

МЕЖДУНАРОДНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ В УПРАВЛЕНИИ ПОСТАВКАМИ

А.В.Рябова

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: anuta_monya@mail.ru

Научный руководитель: Калмыкова Е.Ю., канд. эк. наук, доцент

В связи с расширением международной торговли возникает множество вопросов, связанных с условиями поставки товаров в зарубежные страны. Для решения таких задач были созданы специальные общепринятые коммерческие термины Инкотермс, определяющие обязанности экспортеров и импортеров. После анализа особенностей всех правил Инкотермс, а также примеров их неверного использования, были сделаны выводы о том, что данные термины имеют большое влияние на затраты предприятия.

Российские предприятия все более активно вовлекаются в международную деятельность под воздействием факторов международной интернационализации производства, а также процессов, которые происходят внутри страны. В первую очередь, следует отметить тенденцию свободы внешнеэкономической деятельности предприятий, которая дала возможность многим из них выйти на внешний рынок. Кроме того, неразвитость и отставание рыночных отношений в России, низкий платежеспособный спрос населения принуждают предприятия чаще обращать внимание на возможности зарубежных рынков.

Однако, наряду с этим, компаниям приходится сталкиваться с определенными проблемами перевозки грузов за рубежом, поскольку в каждой стране используют свои обозначения для отражения коммерческих условий сделки. В связи с этим, между продавцом и покупателем часто возникают недопонимания, которые, в конце концов, переходят в дополнительные затраты предприятий. Во избежание подобных ситуаций были разработаны специальные международные правила толкования наиболее часто используемых торговых терминов, которые называются Инкотермс (Incoterms).

Инкотермс – это принятые на международном уровне понятия, определяющие обязанности экспортеров и импортеров по отношению к поставкам и передаче ответственности за груз на различных этапах сделки.

Впервые, разработкой Инкотермс занялась Международная торговая палата (ИСС) в 1921 году, а в 1936 году идея воплотилась в жизнь - появились первые шесть правил. [1]

На сегодняшний день существует 11 правил Инкотермс 2010, которые были пересмотрены Международной торговой палатой и вступили в силу 1 января 2011. Они представлены в двух различных группах.

Первая группа включает семь правил Инкотермс 2010, которые могут применяться независимо от выбранного вида транспорта и количества используемых транспортных средств. К числу этих правил относятся EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP и DDP. Они могут использоваться, даже когда нет никакой морской перевозки вообще. Однако важно помнить, что эти правила могут также иметь применение в тех случаях, где судно используется для части перевозки. Для понимания разницы между правилами необходимо рассмотреть основные моменты по каждому термину Инкотермс: когда их следует применять, когда переходит риск, каким образом распределяются расходы между продавцом и покупателем. (см. рис.1)

• EXW (Ex Works / Франко завод) означает, что продавец поставляет товары в распоряжение покупателя в своем помещении (на складе или самом предприятии), не загружая товары на какое-либо транспортное средство. Также продавец не обязан выполнять формальности, необходимые для вывоза, если таковые применяются. Такой вариант является самым предпочтительным для экспорта, поскольку ответственность продавца за товар минимальна.

• FCA (Free Carrier / Франко перевозчик) – это когда продавец так же поставляет товары в распоряжении покупателя в своем помещении, но уже включая в свои обязанности погрузку товаров. В данном случае, продавец может быть ответственен за клиринг товаров для экспорта, к примеру, за заполнение электронной экспортной информации или ЕЕІ. Сторонам настоятельно рекомендуется наиболее чётко определить пункт в поименованном месте поставки, так как риск переходит на покупателя в этом пункте.

• CPT (Carriage Paid to / Перевозка оплачена до) подразумевает, что продавец поставляет товары через транспортную компанию в согласованное место, неся при этом все расходы по перевозке. По сравнению с предыдущими правилами, здесь продавец имеет больше риска, т.к. он передает товар уже в своем помещении и вынужден оплатить транспортировку товара.

• CIP (Carriage and Insurance Paid to / Перевозка и страхование оплачены до) означает то же самое, что и CPT (предыдущее правило), но к обязанностям продавца по заключению договора перевозки и уплате расходов по перевозке добавляется обязанность заключения договора страхования. Такая страховка должна покрывать риск утраты или повреждения товара во время транспортировки.

