплаты	0,6	x					
Сроки поставки	0,9			x			
Качество	1,0		x				
Наличие системы экологического менеджмента	0,8		x				
Поведение при рекламациях	0,8		x				
Удаленность	0,8		x				
Стабильность	1,0			x			
Итого	6,6						

x – обозначено количество баллов по шкале оценок, присвоенное поставщикам экспертами.

* Взвешенная оценка = Оценка по шкале x Весовой коэффициент

Задача 3. Выбор поставщика по качественным критериям оценки

Для того, чтобы определить, с кем из перевозчиков заключать договорные отношения, предлагается оценить каждого их предложенных перевозчиков по качественным критериям оценки. Исходные данные для решения задачи приведены в таблице 6.3.

Таблица 6.3 – Годовые показатели работы компаний

Наименование показателей	Фирма				
	I	II	III	IV	V
Объем доставленных грузов, т	86 400	95 000	46 500	75 800	67 300
Число заключенных договоров	1 440	1 580	870	1 320	1 250
Объем испорченных грузов, т	432	380	137	270	220
Объем недостачи, т	150	300	115	235	187
Число просроченных доставок	10	17	12	15	9
Количество жалоб к фирме	14	15	16	18	12
Объем услуг, который может оказать фирма, тыс. т	100	150	50	95	72
Запрашиваемый объем услуг, тыс. т	375				
Общее число запросов информации	148	150	78	130	123
Число точных ответов	146	145	76	122	120
Общие затраты времени на подготовку ответов, час	72	100	32	78	65

Предлагается оценка качественных показателей работы перевозчиков по следующим критериям:

1 Сохранность грузов. Определяется как соответствие фактического количества груза и его качества сведениям, указанным в перевозочных и сопроводительных документах. Уровень сохранности по количеству ($U_{\text{кол}}$) может быть выражен:

$$U_{\text{кол}} = V_{\text{недостачи}} / V_{\text{общ}}, \quad (6.1)$$

где $V_{\text{недостачи}}$ – процент грузов, потерянных при перевозке;

$V_{\text{общ}}$ – общий объем принятых к перевозке грузов.

Уровень сохранности по качеству ($U_{\text{кач}}$) выражается:

$$U_{\text{кач}} = V_{\text{порчи}} / V_{\text{общ}}, \quad (6.2)$$

где $V_{\text{порчи}}$ – процент грузов, испорченных при доставке.

2 Имидж. Имидж фирмы (Im) формируется такими факторами, как стабильное выполнение ею своих обязательств, числом позитивных и негативных сообщений о ней от партнеров по бизнесу или в средствах массовой информации, финансовая устойчивость, доброжелательность и честность работников фирмы, способность к контакту и длительным партнерским отношениям и т. п. Коротко *имидж субъекта* можно определить как характер отзывов о нем. Имидж фирмы можно определить как:

$$Im = N_{\text{жалоб}} / N_{\text{договоров}}, \quad (6.3)$$

где $N_{\text{жалоб}}$ – количество жалоб на перевозчика;

$N_{\text{договоров}}$ – количество заключенных фирмой договоров.

Соответственно, чем выше полученное отношение, тем ниже имидж субъекта.

3 Способность оказать услугу (СОУ). Определяется как отношение объема возможного выполнения соответствующей услуги к запрашиваемому объему:

$$COU = V_{\text{возм}} / V_{\text{запр}} * 100\%, \quad (6.4)$$

где $V_{\text{возм}}$ – возможный объем выполнения услуги;

$V_{\text{запр}}$ – запрашиваемый объем выполнения услуги.

4 Уровень сервисного обслуживания. В данной задаче оценим уровень сервисного обслуживания как отношение числа точных ответов к общему числу запросов информации в процентном отношении.

Для определения комплексной качественной оценки предлагается следующая форма (таблица 6.4).

Таблица 6.4 – Комплексная качественная оценка перевозчиков

Перевозчики	Показатели			
	Сохранность грузов	Имидж	Способность оказать услугу	Уровень сервисного обслуживания
I				
II				
III				
IV				
V				
Оценка показателя				
Рейтинговый коэффициент				
Общая оценка				

Для расчета рейтингового коэффициента используются следующие выставленные экспертами оценки: на первом месте по важности – сохранность грузов, на втором – способность оказать услугу, на третьем – уровень сервисного обслуживания.

ТЕМА 7. Ценообразование на международные грузовые перевозки

1 Понятие автомобильного тарифа.

2 Факторы, влияющие на формирование авиационного тарифа. Виды авиационных тарифов.

3 «Чистый» и «фактический» железнодорожный тариф.

4 Тарифы при осуществлении перевозок грузов морским и внутренним водным транспортом.

Задача 1. Выбор схемы транспортировки

Фирма N, занимающаяся организацией и осуществлением экспедирования и перевозок экспортных, импортных и транзитных грузов, заключила контракт на доставку 21 000 т нефтепродуктов от Ачинского нефтеперегонного завода (Красноярский край) на новую нефтебазу, построенную на территории Монголии в г. Тэс-Сомон. Сеть железных и автомобильных дорог в регионе, схема расположения транспортных предприятий, перевалочных нефтебаз и нефтебаз получателя представлена на рисунке 7.1. Числами на схеме показаны расстояния между объектами, выраженные в километрах.

