

Министерство образования и науки Российской Федерации  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего профессионального образования  
«Южно-Уральский государственный университет»  
(национальный исследовательский университет)  
Высшая школа экономики и управления  
Кафедра «Логистика и экономика торговли»

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ  
Заведующий кафедрой

\_\_\_\_\_ А.Б. Левина  
\_\_\_\_\_ июня 2018 г.

Формирование логистической системы предприятия на рынке потребительских  
товаров

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА  
К ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ  
ЮУрГУ–38.03.06.456.ПЗ ВКР

Руководитель работы  
к.т.н., доцент

\_\_\_\_\_ А.И. Демченко  
\_\_\_\_\_ июня 2018 г.

Автор работы  
студент группы ЭУ–444

\_\_\_\_\_ Хуан Цзюньда  
\_\_\_\_\_ июня 2018 г.

Нормоконтроль  
к.п.н. доцент

\_\_\_\_\_ Ж.А. Зеленская  
\_\_\_\_\_ июня 2018 г.

Челябинск 2018

## АННОТАЦИЯ

Хуан Цзюнь Да. Формирование логистической системы предприятия на рынке потребительских товаров. – Челябинск: ЮУрГУ, ЭУ–444, 96 с., 25 табл., библиогр. список – 32 наим.

Внедрение логистических подходов в управлении товародвижением приобрело большую актуальность на современном этапе развития российской экономики. Это связано с интенсификацией и расширением товарно-денежных отношений, с динамичным увеличением горизонтальных хозяйственных связей между предприятиями и организациями сопряженных отраслей.

Объект исследования: торговое предприятия Michelle Fur (КНР).

Предмет: формирование каналов распределения при поставке потребительских товаров.

Цель данной работы: анализ и совершенствование каналов поставки товаров из КНР в Россию.

Для достижения цели в работе проведен анализ коммерческой деятельности по поставке товаров из Китая, рассмотрена роль транспорта в коммерческой деятельности, проведен анализ организации транспортировки на примере деятельности предприятия Michelle Fur, обоснован выбор способа транспортировки товаров из Шанхая в Москву с точки зрения транзитного времени и стоимости перевозки.

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ .....	5
1 СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА РЫНКЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ТОВАРОВ.....	7
1.1 Сущность и задачи распределительной логистики.....	8
1.2 Формирование каналов распределения товаров. Участие посредников в сети распределения.....	13
1.3 Особенности организации сбыта на отечественных и зарубежных предприятиях.....	29
2. ХАРАКТЕРИСТИКА И АНАЛИЗ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	35
2.1 Обзор рынка Китая и России.....	35
2.2 Организация поставок товаров из Китая различными видами транспорта.....	46
2.3 Описание предприятия.....	57
2.4 Организация перевозок компанией Michelle Fur.....	60
3. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ПРЕДЛОЖЕННЫХ МЕРОПРИЯТИЙ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	68
3.1 Обоснование неэффективности существующей технологии мультимодальной перевозки из Китая в Россию через Владивосток.....	68
3.2 Расчет стоимости доставки контейнера из Китая в Россию мультимодальным способом транспортировки различными маршрутами.....	76
3.2.1 Международный маршрут №1 «Шанхай- Котка- Москва».....	78
3.2.1 Международный маршрут №2 «Шанхай – Санкт-Петербург- Москва».....	84
3.3 Выбор наиболее оптимального маршрута мультимодальной перевозки и его обоснование.....	93
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	96
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	99

## ВВЕДЕНИЕ

Организация хозяйственных связей является один из первых этапов розничной торговой деятельности любого предприятия торговли. Чтобы сформировать представительный ассортимент обеспечить торговлю продукцией в необходимом объеме и ассортименте, нужно определить круг поставщиков, выбор которых связан с учетом влияния множества факторов, таких как концентрация производства, территориальное размещение, производственный ассортимент и т.п.

Формирование оптимальных и взаимовыгодных отношений с поставщиками предполагает хорошее знание нормативно-правовой базы в области хозяйственных связей, изучение проблем как производства, так и сбыта продукции, владение информацией о тенденциях развития района деятельности предприятия.

Следует отметить, что в современных условиях лишь немногие торговые предприятия комплексно оценивают все факторы коммерческой деятельности и часто находятся в подчиненном положении по отношению к предприятиям-поставщикам, будучи не в состоянии повлиять на условия договоров. В связи с этим тема исследования актуальна и своевременна.

Объект исследования: торговое предприятия Michelle Fur (КНР).

Предмет: формирование каналов распределения при поставке потребительских товаров.

Цель данной работы: анализ и совершенствование каналов поставки товаров из КНР в Россию.

Для достижения цели данной работы, были выделены следующие задачи.

1. Провести анализ коммерческой деятельности по поставке товаров из Китая.
2. Рассмотреть роль транспорта в коммерческой деятельности.
3. Провести анализ организации транспортировки в коммерческой деятельности предприятия Michelle Fur.
4. Провести обоснование выбора способа транспортировки товаров.

Методологической основой выполнения работы являются научные труды, монографии зарубежных и отечественных авторов, материалы периодической печати по рассмотренной проблеме. Тема организации хозяйственных связей в торговле в рамках каналов распределения получила широкое освещение в учебной и научной литературе (работы Виноградовой С.Н, Осиповой Л.В, Панкратовой Т.С., Половцевой Ф.П и др.), а также в периодических изданиях.

Информационной базой исследования является бухгалтерская, статистическая и оперативная отчетность организации. При исследовании используются методы анализа и сравнения.