• DAT (Delivered at Terminal / Поставка на терминале) представляет собой ситуацию, когда продавец несет расходы, риск и ответственность, пока поставленные товары не будут разгружены в месте назначения: причал, склад, двор и т.д.. Продавец несёт все риски, связанные с доставкой товара и его разгрузкой на терминале в поименованном порту или в месте назначения.

• DAP (Delivered at Place / Поставка в месте назначения) используется, если продавец осуществляет поставку, когда товар предоставлен в распоряжение покупателя на прибывшем транспортном средстве, готовым к разгрузке, в согласованном месте назначения. Продавец несет расходы, риск и ответственность за доставку товаров до поименованного места.

DDP (Delivered Duty Paid / Поставка с оплатой пошлин) подразумевает, что продавец несет расходы, риск и ответственность за перевозку товаров в названное место назначения. Он также ответственен за оформление импорта, пошлины и налога. Таким образом, покупатель уже не является «ответственным импортером», он несет ответственность лишь за разгрузку товара. [1,2,3]

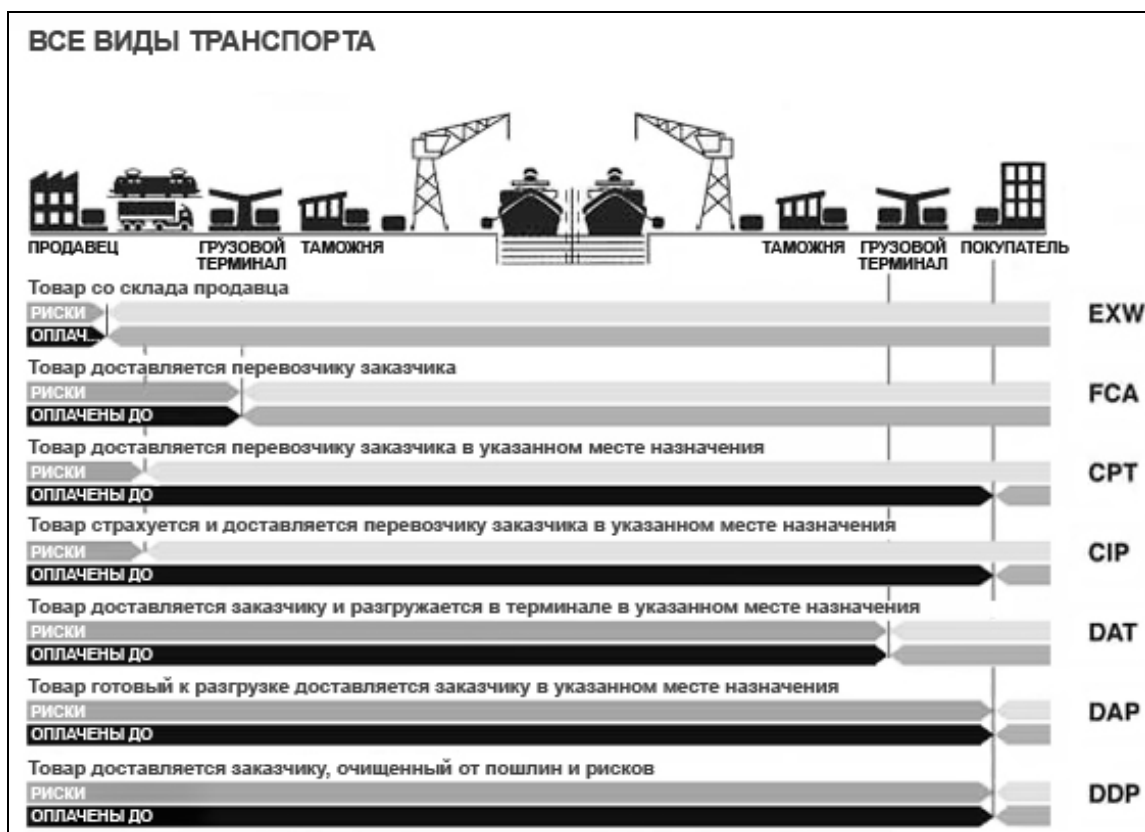


Рис.1. Первая группа терминов Инкотермс

Во второй группе терминов Инкотермс 2010 оба – пункт поставки и место, до которого товар перевозится покупателем, являются портами, и поэтому эти термины именуется «морские и внутренние водные правила». В эту группу входят оставшиеся четыре правила Инкотермс: FAS, FOB, CFR и CIF. (см. рис.2)

- FAS (Free Alongside Ship / Свободно вдоль борта судна) означает, что ответственность продавца по поставке товара заканчивается в тот момент, когда товар размещен вдоль борта номинированного покупателем судна (т.е. на причале или на барже) в согласованном порту отгрузки. С этого момента весь риск утраты или повреждения товара переходит на покупателя, включая также платеж всех транспортных затрат и расходов на страхование.