Транспортировка осуществляется в два этапа.

Первый этап: железнодорожным транспортом от Ачинска до нефтебаз Минусинска или Абазы. Стоимость доставки нефтепродуктов по железной дороге от Ачинского нефтеперегонного завода до этих нефтебаз является одинаковой, на расчеты влияния не оказывает и не учитывается.

Второй этап: автомобильным транспортом до Тэс-Сомона. Для обеспечения этих поставок фирма N заключает контракты с автотранспортными предприятиями на перевозку и с нефтебазами на перевалку и хранение нефтепродуктов.

В регионе имеются два транспортных предприятия, отвечающие требованиям, предъявляемым к международным автомобильным перевозчикам: первое – в г. Аскизе, второе – в г. Минусинске.

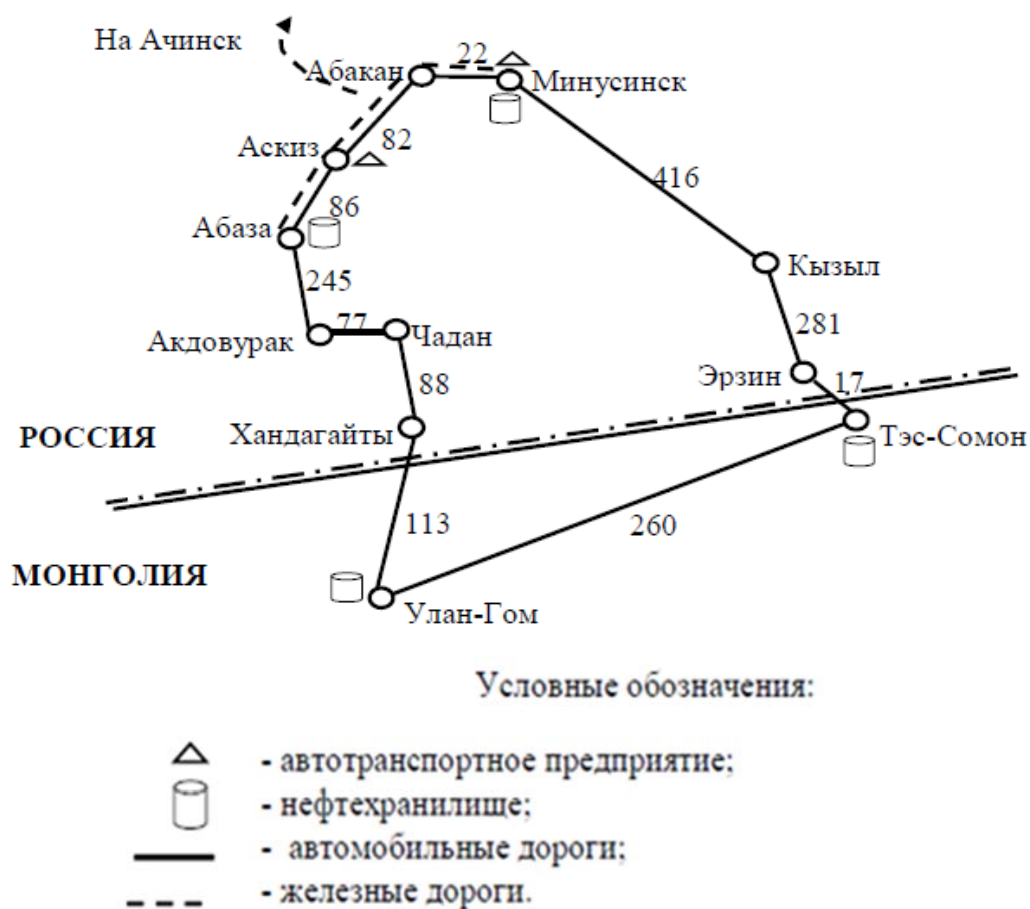


Рисунок 7.1 – Сеть железных и автомобильных дорог в регионе

В регионе имеются также две нефтебазы: в г. Абаза и в г. Минусинске, которые являются ближайшими к конечному месту доставки и способны переваливать и хранить необходимый объем нефтепродуктов.

Принять во внимание, что в регионе установлен регулярно действующий маршрут (базовый вариант): нефтепродукты по железной дороге доставляются в нефтебазу Абазы. Далее на участке Абаза – Улан-Гом перевозка осуществляется силами аскизского автотранспортного предприятия (АТП). На участке Улан-Гом – Тэс-Сомон работает внутренний транспорт Монголии.

Выбрать оптимальную схему транспортировки нефтепродуктов, используя в качестве критерия минимум полных затрат. Возможные варианты схем транспортировки приведены в таблице 7.1.

Таблица 7.1 – Варианты схем транспортировки нефтепродуктов

Показатель	Вариант 1	Вариант 2	Вариант 3
Перевалка	Через нефтебазу Абазы	Через нефтебазу Минусинска	Через нефтебазу Минусинска
Перевозчик	Аскизское АТП	Аскизское АТП	Минусинское АТП
Маршрут	Абаз – Улан-Гом – Тэс-Сомон	Минусинск – Кызыл – Тэс-Сомон	Минусинск – Кызыл – Тыс-Сомон

Решение. Выбор схемы транспортировки нефтепродуктов основан на проведении расчетов по разным вариантам. Критерий выбора, как уже отмечалось, минимум полных затрат. Расчеты проводят в несколько этапов.