# 1 СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА РЫНКАХ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ТОВАРОВ

## 1.1 Сущность и задачи распределительной логистики

Слово логистика в современных европейских языках используется в основном в следующих двух значениях: 1) математическая логика; 2) техника и технология транспортно-складских работ в военной и / или гражданской области.

В советский период термин логистика впервые употребляется в англо-русском военном словаре 1956 года: logistic – тыл и снабжение, материально-техническое обеспечение, работа тыла; планирование, организация и осуществление материально-технического обеспечения; logistic – относящийся к работе служб тыла.

В 1980-е гг. в русском языке расширилось значение этого слова, из научного термина оно стало общелитературным. С начала 1990 г.г. в России (как в Западной Европе и США) этот термин стал использоваться не только в специальной литературе, но и в средствах массовой информации для обозначения нового направления в науке – теории и практики управления материальными и соответствующими информационными потоками, т.е. всего комплекса вопросов, связанных с процессами обращения сырья, материалов и готовой продукции, доведением их от поставщика до завода-изготовителя и от него до конечного потребителя в соответствии с его требованиями и интересами.

На сегодняшний день наиболее известны следующие определения логистики:

Логистика – это планирование, реализация и контроль технологически и экономически эффективных процессов перемещения и складирования грузов, материалов, полуфабрикатов и готовой продукции, а также передача соответствующей информации от места производства до места потребления в соответствии с интересами потребителей (Американский совет по проблемам менеджмента).

Логистика – это управление и координация в рамках цепи снабжение – производство - сбыт, включая выбор поставщика, организацию материального обеспечения производства, размещение запасов и доведение готовой продукции

до потребителей по каналам распределения (Британский институт проблем организации закупочной деятельности).

Логистика — наука о планировании, контроле и управлении транспортированием, складированием и другими материальными и нематериальными операциями, совершаемыми в процессе доведения сырья и материалов до промышленных предприятий; внутривозводской переработки сырья, материалов, полуфабрикатов; доведения готовой продукции до потребителя в соответствии с его требованиями, а также передачи, обработки и хранения соответствующей информации.

Основной целью логистики является обеспечение получения (доставки) продукции (товара) потребителю в нужное время и место при минимально возможных совокупных затратах трудовых, материальных и финансовых ресурсов.

По масштабам разрабатываемой проблемы логистика делится на :

1. Макрологистику – изучающую процессы, протекающие на региональном, межрегиональном, общенациональном и межгосударственном уровне.

2. Микрологистику - занимающуюся комплексом вопросов по управлению материальными, информационными и другими потоками, основываясь на интересах отдельного предприятия или корпоративной группы предприятий, объединенных общими целями по оптимизации хозяйственных связей.

Помимо критерия масштабности разрабатываемых проблем для структуризации логистики используют деление по характеру зон управления:

1. Внешняя логистика – занимается вопросами по регулированию потоковых процессов, выходящих за рамки деятельности, но находящимися в сфере влияния субъекта хозяйствования.

2. Внутренняя логистика – направлена на координацию и совершенствование хозяйственной деятельности, связанной с управлением потоковыми процессами в пределах предприятия или корпоративной группы предприятий.

По принципу хозяйственной деятельности выделяют следующие виды логистики:

- Заготовительная (снабжение) – решает вопросы связанные с материально – техническим обеспечением предприятия и подготовки продукции к производственному применению;

- Производственная – решает вопросы связанные с организацией и управлением перемещением материальных потоков (от сырья до готовой продукции) непосредственно в процессе производства.

- Распределительная (маркетинговая, сбытовая) – решает вопросы связанные с реализацией продукции, включая ее доставку «точно во время» от «двери» производителя до «двери» покупателя и послепродажное обслуживание.

- Транспортная – решает вопросы связанные с транспортировкой материальных ресурсов до потребителей.

Ключевой логистический подход к управлению организационными системами заключается в тщательном и эффективном планировании материальных потоков в организации. Планирование материальных потоков имеет своей конечной целью грамотное и экономически целесообразное распределение всех имеющихся в распоряжении организации ресурсов (составляющих основу материального потока). Таким образом, применение логистического подхода к управлению в целом призвано способствовать повышению эффективности использования имеющихся у организации ресурсов, что делает актуальным данное исследование.

Поставка материалов, сырья, готовой продукции точно в срок оказывает благоприятное влияние на функционирование всей экономической системы, позволяет существенно сократить материальные запасы и затраты по их формированию и содержанию, общие издержки производства и обращения. Логистика, как и маркетинг, исходит из интересов потребителя.

Следует отметить, что создаваемые логистические системы конкретизируются в условиях конкретных организаций. В зависимости от отрасли функционирования, специфики бизнеса, подходов к организации производственно-распределительного процесса, логистические системы будут отличаться функционалом, первоочередными задачами (но не конечной целью). Соответственно, в каждом конкретном случае логистические системы организаций будут по-своему уникальны, несмотря на наличие единой ключевой



цели их создания и совершенствования.

Большое внимание в практике следует уделять уровню логистического сервиса при обслуживании клиентов - потребителей материального потока предприятия. В качестве потребителей материального потока могут выступать оптовые и розничные предприятия. В некоторых случаях в качестве потребителей материального потока выступают конечные потребители (доставка мебели и бытовой техники на дом, производство и установка пластиковых окон и встроенных шкафов), и это направление в условиях усиления конкуренции становится особенно актуальным.