- FOB (Free on Board / Свободно на борту) применяется в ситуациях, когда обязательства продавца считаются выполненными только после поставки товара на борт судна в поименованном порту. В сравнении с предыдущим правилом, здесь продавец передает риски, связанные с утратами и повреждениями товара, лишь тогда, когда груз находится на борту судна, и с этого момента покупатель несет все расходы.

- CFR (Cost and Freight / Стоимость и фрахт) используется, если продавец поставляет товары на борт судна, передавая в этот момент покупателю риск утраты или повреждения товаров. Причем, в данном случае, продавец обязан заключить договор и оплатить все расходы и фрахт (т.е. плату за перевозку груза), необходимые для доставки товара до назначенного порта.

- CIF (Cost Insurance and Freight / Стоимость, страхование и фрахт) подразумевает то же самое, что и CFR, т.е. риск переходит к покупателю, когда груз

поставлен на борт судно, однако увеличиваются обязательства продавца. Кроме заключения договора и оплаты всех расходов и фрахта, продавец также должен заключить договор страхования, покрывающий риск утраты или повреждения товара во время перевозки. [1,2,3]



Рис. 2. Вторая группа терминов Инкотермс

Представленные выше пояснения не являются частью действующих правил Инкотермс 2010, их целью является помощь пользователю в аккуратном эффективном выборе соответствующего международного торгового термина для конкретной сделки. [1]

Также следует помнить, что сами правила Инкотермс не относятся к договорам на обслуживание, не определяют вытекающие из контракта права или обязанности (за исключением поставки). Они не защищают стороны сделки от их собственного риска или потерь. Инкотермс не являются законом, поэтому не могут указывать на какие-либо данные передачи, транспорта и поставки товаров.

В торговле сырьевыми товарами, в отличие от торговли готовыми изделиями, груз часто несколько раз последовательно продается в период перевозки. Если это имеет место, продавец в середине цепочки «не осуществляет отгрузку» товара, поскольку товар уже отгружен первым продавцом в этой цепочке. Поэтому продавец в середине цепочки выполняет свои обязанности в отношении покупателя, осуществляя не отгрузку товара, а предоставление отгруженного товара. С целью уточнения в соответствующие термины Инкотермс 2010 включена обязанность по «предоставлению отгруженного товара» как альтернатива обязанности по отгрузке товара в соответствующих терминах Инкотермс. [1]

Правила Инкотермс традиционно использовались в договорах продажи на международном рынке, где товары проходят через национальные границы. Однако, в различных областях мира торговые блоки, такие как Европейский союз, сделали формальности границы между разными странами менее значительными. Поэтому формально признается, что правила Инкотермс возможны для применения как к

продаже на международном рынке, так и во внутринациональных договорах купли-продажи. В результате правила Инкотермс 2010 в ряде пунктов чётко подчеркивают, что обязанность по осуществлению экспортно-импортных формальностей имеется только тогда, когда это применимо. [1]

Не смотря на такое обширное применение правил Инкотермс многие предприниматели зачастую допускают ошибки в выборе того или иного термина при заключении сделки с покупателем. Им приходится нести дополнительные затраты, но такие ошибки поправимы: накапливая опыт, компании со временем выбирают наилучшие условия сделки для себя. Однако, иногда предприятия не следят за изменениями правил Инкотермс и продолжают использовать устаревшие правила, в результате чего, также несут дополнительные затраты для своих компаний.

Ярким примером такого правила считается FOB (Свободно на борту) - одно из самых старых правил, которое много лет использовались, несмотря на то, что международная торговля постоянно развивалась, и Международная торговая палата прогрессивно изменила свои регулирующие положения. Тем не менее, компании продолжали применять теперь устаревшие Инкотермс при использовании определенных видов транспорта или типов товаров.

С одной стороны, эти пользователи могут быть правы, но они не знают о том, что могло потенциально произойти. На самом деле, международная торговля обусловлена выгодными отношениями обеих сторон: покупатель хочет купить, а продавец хочет продать. Но если работа идет не так, как надо, затраты неудачного договора и неправильного выбора Инкотермс могут возрасти к большим высотам. Не только это, но и хороший выбор Инкотермс предоставляет повышенную эффективность, более низкую цену и лучшее управление рисками работы.