1 Пользуясь данными таблицы 7.2, а также значениями расстояний, указанных на рисунке 7.1, рассчитать стоимость $C_{тр}$ транспортировки нефтепродуктов по каждому из вариантов. Внутренний тариф на перевозки в Монголии – 0,09 долл./ткм.

Таблица 7.2 – Тарифы на транспортировку нефтепродуктов $T_{тр}$

Перевозчик	Ед. изм.	Размер тарифа
Аскизское АТП	долл./ткм	0,06
Минусинское АТП	долл./ткм	0,064

Результаты расчета внести в сводную таблицу 7.4.

2 Стоимость подачи транспортных средств под погрузку ($C_{подачи}$) определяется по формуле:

$$C_{подачи} = T_{подачи} * N * L, \quad (7.1)$$

где $T_{подачи}$ – тариф за подачу транспорта к месту погрузки (0,2 долл./км);

L – расстояние между транспортным предприятием и местом подачи транспорта, км;

N – количество рейсов, необходимых для выполнения данного объема перевозок.

$$N = Q / q, \quad (7.2)$$

где Q – общий объем перевозок, т;
 q – грузоподъемность автомобиля (20 т).

3 Пользуясь данными таблицы 7.3, рассчитать стоимость перевалки нефтепродуктов на нефтебазах.

Таблица 7.3 – Тарифная стоимость перевалки нефтепродуктов

Нефтебаза	Ед. изм.	Размер тарифа
Абазинская	долл./т	7
Минусинская	долл./т	10

4 Рассчитать полные затраты по трем вариантам схем транспортировки. Расчет выполнить в форме таблицы 7.4.

Таблица 7.4 – Расчет полных затрат по схемам транспортировки нефтепродуктов

Наименование показателя	Вариант 1	Вариант 2	Вариант 3
1 Стоимость транспортировки нефтепродуктов, долл.			
2 Стоимость подачи транспортных средств под погрузку, долл.			
3 Стоимость перевалки нефтепродуктов на нефтебазах, долл.			
Итого затрат			

5 Выбрать для реализации вариант схемы транспортировки нефтепродуктов, отвечающий критерию минимума полных затрат.

Задача 2. Оценка перевозчиков по критерию «цена»

В таблице 7.5 приведена информация об объемах поставки товаров двумя перевозчиками, а также ценах на транспортировку. На основании данных проведите оценку поставщиков по критерию «цена». Какому из поставщиков по критерию «цена» следует отдать предпочтение?

Таблица 7.5 – Информация о перевозчиках

	Объем поставки, ед./мес.	Цена за единицу, руб.
Перевозчик 1		
Январь, товар А	8 000	12,5
Январь, товар Б	4 000	8
Февраль, товар А	7 500	14
Февраль, товар Б	4 300	7,2
Перевозчик 2		
Январь, товар А	7 500	11
Январь, товар Б	5 000	7,5
Февраль, товар А	8 500	13,2
Февраль, товар Б	4 000	8,25

Для оценки перевозчика по критерию «цена» следует рассчитать средневзвешенный темп роста цен на поставляемые им товары:

$$\bar{T}_{ц} = \sum_{i=1}^n T_{цi} \times d_i, \quad (7.3)$$

где $T_{цi}$ – темп роста цены на i -ю разновидность поставляемого товара;

d_i – для i -й разновидности товара в общем объеме поставок текущего периода;

n – количество поставляемых разновидностей товаров.

Темп роста цены на i -ю разновидность поставляемого товара рассчитывается по формуле:

$$T_{цi} = (P_{i1} / P_{i0}) * 100, \quad (7.4)$$

где P_{i1} – цена i -й разновидности товара в текущем периоде;

P_{i0} – цена i -й разновидности товара в предшествующем периоде.

Доля i -й разновидности товара в общем объеме поставок рассчитывается по формуле:

$$d_i = (S_i / \sum S_i), \quad (7.5)$$

где S_i – сумма, на которую поставлен товар i -й разновидности в текущем периоде, руб.

ТЕМА 8. Транспортно-экспедиторское обслуживание внешнеторгового грузооборота

1 Международной транспортное посредничество.

2 Транспортно-экспедиторское обеспечение во внешнеэкономических связях.

3 Ценообразование на экспедиторские услуги.

Задача 1. Выбор экспедитора методом экспертных оценок

Оценка экспедиторских компаний, с которыми возможно заключить договор, выполнена с использованием следующих критериев: цена, сохранность товара, скорость поставки, условия платежа, финансовое состояние экспедитора.

В таблице 8.1 указан вес каждого критерия, а также оценки поставщиков в разрезе перечисленных критериев по десятибалльной шкале. Какому из экспедиторов следует отдать предпочтение при заключении договорных отношений?