Основная цель логистической системы распределения – доставить товар в нужное место и в нужное время. В отличие от маркетинга, который занимается выявлением и стимулированием спроса, логистика призвана удовлетворять сформированный маркетингом спрос с минимальными затратами. Очевидно, что в решении задачи организации каналов распределения логистика играет главную роль.

Канал распределения – это совокупность организаций или отдельных лиц, которые принимают на себя или помогают передать другому право собственности на конкретный товар или услугу на пути от производителя к потребителю.

Использование каналов распределения приносит производителям определенные выгоды:

- экономию финансовых средств на распространение продукции;
- возможность вложения сэкономленных средств в основное производство;
- продажу продукции более эффективным способом;
- высокую эффективность обеспечения широкой доступности товара и доведения его до целевых рынков;
- сокращение объема работ по распределению продукции.

Основными функциями логистики распределения являются:

- 1) определение покупательского спроса и организация его удовлетворения;
- 2) установление хозяйственных связей по поставкам товаров, оказанию услуг потребителям;
- 3) построение организационной структуры распределительных каналов;

4) накопление, сортировка и размещение запасов готовой продукции;  
5) транспортировка готовой продукции, возвратной тары;  
6) консолидация и рассредоточение товаров;  
7) выбор рациональных форм товародвижения и организация торговли;  
8) поддержание стандартов качества готовой продукции и логистического сервиса;

9) мониторинг и информационная поддержка распределения.

Эти функции можно разукрупнить по следующим блокам:

- функции обмена,
- физического распределения;
- поддерживающие.

Состав задач распределительной логистики делится на два уровня — задачи внутренней и внешней распределительной логистики:

1) организации получения и обработки заказа;  
2) планированию процесса реализации;  
3) выбору вида упаковки, принятию решения о комплектации, а также организации выполнения других операций, непосредственно предшествующих отгрузке;

- 4) организации отгрузки продукции;
- 5) организации доставки и контролю за транспортировкой;
- 6) организации послереализационного обслуживания.

К задачам внешней распределительной логистике относят:

1) выбор архитектуры канала распределения;  
2) организацию работы с участниками канала распределения (торговыми посредниками);

3) выбор стратегии распределения готовой продукции;

4) выбор стратегии ценообразования;

5) организацию мероприятий по продвижению продукции предприятия на рынок;

6) контроль за состоянием рынка продукции предприятия и анализ позиции предприятий целевых сегментах;

7) работу с клиентами и организаций послепродажного обслуживания.

## 1.2 Формирование каналов распределения товаров. Участие посредников в сети распределения

На процесс товародвижения влияют следующие торговые факторы :

- размеры, специализация и размещение предприятий торговой;
- степень сложности ассортимента товаров и их свойства;
- уровень организации товароснабжения розничной торговой сети.

Одним из требований к рациональной организации товародвижения является обеспечение кратчайших путей движения товаров. С учётом форм и звенности формируются каналы товародвижения, выбор которых определяет рациональный и кратчайший путь движения товаров.

Под каналом товародвижения понимаются уровни товародвижения, через которые проходит товар при движении от производителя потребителю.

Уровень товародвижения - любой торговый посредник, участвующий в перепродаже товара в данном канале.

Каналы товародвижения выполняют различные функции. Они обеспечивают информация о характеристиках и нуждах потребителей, существующих и новых товарах, устанавливают контакты с потенциальными покупателями, влияют на решения по ценообразованию, изыскивают и используют финансовые средства на покрытие затрат на продвижение товаров.

Выбор канала зависит от:

- характеристик товара (на каком рынке продается, какое поведение типично для его покупателей, какие услуги требуются при продаже и т.п.)
- масштаба производства продукции, от ее конкурентоспособности, текущей и перспективной политики фирмы, устойчивости ее положения;
- характеристик самих каналов сбыта (величина торговых расходов, степень охвата торговой сети, предполагаемый объем и зона сбыта, финансовое положение и технический уровень торгового посредника ).

Прямые каналы товародвижения предполагают перемещение товаров и услуг непосредственно от производителя к потребителю, минуя независимых посредников, т.е. прямо в магазины. Такая система позволяет контролировать весь процесс, обеспечивает тесный контакт с потребителем, а, следовательно, более полную информацию о его вкусах и привычках, но требует разветвленной системы управления и больших затрат.

Косвенные каналы товародвижения связаны с использованием независимых посредников, к которым товар перемещается от производителя, и которые затем реализуют его потребителям. На нижеследующей схеме приведены наиболее часто встречающиеся варианты каналов товародвижения.

В основу рациональной организации процесса товародвижения должно быть положено соблюдение следующих основных принципов:

- применение кратчайших путей движения товаров;
- установление оптимальной формы и звенности движения товаров с широким применением централизованной доставки товаров в розничную торговую сеть, выбор рациональных транспортных средств эффективное их использование
- широкое применение тары-оборудования и средств механизации погрузочно-разгрузочных и складских работ;
- постоянное совершенствование цели товародвижения с соблюдением названных выше основных принципов позволят обеспечить высокую эффективность всего процесса товародвижения.