Одной из причин такого выбора могут быть пробелы знаний. В наше время пособия по международной торговле, и в частности по использованию правил Инкотермс, не являются грандиозными. Большинство частных лиц, которые работают в крупных компаниях, ведущих активную деятельность на зарубежных рынках, получают их знание через опыт и ежедневную практику. Сегодня еще встречаются компании и преподаватели, говорящие такие вещи, как “Для продажи всегда используем FOB, для покупки всегда используем CIF”. Для компаний также свойственно прилагать усилия, чтобы сократить производственные затраты по мере возможности, но впоследствии игнорировать важные аспекты и создавать огромные затраты в логистических транспортных процессах. Очевидно, что знание может помочь нам проводить операции лучше и сокращать затраты и риски.

В случае с FOB для сокращения затрат продавцу необходимо взять на себя ответственность за расходы, связанные с управлением товарами в порту отправления. В зависимости от страны, эти расходы могут называться по-другому, например ТНС (услуги, по погрузке и выгрузке контейнера с борта судна на контейнерный терминал). По правилу FOB покупатель берет на себя ответственность за груз, во многих случаях это включает и погрузку товара. Однако эти операции уже включены в ТНС, которые оплачивается поставщиком. В результате, за одни и те же операции платится дважды: один раз покупателем и один раз продавцом. Это уже дополнительные потери.

Помимо этого, неправильное использование правил Инкотермс будет нести большую сумму рисков в международной сделке. Так, в начале сделки продавец принимает риск грабежа, риск нарушения договора, риск таких затрат, как стои-

мость пребывания контейнера в выходном портовом терминале при задержке судна и т.д.

Если подсчитать все потенциальные затраты, которые может понести продавец при неправильном выборе Инкотермс, то окажется, что такие сделки совсем не выгодные для компании. В будущем, эти издержки могут сильно повлиять на цену товара, спрос на продукцию уменьшится, и предприятие начнет нести убытки, хотя первоначально выход на зарубежные рынки казался очень перспективным.

Исходя из приведенных выше аспектов, можно сделать вывод, что предприятиям не стоит опираться на устоявшиеся принципы использования правил Инкотермс. Главную роль играет именно профессионализм, это главная причина, почему стоит правильно применять Инкотермс в целом. Это означает, что для того, чтобы быть профессионалом Международной торговли, необходимо использовать такие инструменты в достигаемости должным образом.

Список использованной литературы.

1. Инкотермс 2010 [Электронный ресурс] // Международная торговая палата ICC. Мировая бизнес-организация. 2011. URL: <http://incoterms.iccwbo.ru/pravila-incoterms-inkoterms> (дата обращения 21.10.2014 г.)

2. Нормативные документы. Инкотермс 2010 [Электронный ресурс] // Express-Interfracht RUS. Rail Cargo Austria Group. 2011. URL: http://www.sp-express.ru/laws/laws_1.html (дата обращения 19.10.2014 г.)

3. Инкотермс 2010 [Электронный ресурс] // Информационно-аналитический портал «Тамогня.ру». 2011. URL: http://www.tamognia.ru/incoterms_2010/ (дата обращения 19.10.2014 г.)

ИМИДЖ ДЕЛОВОГО ЧЕЛОВЕКА

Д.Д. Саврасова

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: daryasavrasova@yandex.ru

Научный руководитель: Карпова А.Ю., канд. соц. наук, доцент

Первыми, кто начал работать над созданием имиджа, стали американские экономисты, которые занимались предпринимательством. Стэнли Болдуин – американский экономист, который в 1960 году ввел в деловой оборот понятие «имидж», а также обосновал его важность для процветания бизнеса [1].

Однако еще в средневековье мыслитель Никколо Макиавелли доказал полезность имиджа для политики [2]. В особенности, он указал, что государственное лицо должно иметь соответствующую маску, которую в то время называли личиной.

В настоящее время спрос на имидж заметно возрастает и, в следствие этого, зарождается новая профессия – имиджмейкер – специалист по созданию личного имиджа человека, а также имиджа политических и деловых структур (общественной организации, политической партии). Проблемами технологии реализации имиджа и имиджем в целом занимается прикладная наука имиджелогия (термин введен в 1990 году), целью которой является научное обоснование создания модели достойного