Таблица 8.1 – Показатели оценки экспедиторских компаний

Критерий	Вес критерия	Оценка экспедиторов по данному критерию			
		экспедитор А	экспедитор Б	экспедитор В	экспедитор Г
Цена	0,2	6	9	5	5
Сохранность товара	0,25	6	5	8	7
Скорость доставки	0,1	8	5	5	9
Условия платежа	0,15	5	6	9	6
Финансовое состояние экспедитора	0,3	7	7	5	5

Задача 2. Метод определения затрат, приходящихся на одно наименование груза, перевозимое совместно с другими наименованиями в одном автомобиле

В случае, если автомобильным транспортом перевозится один вид груза, эти затраты определяются расходами на транспортировку. Перевозка нескольких наименований груза осложняет задачу.

В автомобиле грузоподъемностью 20 т и грузоместимостью 80 м³ совместно перевезены табачные изделия и напитки. Количество перевезенного груза представлено в таблице 8.2.

Таблица 8.2 – Характеристика совместной транспортировки

Наименование груза	Количество груза	
	масса, т	объем, т
Табачные изделия	14	70
Напитки	5	10
ИТОГО	19	80

Затраты компании, связанные с данной транспортировкой, составили 10 000 руб. Как правильно рассчитать издержки, приходящиеся на табачные изделия, и издержки, приходящиеся на напитки?

Вариант расчета 1. Расчет с помощью коэффициента использования грузоподъемности автомобиля ($K_{игп}$):

$K_{игп} = (\text{Максимальное количество (т) товара, которое может быть загружено в автомобиль}) / (\text{Грузоподъемность автомобиля})$ (8.1)

Расчетная масса отправки (M_p) определяется по следующей формуле:

$$M_p = M_{\phi} / K_{игп}, \quad (8.2)$$

где M_{ϕ} – фактическая масса отправки, т.

Вариант расчета 2. Расчет с помощью коэффициента использования грузоместимости автомобиля ($K_{игв}$).

$K_{игв} = (\text{Максимальное количество (т) товара, которое может быть загружено в автомобиль}) / (\text{Грузоподъемность автомобиля})$ (8.3)

Расчетный объем отправки определяется по формуле:

$$O_p = O_{\phi} / K_{игв}, \quad (8.4)$$

где O_{ϕ} – фактический объем отправки, м³.

Задача 3. Деловая игра «Выбор поставщика для ООО «Дятел»

ООО «Дятел» планирует в будущем году выпуск новой продукции (столов) в количестве 4 200 ед., что удовлетворяет требованиям рынка. На изготовление единицы продукции необходим материал ДСП первого сорта в количестве 14 м². Только применяя материал первого сорта, предприятие «Дятел» может изготовить качественную продукцию, удовлетворяющую требованиям покупателей. На складе имеется материал в количестве 1000 м², однако только второго сорта.

Для того, чтобы в полном объеме и с минимальными для предприятия затратами удовлетворить спрос покупателей, отдел материально-технического

обеспечения установил экономичную партию закупки ДСП, равную 5000 м², которой соответствуют минимальные затраты на размещение, выполнение заказов и хранение запасов.

Заказы на материал должны подаваться поставщику через равные периоды времени. По расчетам планово-экономического отдела «Дятел» максимальная цена закупки 1 м² материала может быть не более 350 руб., в противном случае предприятие не будет иметь минимальной рентабельности производства.

«Дятел» испытывает недостаток оборотных средств, поэтому оно не может оплачивать материальные ресурсы до их поставки. Оплата закупаемых материалов предпочтительнее с помощью платежных поручений. Доставка материала от поставщика допустима в бумажных метках или полиэтиленовых пакетах.

Изучение рынка материалов дает возможность составить перечень потенциальных поставщиков. Отдел материально-технического снабжения установил, что требуемый материал ДСП могут продавать четыре предприятия-изготовителя и три оптово-посреднические фирмы (таблица 8.3).

Выбор нового поставщика должен быть начат с анализа материальной потребности предприятия и возможности удовлетворения ее на рынке. После изучения рынка разрабатывается спецификация, в которую включаются наименование материала, его характеристика, соответствие государственным стандартам, а также требования, которым должен отвечать материал в момент поставки.

Если поставщиков немного: два или три, то критериями выбора наиболее подходящего из них служат сравнительные цены и надежность поставщиков, а также величина производственной мощности. Выбирается поставщик, наиболее полно соответствующий этим критериям.

Когда поставщиков значительно больше, выбор осуществляется в два этапа.

На первом этапе производится предварительный отбор поставщиков. Для этого из первоначального списка потенциальных поставщиков (таблица 8.4) исключаются те, которые не удовлетворяют требованиям предприятия-покупателя. Из первоначального списка потенциальных поставщиков в итоге отбирается 2-3 поставщика.

Окончательный выбор осуществляется с помощью системы балльной оценки (таблица 8.4).

Все перечисленные в данной таблице критерии оцениваются по одной системе баллов:

4 – по данному критерию поставщик полностью удовлетворяет требованиям покупателя;

3 – поставщик в основном соответствует требованиям предприятия-покупателя;

2 – частичное удовлетворение требований покупателя по данному критерию;

1 – полная неприемлемость поставщика для предприятия-покупателя.

Задание:

1 Определите годовую потребность ООО «Дятел» в материале.

2 Какова должна быть периодичность поставки материала на склад ООО «Дятел»?