При проектировании логистических систем в организации необходимо обеспечение следующих целевых функций и задач:

- установление перспективных целей и задач логистического менеджмента;
- согласование логистической маркетинговой и производственной стратегии организации;
- разделение полномочий по управлению материальными и связанными с ними информационными и финансовыми потоками [25, с. 420];
- согласование интересов поставщиков материальных ресурсов, торговых, транспортных и других логистических посредников, функционирующих в логистической системе организации, а также устранение возникающих

конфликтов;

- формулирование целей и ограничений по управлению запасами в логистической фирменной сети (при управлении закупками, производством, распределением);
- определение уровня инвестиций в систему контроля и управления запасами (информационную систему, складское хозяйство);
- разработка стратегического логистического плана и согласование его с производственным расписанием;
- установление политики управления персоналом логистического менеджмента, программ обучения и повышения квалификации персонала;
- пересмотр стратегии управления запасами, складирования в соответствии с изменениями в маркетинговой и производственной продуктовых стратегиях организации;
- определение направлений оптимизации и снижения тотальных логистических издержек [30, с. 65].

Проектирование логистических систем сильно зависит от отраслевой специализации предприятия. Предприятие розничной торговли – это торговое предприятие, осуществляющее куплю-продажу товаров, выполнение работ и оказание услуг покупателям для их личного, семейного или дальнейшего использования.

Основные функции торговых предприятий следующие:

- изучение покупательского спроса на товары;
- составление заявок на завоз товаров;
- формирование ассортимента товаров;
- реклама товаров и услуг.

К основным технологическим операциям относят:

- прием поступивших в магазин товаров по количеству и качеству;
- обеспечение хранения товаров;
- выполнение операций, связанных с производственной доработкой товаров (упаковка, фасовка и др.);

- внутримagaзинное перемещение, размещение и выкладка товаров в торговом зале;
- продажу товаров (предложение товаров и оказание помощи в их выборе, выполнение расчетных операций) [36, с. 300].

Кроме того, магазины выполняют функции, связанные с оказанием покупателям дополнительных услуг (предварительный прием заказов на товары, доставка купленных в магазине товаров на дом покупателя и т. д.).

Объем и характер выполняемых магазином функций будут зависеть от его типа и размера, хозяйственной самостоятельности, технической оснащенности, места расположения и других факторов. Например, магазин, обладающий полной хозяйственной самостоятельностью, кроме перечисленных выше функций товаров и расчетами за них, осуществляет управление и обслуживание подчиненных ему торговых единиц. Здесь, как правило, больше возможностей для оказания широкого круга дополнительных услуг [7, с. 108].

Логистический процесс торгового предприятия весьма сложен, он требует полной согласованности функций снабжения запасами, переработки приобретенных запасов товаров и физического распределения заказов – доведения их до потребителя. Логистика для торгового предприятия охватывает практически все основные функциональные области, рассматриваемые на микроуровне. Поэтому логистический процесс торгового предприятия включает в себя:

- снабжение запасами;
- контроль за поставками;
- разгрузку и приемку грузов;
- внутри складскую транспортировку и перевалку грузов;
- складирование и хранение грузов;
- комплектацию (комиссионирование) заказов клиентов и отгрузку;
- транспортировку и экспедицию заказов;
- сбор и доставку порожних товароносителей;
- контроль за выполнением заказов;
- информационное обслуживание склада;

– обеспечение обслуживания клиентов (оказание услуг) [22].

Функционирование всех составляющих логистического процесса должно рассматриваться во взаимосвязи и взаимозависимости. Такой подход позволяет не только четко координировать деятельность всех служб торгового предприятия. Условно весь процесс можно разделить на три части:

1. Операции, направленные на координацию деятельности службы закупок.

Координация деятельности службы закупок осуществляется в ходе операций по снабжению запасами, и посредством контроля над ведением поставок. Основная задача снабжения запасами заключается, в обеспечении склада товаром в соответствии с возможностями его переработки на данный период при полном удовлетворении заказов потребителей. Поэтому определение потребности в закупке запасов должно вестись в полной согласованности со службой продаж и с учетом имеющейся мощности склада торгового предприятия торгового предприятия.

2. Операции, непосредственно связанные с переработкой груза и его документацией.

3. Операции, направленные на координацию службы продаж. Учет и контроль над поступлением запасов и отправкой заказов позволяет обеспечить ритмичность переработки грузопотоков, максимальное использование имеющегося объема склада и необходимые условия хранения, а также сократить сроки хранения запасов и тем самым увеличить оборот склада [4].

Рассмотрим и охарактеризуем основные элементы логистического процесса торгового предприятия:

1. Снабжением торгового предприятия называется комплекс мероприятий, направленный на доведение товаров от источников снабжения до розничных точек сбыта продукции. Снабжение представляет собой сложную систему, на решение вопросов которой оказывают влияние многие факторы. К их числу относятся такие, как расположение предприятий розничной торговли и источников товаров (производственные предприятия, оптовые склады и тд.), размер торгового предприятия и его формат, и наличие в точке торговли различного оборудования для подъема, перевозки продукции) и другое [3].

При организации снабжения розничного предприятия необходимо выбрать тип снабжения. Оно может осуществляться централизованным методом, при котором процесс снабжения организует поставщик, а работники предприятия строго выполняют свои функции, не отвлекаясь от работы на прием товара, разгрузку и прочее. Поставщик наиболее рационально использует транспортные средства, погрузочно-разгрузочные установки, в свою очередь, это обеспечивает минимизацию издержек на поставку продукции.

Благодаря рационализации снабжения, в точках торговли обеспечивается поддержание уровня запасов, стабильный, полный ассортимент продукции, а также обеспечение товарной точки востребованными продуктами. Рационализация помогает предприятию повысить финансово-экономические показатели.