3 Изучите внимательно таблицу 8.3, в которой представлен список потенциальных поставщиков материала ДСП для ООО «Дятел», а также рекомендуемые критерии оценки поставщиков. В числе поставщиков представлены четыре предприятия-изготовителя и три оптово-посреднические фирмы.

Таблица 8.3 – Потенциальные поставщики материала ДСП

Предприятие	Цена ед. материала, руб.	Сорт	Произв. мощность, тыс. м ²	К _м	Периодичность поставки	Мин. партия поставки, м ²	Форма расчетов	Вид упаковки	К _а	Расстояние до поставщика
Предприятие 1	330	II	5	Да	1 раз в месяц	100	Предоплата	Пол. пакеты	Нет	800
Предприятие 2	340	I	4	Да	1 раз в месяц	500	Плат. поручения	Бум. пакеты	Нет	600
Предприятие 3	320	I	8	Да	1 раз в квартал	500	По договоренности	Контейнеры	Да	20
Предприятие 4	350	II	15	-	1 раз в месяц	100	По договоренности	Бум. пакеты	Нет	150
Фирма 1	355	II	3	-	По мере необходимости	По договоренности	Возможен кредит	Пол. пакеты	Нет	10
Фирма 2	320	I	5	-	1 раз в квартал	По договоренности	По договоренности	Бум. пакеты	Нет	15
Фирма 3	290	III	2	Да	По мере необходимости	По договоренности	Предоплата	Бум. пакеты	Нет	8

К_м – работает ли поставщик с конкурентами ООО «Дятел»;

К_а – коммуникационный аспект (будет ли поставщик уведомлять потребителей об осложнениях).

4 Выбор нового поставщика для ООО «Дятел» проведите в два этапа. На первом этапе исключите из списка тех потенциальных поставщиков, которые не удовлетворяют ООО «Дятел» по следующим критериям:

- 1) значительной удаленности поставщиков (свыше 200 км);
- 2) цене;
- 3) сорту;
- 4) по форме оплаты;
- 5) периодичности поставок материала;
- 6) виду упаковки;

- 7) работе с конкурентами (нежелательна);
- 8) коммуникационному аспекту (предпочтителен);
- 9) производственной мощности (не менее 5 000).

В итоге из первоначального списка отбирается 2-3 наиболее приемлемых для ООО «Дятел» потенциальных поставщика.

5 Составьте таблицу 8.4. Перенесите данные о выбранных поставщиках из таблицы 8.3 в таблицу 8.4. Оцените каждый критерий выбора поставщиков соответствующими баллами от 4 до 1 и проставьте баллы в соответствующие графы таблицы 8.4. Определите суммарное количество баллов по каждому поставщику. Поставщик, имеющий максимальное количество баллов, является наиболее приемлемым для ООО «Дятел».

- 6 Сформулируйте обоснованность ваших выводов.

Таблица 8.4 – Окончательный выбор нового поставщика

Критерий выбора поставщика	Оценка предприятия (или фирмы) 1	Оценка предприятия (или фирмы) 2
1 Цена материала		
2 Качество материала (сорт)		
3 Периодичность поставки		
4 Минимальная партия поставки		
5 Расстояние от предприятия-покупателя до поставщика		
6 Форма расчетов		
7 Вид упаковки		
8 Коммуникационный аспект		
ИТОГО		

ТЕМА 9. Перевозки грузов международного транзита

1 Понятие международного транзита.

2 Способы реализации транзита и причины возникновения транзитных перевозок.

3 Международный транзит как важный сектор экономики страны.

4 Международные транспортные коридоры.

Задача 1. Компания MGI

Компания MGI расширила номенклатуру своей продукции и получила очень выгодный и ответственный заказ на разработку и последующую поставку препаратов одной аэрокосмической корпорации. Сроки выполнения контракта были очень жесткими. В течение первого года ежеквартально компания должна

была предоставлять по одному промышленному образцу, проводя определенные усовершенствования по результатам его тестирования, чтобы через год иметь возможность начать поставку продукции на соответствующем уровне.

Компания уже работала с многолетними партнерами по поставке сырья, компаниями ABC и SVC, которые выразили готовность участвовать в проекте, хотя это было для них новым направлением. Кроме этого очень хорошие условия по цене были предложены крупным сырьевым холдингом «Интер», который был готов только одной поставкой обеспечить годовую потребность компании MGI в сырье. Итак, через год компания MGI назвала поставщика сырья для этого проекта.

Требуется ответить на следующие вопросы: 1) какого поставщика могла бы выбрать компания MGI при первоначальном анализе; 2) может ли измениться кандидатура поставщика после первого года совместной деятельности.

Для решения задачи используются следующие параметры:

- наиболее простые критерии выбора поставщика (таблица 9.1);
- пятибалльная оценка значения (веса) критерия выбора поставщика от 0 до 4;
- заявленное качество товара у всех трех поставщиков одинаково;
- данные по ценам и условиям поставки (таблица 9.2);
- критерии оценки деятельности поставщиков и результаты первого года работы (таблицы 9.3 и 9.4) – в случае необходимости.