Снабжение предприятия должно осуществляться по плановым графикам, то есть планомерно. Завоз должен осуществляться с одинаковыми промежутками - ритмично, что позволяет ускорить оборачиваемость и создать необходимые запасы; ритмичность снабжения должна зависеть от спроса на продукцию, а называется этот принцип оперативностью. Так же при организации снабжения необходимо решить вопрос минимизации затрат рабочей силы, финансовых вложений. Для этого нужно правильно выбрать формы и методы снабжения [13, с.918].

2. Разгрузка и приемка грузов. При осуществлении этих операций необходимо ориентироваться на условия поставки заключенного договора. Соответственно на складе подготавливаются места разгрузки под указанное транспортное средство (трейлер, фура, контейнер) и необходимое погрузочно-разгрузочное оборудование. Специальное оснащение мест разгрузки и правильный выбор погрузочно-разгрузочного оборудования позволяют эффективно проводить разгрузку (в кратчайшие сроки, с минимальными потерями груза), в связи, с чем сокращаются простои транспортных средств, а, следовательно, и снижаются издержки обращения. Проводимые на данном этапе операции включают:

- разгрузку транспортных средств;
- контроль документального и физического соответствия заказов поставки;



- документальное оформление прибывшего груза через информационную систему;
- формирование складской грузовой единицы.

3. Внутри складская транспортировка. Она предполагает перемещение груза между различными зонами склада: с разгрузочной рампы в зону приемки, оттуда – в зону хранения, комплектации и на погрузочную рампу. Эта операция выполняется с помощью подъемно-транспортных машин и механизмов.

Транспортировка грузов внутри склада должна осуществляться при минимальной протяженности во времени и пространстве по сквозным «прямоточным» маршрутам, что позволит избежать повторного возвращения в любую из складских зон и неэффективного выполнения операций. Число перевалок с одного вида оборудования на другое должно быть минимальным.

4. Складирование и хранение. Процесс - складирования заключается в размещении груза и его укладке на хранение. Основным принципом рационального складирования – максимально эффективное использование объема зоны хранения. Условием реализации данного принципа является оптимальный выбор системы складирования, и, в первую очередь, складского оборудования, которое должно отвечать специфическим особенностям груза и обеспечивать максимальное использование высоты и площади склада [32, с. 575].

Для упорядоченного хранения груза и экономичного его размещения используют систему адресного хранения по принципу твердого (фиксированного) или свободного (груз размещается на любом свободном месте) выбора места складирования.

Процесс - складирования и хранения включает:

- закладку груза на хранение;
- хранение груза и обеспечение соответствующих для этого условий;
- контроль над наличием запасов на складе, осуществляемый через информационную систему.

5. Комплектация заказов и отгрузка. Процесс комплектации сводится к подготовке товара в соответствии с заказами потребителей. Комплектация заказов и отгрузка заказов включают:

- получение заказа клиента (отборочный лист);
- отбор товара каждого наименования по заказу клиента;
- комплектацию отобранного товара для конкретного клиента в соответствии с его заказом;
- подготовку товара к отправке (укладывание в тару или на товароноситель);
- документальное оформление подготовленного заказа и контроль за подготовкой заказа;
- объединение заказов клиентов в партию отправки и оформление транспортных накладных;
- отгрузку грузов в транспортное средство.

Комплектация заказов клиентов проводится в зоне комплектации. Подготовка и оформление документации осуществляется через информационную систему. При этом адресная система хранения позволяет указывать в отборочном листе место отбираемого товара, что значительно сокращает время отборки и помогает отслеживать отпуск товара со склада. При комплектации отправки благодаря информационной системе облегчается выполнение функции объединения грузов в наиболее экономичную партию отгрузки, позволяющую максимально использовать транспортное средство. При этом выбирается также оптимальный маршрут доставки заказов [35, с. 620].

6. Транспортировка и экспедиция заказов могут осуществляться как складом, так и самим заказчиком. Последний вариант оправдывает себя лишь в том случае, когда заказ осуществляется партиями, равными вместимости транспортного средства, и при этом запасы потребителя не увеличиваются сверх установленного норматива. Однако, наиболее распространена и экономически оправдана централизованная доставка заказов складом, в рамках которой достигается значительное сокращение транспортных расходов и появляется реальная возможность осуществлять поставки мелкими и более частыми партиями, что приводит к сокращению ненужных страховых запасов у потребителя.

7. Сбор и доставка порожних товароносителей играют существенную роль в статье расходов. Товароносители (поддоны, контейнеры, тара-оборудование) при внутригородских перевозках чаще всего бывают многооборотные, а потому

требуют их возврата отправителю. Эффективный обмен товароносителей возможен лишь в тех случаях, когда достоверно определено их оптимальное количество и при этом четко выполняется график обмена ими с потребителями.

8. Сбытовая логистика — это комплекс взаимосвязанных функций, реализуемых в процессе распределения вещественного, и сопутствующих ему (информационного, денежного и сервисного), потоков между разными потребителями. Сбытовая логистика называется также распределительной логистикой, маркетинговой логистикой. Основной целью сбытовой логистики является обеспечение доставки нужных товаров в нужное место, в нужное время с оптимальными затратами.

Задачи сбытовой логистики:

- доставить потребителю продукцию своевременно;
- доставить потребителю продукцию в нужном количестве;
- доставить потребителю продукцию без ущерба для её качества;
- доставить потребителю продукцию с минимальными затратами.

Сбытовая логистика планирует и обеспечивает доставку продукции от производителя к потребителям, то есть осуществляет:

- постоянное изучение потребительского спроса;
- изучение товаров, создаваемых конкурентами;
- сбор полной информации о товарах собственного производства;
- поиск реальных и потенциальных заказчиков, создание, поддержание и развитие связей с ними;
- выдвижение предложений о путях приспособления собственного производства к нуждам потребителей в целях их максимального удовлетворения;
- отбор каналов сбыта продукции, посредников;
- организацию поставок и их контроль;
- участие в формировании стратегии и тактики предприятия при планировании производства и затрат.

Сбытовая логистика ищет пути и средства оптимизации каналов сбыта. Существование же многочисленных способов организации сбыта позволяет

наиболее полно использовать потенциал логистики. Ключевыми понятиями в сбытовой логистике являются распределительный канал и логистическая сбытовая цепь.

Распределительный канал – это частично упорядоченное множество субъектов, осуществляющих доведение материального потока от источника генерации (производителя) до места назначения (потребителя). Множество, о котором идет речь, является частично упорядоченным до тех пор, пока не определяются конкретные участники (субъекты) и звенья (пункты трансформации) процесса продвижения материального потока от производителя к потребителю. Когда это происходит, логистический канал принимает вид логистической цепи. Таким образом, логистическая сбытовая цепь – это упорядоченное (оптимизированное) множество субъектов, осуществляющих доведение материального потока от источника генерации (производителя) до места назначения (потребителя) [11, с. 168].

9. Информационное обслуживание предполагает управление информационными потоками и является связующим стержнем функционирования всех служб торгового предприятия. В зависимости от технической оснащенности, управление информационными потоками, может быть, как самостоятельной системой (на механизированных складах), так и составной подсистемой общей автоматизированной системы управления материальными и информационными потоками (на автоматизированных складах). При этом информационное обслуживание охватывает:

- обработку входящей документации;
- предложения по заказам поставщиков;
- оформление заказов поставщиков;
- управление приемом и отправкой;
- контролирование наличности на складе;
- прием заказов потребителей;
- оформление документации отправки;
- диспетчерскую помощь, включая оптимальный выбор партий отгрузки и маршруты доставки;

- обработку счетов клиентов;
- обмен информацией с оперативным персоналом и верхним иерархическим уровнем;
- различную статистическую информацию [29, с. 103–106].

При проектировании логистических систем в соответствии с методологией системного подхода и системного анализа придерживаются следующих этапов:

1) выявление проблем с помощью оценки текущих технико-экономических возможностей: на этапе формулирования проблемы осуществляются описание и анализ проблемной ситуации, проводится анализ внешней среды и внутренней среды, в том числе логистической;

2) постановка целей: по итогам выполнения первого этапа формулируются цели проектируемой логистической системы с учётом конъюнктуры производства товаров (услуг) и рынка потребления;

3) формулирование ограничений: для проектируемой логистической системы важно сформулировать ограничения (ресурсные, временные и функциональные);

4) выработка критериев оценки результатов: для того чтобы чётко сформулировать проектное задание, необходимо выработать критерии оценки результатов как проектирования, так и функционирования проектируемой логистической системы. Такими критериями, например, в отношении сервисных возможностей системы могут быть продолжительность и равномерность цикла исполнения заказа, в отношении обслуживания потребителей – доступность, сервисные возможности и качество предлагаемых услуг, эффективность использования оборудования, и др.

5) определение методов проектирования: на данном этапе происходит выбор из трёх основных классов методов проектирования логистических систем: аналитические, имитационные (моделирование) и оптимизационные, базирующиеся на системном подходе и использующие методологию системного анализа.

– аналитические методы для оценки альтернативных ситуаций используют стандартные методы вычислений. Более широко методы этой группы применяются для оценки и анализа существующей логистической системы.

– методы экономико-математического и имитационного моделирования – это инструмент оценки логистических альтернатив, который особенно эффективен при значительной неопределённости и использовании компьютерной техники;

– оптимизационные методы опираются на линейное программирование для оценки альтернатив и выбора наилучшего варианта. Эти методы используются не так широко, как методы моделирования. В практике проектирования логистических систем чаще всего они применяются для оптимального размещения логистических мощностей и определения оптимального числа и месторасположения распределительных центров [26, с. 527].

б) разработка проекта: на данном этапе, исходя из предшествующих, разрабатывается проект логистической системы. При его разработке следует учитывать, что проектируемая логистическая система должна отвечать определённым требованиям, важнейшими из которых являются системные требования:

– наличие четкой цели функционирования;

– целостность состава элементов, обеспечивающих достижение заданной цели;

– организация развития системы по программе, которая устанавливает порядок взаимодействия элементов системы по определённым правилам, обеспечивающим уменьшение сложности и повышение устойчивости функционирования логистической системы в заданном диапазоне эффективности;

– обязательное соответствие между заданными целевыми функциями, элементным составом и организационными формами построения управляющей и управляемой частей системы.

Кроме того, проектируемая логистическая система должна отвечать требованиям гибкости, адаптивности, обеспечения минимума общих логистических затрат, эффективности и результативности.

7) внедрение и реализация;

8) определение путей дальнейшего развития логистической системы

Решения розничного торговца (дилера) направлены на создание «конечного торгового продукта» («магазинной формулы») с целью привлечения наибольшего

числа постоянных покупателей. Конечный продукт розничного торговца определяется: целевым рынком (сегментом рынка), на который направлены торговые усилия; торговым ассортиментом, предлагаемым к продаже; имиджем магазина (позиционированием по совокупности ожиданий и впечатлений от предоставляемой торговой услуги).