Таблица 9.1 – Стандартные критерии выбора поставщика

Критерий выбора поставщика	Начальный удельный вес критерия
Надежность поставки	0,3
Себестоимость сырья	0,25
Заявленное качество сырья	0,15
Условия платежа и необходимость последующего хранения сырья	0,15
Возможность внеплановых поставок и корректирующих совместных действий	0,1
Финансовое состояние поставщика и динамика отношений с покупателем	0,05

Таблица 9.2 – Цены и условия поставки сырья

Наименование показателя	Компания АВС	Компания СВС	Холдинг «Интер»
Цена за одну тонну сырья, т. р.	15	15	10
Расстояние от компании до склада поставщика, км	150	100	200
Тариф за 1 км перевозки, т. р.	0,04	0,03	0,035
График поставки	Ежеквартально партиями по 250 т	Ежеквартально партиями по 250 т	Один раз в год партией 1000 т
Объем поставки, т/год	1000	1000	1000
Форма поставки	Груз пакетирован на поддонах	Коробки	Груз пакетирован на поддонах
Расходы на разгрузку, т.р./т-ч	0,2	0,3	0,2
Время на разгрузку всего объема поставки, ч	6 (на партию)	8 (на партию)	20 (на весь объем заказа)

Таблица 9.3 – Критерии оценки деятельности поставщиков

Параметр	Баллы	Критерий
<i>Надежность поставщика</i>		
Объем поставки	4	Доставлен полностью
	3	5 % не соответствует условиям доставки
	2	5 – 10 % не соответствует условиям доставки
	1	10 – 20 % не соответствует условиям доставки
	0	Более 20 % не соответствует условиям доставки
Время поставки	4	Весь объем поставки доставлен вовремя
	3	До 5 % объема поставок – за пределами допустимого
	2	5 – 10 % объема поставок – за пределами допустимого
	1	10 – 20 % объема поставок – за пределами допустимого
	0	Свыше 20 % объема поставок – за пределами допустимого
Сопроводительная документация	4	Нет отсутствующих номеров партий, упаковочных листов, ошибок в документации и пр.
	3	До 5 % объема поставок – с ошибками в документации
	2	5 – 10 % объема поставок – с ошибками в документации
	1	10 – 20 % объема поставок – с ошибками в документации
	0	Свыше 20 % объема поставок – с ошибками в документации
Состояние полученного сырья	4	Все сырье получено в надлежащем состоянии
	3	До 5 % сырья поступило с поломанными поддонами, нарушенной упаковкой или вмятых коробках
	2	5 – 10 % сырья поступило с поломанными поддонами, нарушенной упаковкой или вмятых коробках
	1	10 – 20 % сырья поступило с поломанными поддонами, нарушенной упаковкой или вмятых коробках
	0	Свыше 20 % сырья поступило с поломанными поддонами, нарушен-

Продолжение таблицы 9.3

		ной упаковкой или в мятых коробках
<i>Качество полученного сырья</i>		
Соответствие стандартам	4	Нет не принятого или не соответствующего стандартам качества сырья
	3	До 5 % сырья не соответствует стандартам качества
	2	5 – 10 % сырья не соответствует стандартам качества
	1	10 – 20 % сырья не соответствует стандартам качества
	0	Свыше 20 % сырья не соответствует стандартам качества
<i>Совместные действия с покупателем</i>		
Корректирующие действия	4	Ответ поставщика на рекламацию и осуществление корректировок в течение 20 дней
	3	Ответ поставщика на рекламацию и осуществление корректировок в течение 21 – 30 дней
	2	Ответ поставщика на рекламацию в течение 20 дней
	1	Ответ поставщика на рекламацию в течение 21 – 30 дней
	0	Нет ответа поставщика на рекламацию в течение более 30 дней
Готовность на совместные действия	4	Готовность поставщика на существенные изменения сроков, стоимости объема партий
	2	Готовность поставщика на несущественные изменения сроков, стоимости объема партий
	0	Отрицание поставщиком возможности изменения сроков, стоимости объема партий

Таблица 9.4 – Результаты первого года работы поставщиков

Параметр	Компания АВС				Компания СВС				Холдинг «Интер»			
	Квартал				Квартал				Квартал			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Всего поставлено, т	250	250	250	250	250	250	250	250	1000	-	-	-
Объем поставки, балл	3	3	4	4	4	4	3	2	4	-	-	-
Время поставки, балл	2	3	4	4	4	4	3	3	4	-	-	-
Сопроводительная документация, балл	3	3	4	4	4	4	3	3	3	-	-	-
Состояние полученных партий, балл	3	4	4	4	3	3	3	2	4	-	-	-
Соответствие сырья стандартам, балл	4	4	4	4	4	4	4	4	3	-	-	-
Корректирующие действия, балл	3	4	4	4	4	4	3	3	2	-	-	-
Готовность на совместные действия, балл	4	4	4	4	4	4	4	3	0	-	-	-

Сложность выбора поставщика часто заключается в необходимости принимать решение в условиях неопределенности. Результат зависит от правильности учета влияния различных факторов на критерии выбора поставщика и их оценки экспертами покупателя. При этом в ходе совместной деятельности рейтинг поставщиков может измениться или начнется работа с несколькими

поставщиками. Ниже приведен один из распространенных способов выбора оптимального источника поставок сырья.

Расчет начальных рейтингов поставщиков

Рассмотрим стандартные критерии выбора поставщика (см. таблицу 9.1 в условии задачи) и различные варианты их оценки. Результат расчета начальных рейтингов поставщиков приведен в таблице 9.5.

Таблица 9.5 – Расчет начальных рейтингов поставщиков

Критерий выбора поставщика	Начальный удельный вес критерия	ABC	СВС	«Интер»	ABC	СВС	«Интер»
		Оценка критерия по 5-балльной шкале			Произведение веса критерия на оценку		
1 Надежность поставки	0,30						
2 Себестоимость сырья	0,25						
3 Заявленное качество сырья	0,15						
4 Условия платежа и необходимость последующего хранения сырья	0,15						
5 Возможность внеплановых поставок и корректирующих совместных действий	0,10						
6 Финансовое состояние поставщика и динамика отношений с покупателем	0,05						
ИТОГО	1,00						
Место поставщика в соответствии с первоначальной оценкой							

Выбор поставщиков по результатам совместной деятельности

Неопределенность в отношениях с поставщиками может быть снижена проведением единовременных или повторяющихся закупок с целью выбора оптимального источника поставок сырья. В условии задачи приведена упрощенная модель, при которой контрагенты могут наладить взаимодействие на этапе отработки промышленных образцов в течение первого года совместной работы. В этом случае компания MGI имеет возможность наблюдать результаты действий своих контрагентов и отслеживать динамику развития показателей этой деятельности на основе принятых критериев оценки.

В результате первого года совместной деятельности оценка надежности компании ABC повысилась до четырех баллов, а оценка надежности компании СВС снизилась до двух баллов. Холдинг «Интер» не подтвердил качество своего сырья (оценка по этому критерию три балла) и не выразил на практике заинтересованность в заключении долгосрочного договора на поставку сырья. Расчет итоговых рейтингов поставщиков по результатам деятельности предлагает-

ся оформить в таблице 9.6. Одинаков ли выбор поставщика по начальным и конечным критериям?

Конечно, приведенный вариант решения задачи имеет упрощенный характер. Важно отметить, что при выборе поставщика покупатель должен учитывать совокупность различных факторов и вынужден принимать решение в условиях неопределенности.

Таблица 9.6 – Расчет итоговых рейтингов поставщиков по результатам деятельности

Критерий выбора поставщика	Начальный удельный вес критерия	АВС	СВС	«Интер»	АВС	СВС	«Интер»
		Оценка критерия по 5-балльной шкале			Произведение веса критерия на оценку		
1 Надежность поставки	0,30						
2 Себестоимость сырья	0,25						
3 Заявленное качество сырья	0,15						
4 Условия платежа и необходимость последующего хранения сырья	0,15						
5 Возможность внеплановых поставок и корректирующих совместных действий	0,10						
6 Финансовое состояние поставщика и динамика отношений с покупателем	0,05						
ИТОГО	1,00						
Место поставщика в соответствии с первоначальной оценкой							

Анализ мировой практики взаимодействия компаний-производителей с поставщиками показывает, что при выборе оптимального источника поставок сырья наиболее важными критериями являются не только надежность, качество и себестоимость сырья, но и динамика развития отношений между организациями. Как правило, предпочтение отдается компаниям, с которыми имеется определенный опыт взаимодействия. Даже если вначале показатель по какому-то критерию не удовлетворяет договаривающиеся стороны, многолетние партнеры стараются достичь соглашения по необходимым параметрам и условиям поставки и платежа.

ТЕМА 10. Транспортное страхование в международной торговле

- 1 Особенности международного транспортного страхования.
- 2 Условия договора страхования.
- 3 Договоры: «карго», «каско», страхование гражданской ответственности.
- 4 Обязанности страхователя и страховщика грузов.
- 5 Особенности страхования перевозок на различных видах транспорта.
- 6 Международные организации, занимающиеся вопросами транспортного страхования.

Задача 1. Расчет транспортной составляющей в цене товара

Стоимость груза в пункте отправления равна 20 млн руб. От его реализации планируется получение прибыли в размере 20 % от окончательной цены. Завоз груза на станцию отправления осуществляет поставщик, затрачивая при этом 12 700 руб. Перевозка производится по железной дороге (провозные платежи и другие сборы – 950 тыс. руб.) с перевалкой на речной транспорт, стоимость услуг которого составляет 430 тыс. руб. Вывоз груза из порта назначения на склад покупателя производится автотранспортным предприятием, плата – 15 тыс. руб. за всю партию. Прочие торговые издержки составляют 550 тыс. руб.

Определить:

- 1 Розничную цену товара, транспортную составляющую в ней.
- 2 Распределение транспортных расходов между поставщиком и покупателем при установленных условиях:
 - 1) Франко – станция отправления;
 - 2) Франко – склад покупателя;
 - 3) Франко – порт перевалки.
- 3 Позиции договора страхования перевозимого груза при втором варианте франкировки, если расходы страховой компании составили 1 % от страховой стоимости, страховая премия – 2 % от страховой суммы, величина франшизы равна себестоимости страхования.