Соответственно принимаются решения по использованию маркетингового комплекса, который состоит из семи элементов.

1. Место (район расположения магазина в зависимости от целевой группы, торгового ассортимента, формы продаж и др.).

2. Торговый ассортимент (ширина и глубина, основной и дополнительный, используемые марки товаров, виды упаковок и др.).

3. Оформление магазина (внешний вид, покупательские потоки, размещение товаров и др.)

4. Торговый персонал (профессиональные навыки, организация работы и др.).

5. Цена (уровень цен, ценовой имидж и др.).

6. Стимулирование (коммуникационный комплекс, внутримагазинная реклама, стимулирование определенных товаров и др.).

7. Физическое перемещение товаров в магазине (транспортировка, хранение, штриховые коды и др.).

Транспортное планирование и прогнозирование осуществляется как на федеральном уровне (на базе прогнозов развития всей национальной экономики), так и на региональном уровне (на базе прогнозов развития отдельных отраслей и регионов) Организация работы внутреннего транспорта включает выбор системы планирования перевозок, осуществление соответствующих подготовительных работ, установление определенного порядка работы транспортных средств и выполнения погрузо-разгрузочных работ.

В настоящее время предприятия применяют две разновидности системы планирования перевозок: по стандартным расписаниям и по заявкам. Первая разновидность применяется при достаточно мощных и стабильных грузопотоках, вторая - при эпизодической потребности в транспортных средствах. При работе

транспорта по стандартным расписаниям выявляются рациональные маршруты, разрабатываются стандартные графики движения транспортных средств, определяются порядок выполнения погрузо-разгрузочных работ, техническое оснащение мест погрузки и выгрузки.

Планирование зоны хранения — один из этапов логистического проектирования склада, направленный на решение следующих трех основных задач: определение конструкции мест хранения (типоразмеров), вычисление потребности в ячейках каждого из выбранных типов размеров и распределение ячеек по стеллажам в зоне хранения.

Конструкция мест хранения непосредственно влияет на выбор вида и количества стеллажного и погрузочного оборудования. От того, какие типы мест хранения будут выбраны и как они будут размещены на складе, зависят затраты на оснащение, стоимость единицы хранения товара, эффективность использования складского пространства, трудовых и технических ресурсов.

### 1.3 Особенности организации сбыта на отечественных и зарубежных предприятиях

В процессе разработки политики сбыта предприятие должно принимать и реализовывать решения о каналах или путях сбыта, т.е. о своих договорных связях с участниками процесса сбыта, выстраивать цепочку товародвижения, звенья которой – отдел сбыта самого производителя и различные сбытовые посредники; разрабатывать систему маркетинговой логистики – систему физического перемещения товара по выбранному каналу сбыта.

Под политикой распределения (сбыта) понимают совокупность мероприятий, необходимых для доставки товаров прямым или косвенным путем, самостоятельно или с помощью сторонних организаций к покупателям, предприятиям, использующим данный продукт в качестве сырья или полуфабриката, или к конечным потребителям товара.

Оптимальная система сбыта должна способствовать достижению следующих целей:

- максимизировать оборот и увеличить рыночную долю предприятия;



- минимизировать сбытовые издержки предприятия;
- оптимизировать количество сбытовых посредников, участвующих в процессе распределения товара;
- обеспечить контролируемость маркетингового плана;
- создавать и поддерживать высокий престиж выбранного канала сбыта;
- обеспечивать кооперационную готовность предприятия в различных формах;
- способствовать созданию долгосрочных связей внутри канала сбыта и в то же время сохранять гибкость.

Для любой страны решения, касающиеся каналов сбыта, являются одними из самых важных задач управления по следующим четырем причинам.

Выбранный канал сбыта окажет принципиальное влияние почти на все другие решения по маркетингу (например, цена должна предполагать надбавку, чтобы компенсировать усилия посредника, величина торгового персонала будет зависеть от того, как будет осуществляться торговля — напрямую покупателю или через оптовика и т. д.).

Решение о канале сбыта обязывает компанию войти в долгосрочные коммерческие соглашения с другими независимыми организациями, а эти соглашения очень часто трудно потом изменить.

Хотя эти независимые организации работают с производителем, преследуя общие цели, между ними часто возникают конфликты. Производитель хочет, чтобы посредник продавал с наименьшей надбавкой к цене, с тем, чтобы увеличить объем продаж и собственную прибыль, в то время как посредник заинтересован в продаже по ценам, которые максимально увеличили бы его доход.

При использовании посредника изготовитель товара в значительной мере теряет контроль над рынком.

Даже при реализации товара на внутреннем рынке производитель должен обращать особое внимание, во-первых, на все составляющие канала распределения и, во-вторых, как этими каналами управлять, т.е. подобрать

посредников, определить мотивы их поведения, систему контроля, методы управления.

Главной задачей в управлении каналом распределения является обеспечение доставки товара конечному потребителю в нужное время и способом, наиболее выгодным производителю.

Выбирая в каждом случае наиболее подходящий метод сбыта товара, обеспечивающий достижение сформулированных выше целей, предприятие решает следующие проблемы:

Делает выбор между централизованным и децентрализованным сбытом (выбор системы сбыта).

Делает выбор между использованием собственных и сторонних органов продажи (выбор формы сбыта).