Примечания:

Перечень транспортных расходов, включаемых в себестоимость товаров:

- за перевозку грузов, подачу и уборку вагонов, взвешивание грузов;
- за погрузку, выгрузку грузов, экспедиторские услуги;
- стоимость материалов, затраченных на оборудование транспортных средств (щиты, стойки, стеллажи и т. п.);
- за хранение грузов на станции (в пределах нормативных сроков);
- за обслуживание подъездных путей и МНП.

Доля транспортных расходов в конечной цене товара именуется *транспортной составляющей* (T_p) и выражается обычно в процентах:

где $S_{тр}$ – транспортные затраты;
 C_p – цена реализации.

В поставке товара участвуют поставщик и покупатель. Порядок включения ими транспортных расходов в цену товара называется *франкировкой*. Условие «*Франко*» в переводе с итальянского (*franco*) означает «До» и указывает, до какого момента поставщик несет транспортные расходы и, соответственно, включает их в цену товара. Например: «*Франко – склад поставщика*». Такой вариант именуется также «Самовывоз», поскольку поставщик не участвует в дальнейшем движении товара, реализуя его прямо у себя на складе, соответственно, все последующие, в том числе транспортные, расходы несет покупатель. Обратная ситуация обозначается «*Франко – склад покупателя*», т. е. «До склада покупателя» всю транспортировку оплачивает поставщик, естественно, учитывая в цене товара не только понесенные им расходы, но еще и свою прибыль. Обе стороны (в разных долях) последовательно оплачивают перевозку и связанные с ней операции при вариантах «*Франко – станция отправления*» и «*Франко – станция назначения*». Пункт, указанный в условии «*Франко*», фактически является обозначением *места поставки* (купли-продажи) товара, означая для транспортных организаций смену грузовладельца и, как следствие, клиента в отношениях, связанных с доставкой грузов.

Страховой стоимостью называется фактическая стоимость застрахованного интереса (для имущества – его действительная стоимость в месте нахождения в день заключения договора страхования), а *страховой суммой* – та сумма, в которой интерес застрахован. При перевозке грузов, как правило, страховая сумма – фактурная стоимость груза в пункте отправления плюс расходы по фрахту и страхованию, а также ожидаемая прибыль от реализации груза в размере 5 – 10 %. Страховая сумма – размер риска, взятого страховой компанией на свое удержание. Ответственность страховщика по возмещению ущерба не может превышать страховой суммы.

Страховая премия – плата за страхование, которую страхователь обязан уплатить страховщику в порядке и сроки, предусмотренные договором страхования. Страховая защита начинается с момента уплаты страховой премии, если иного не оговорено в договоре страхования.

Франшиза (фр. *franchise* – «льгота, вольность») – сумма не возмещаемой части убытка. Может быть условная и безусловная франшиза. При условной франшизе страховщик освобождается от ответственности за убыток, если его размер не превышает размеры франшизы, и убыток подлежит возмещению полностью, если его размер превышает франшизу. При безусловной франшизе ответственность страховщика определяется размером убытка за минусом франшизы.

В данном случае транспортные расходы по завозу груза на станцию отправления **не включаются** в страховую сумму, т. к. завоз осуществляется самим поставщиком, следовательно, без найма перевозчика (фрахта).

Страхование грузов, в отличие от страхования пассажиров, не является обязательным, в силу чего размеры уплаченных при этом страховых премий **не включаются** ни в себестоимость товара, ни в его цену, а должны оплачиваться из собственных средств (прибыли) страхователя.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Антошкина А. В. Практикум по логистике : учеб. пособие / А. В. Антошкина, Е. М. Вершкова. – Томский политехнический университет. – Томск : Изд-во Томского политехнического университета, 2013. – 130 с.
- 2 Гаджинский А. М. Практикум по логистике / А. М. Гаджинский. – Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2012. – 312 с.
- 3 Евсеева А. А. Международные перевозки : практическое пособие / А. А. Евсеева, Е. В. Сарафанова. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2011. – 413 с.
- 4 Лысенко Н. Е. Логистика транспортно-экспедиционного обслуживания (в примерах и задачах) : учеб. пособие / Н. Е. Лысенко, Т. И. Каширцева. – Москва : МИИТ, 2007. ч. 2. – 63 с.
- 5 Пензина Т. Р. Логистика. Практикум / Т. Р. Пензина. – Владивосток : Изд-во ВГУЭС, 2010. – 47 с.
- 6 Полушин А. А. Транспортная логистика : учеб.-метод. пособие / А. А. Полушин. – Институт экономики и предпринимательства. Нижний Новгород, 2015. – 73 с.
- 7 Саркисов С. В. Логистика и транспортное обеспечение внешнеэкономической деятельности / С. В. Саркисов; Всероссийская академия внешней торговли Минэкономразвития России. – Москва : ВАВТ, 2015. – 217 с.
- 8 Терешкина Т. Р. Практикум по логистике : учеб.-метод. пособие / Т. Р. Терешкина, М. А. Тимофеева. – Санкт-Петербург, 2007. – 92 с.

Студентова Екатерина Александровна

ТРАНСПОРТ
ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЯХ

Методические указания
к выполнению практических и самостоятельных заданий
для студентов направления 38.05.02 «Таможенное дело»
очной формы обучения

Редактор Н. М. Быкова

Библиотечно-издательский центр КГУ.
640020, г. Курган, ул. Советская, 63/4.
Курганский государственный университет.