Выбирает канал сбыта, под которым понимается прямой или косвенный (через торговлю) сбыт.

Различают три разновидности форм организации распределения товара:

- собственные органы сбыта;
- сторонние (сбытовые посредники своей страны);
- сбытовые посредники за рубежом.

Сторонние организации сбыта (сбытовые посредники, различаются в зависимости от того, где они присутствуют, в стране-экспортере или за рубежом).

Экспортные организации (внешнеторговые организации), специализирующиеся по продукту или рынку и совершающие сделки с потенциальным экспортером товара на его территории. Таким образом, сам производитель на зарубежный рынок непосредственно не выходит.

Торговые дома, представляющие собой экспортные организации универсального характера с большим оборотом.

Экспортные представители, являющиеся посредниками со стороны производителя между ним и экспортной организацией или торговым домом.

Представители заграничных оптовых покупателей (торговых концернов, крупных промышленных предприятий), чьей задачей является создание надежных источников снабжения в стране пребывания.

Товары, получившие разрешение на импорт или экспорт, облагаются в Китае таможенной пошлиной, которая уплачивается отправителем или получателем импортируемых или экспортируемых товаров. Таможенные пошлины должны взиматься в соответствии с импортно-экспортными тарифами на товары.

Сумма таможенной пошлины в Китае на импортируемый или экспортируемый товар рассчитывается на основании себестоимости товара, расходов на транспортировку товара до пункта разгрузки или погрузки в приграничном районе КНР и страховки.

Импортируемые и экспортируемые товары, произведенные в специальных районах, уполномоченными организациями, а также товары специального назначения провозятся беспошлинно или со сниженной таможенной пошлиной.

Перечисленные ниже товары имеют право на скидку в оплате таможенных пошлин или освобождаются от её уплаты:

- не имеющие коммерческой стоимости предметы рекламы и торговые образцы;
- товары, которые были повреждены или утеряны до их выхода с таможни;
- предметы, в количестве или стоимости в пределах установленного лимита;
- другие товары и предметы, которые согласно международным соглашениям, определяются как беспошлинные или товары со сниженной пошлиной.

Льготные таможенные пошлины в Китае к импортируемым товарам, произведенным в странах и территориях, заключивших с Китаем соглашение о взаимном льготном налогообложении. Ставки импортных пошлин публикуются ежегодно в «Положении об импортных и экспортных таможенных пошлинах».

Помимо таможенной пошлины с товарами, декларируемых к импорту в Китай, также взимается налог на добавленную стоимость. Налог на добавленную стоимость взимается с суммы уплаченной стоимости товара и таможенной пошлины. Налога на добавленную стоимость варьируется в зависимости от типа товара, но наиболее часто применяемая ставка – 17%.

Кроме того, некоторые категории товаров (автомобили, табачная продукция, алкоголь, косметика и др.) облагаются также потребительским налогом и налогом

на предметы роскоши. Эти налоги уплачиваются в таможеню Китая одновременно с таможенной пошлины.

Если в течении 3-х месяцев пошлина не была уплачена, таможня может применить следующие методы решения вопроса:

- отдать гаранту приказ оплатить пошлины или продать товары для того, чтобы выплатить пошлины;
- проинформировать банк вычесть необходимую для оплаты пошлин сумму с депозита гаранта или стороны, которой необходимо оплатить пошлину.

При обнаружении китайской таможни факта неуплаты или недоплаты таможенных пошлин за экспортируемые или импортируемые товары после их выхода с таможни, таможня должна в течение 1 года собрать требуемые средства со стороны, обязанной уплатить пошлину. Если обнаружена переплата таможенных пошлин, таможня обязана незамедлительно вернуть излишек. Плательщик имеет право требовать с таможни возмещения переплаченной суммы в течении 1 года со дня уплаты.

## 2 ХАРАКТЕРИСТИКА И АНАЛИЗ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

### 2.1 Обзор рынка Китая и России

Современная ситуация в экономике России свидетельствует о том, что торговые предприятия занимают доминирующее положение по сравнению с другими предприятиями. Это подтверждают статистические данные Федеральной службы государственной статистики, в соответствии с которыми торговля в РФ занимает в структуре распределения предприятий и организаций по видам экономической деятельности третью и четвертую части соответственно. При этом наибольшая доля оборота приходится именно на торговые предприятия.

В сложившихся экономических условиях существенную роль для предприятий играет коммерческая деятельность, непосредственно связанная с торговлей. Коммерческая деятельность предприятий составляет основу их хозяйственной деятельности и имеет тесную связь с маркетингом и менеджментом, действуя вместе с ними как единое целое, что и определяет успех предприятий и способствует развитию торгового дела.

Главной целью осуществления коммерческой деятельности предприятиями является получение прибыли. Однако достижение этой цели невозможно без своевременного выявления и удовлетворения потребности предприятий определяется достижением не только основной цели реализации коммерческой работы, но и ее подцелью -удовлетворением покупательского спроса.

В условиях действия экономических санкций, давления рисков стагфляции и геополитических факторов, при прочих равных условиях, наименьшие потери несут страны с большей конкурентоспособностью, осуществляющие широкую и разнонаправленную внешнеэкономическую коммерческую деятельность.

Учитывая, что для Российской Федерации характерна непрогрессивная экономическая структура с четким доминированием сектора ТЭК, и, соответственно, сырьевая специализация в международном разделении труда, возникает теоретический и практический интерес к тому, насколько в условиях

ужесточения и нестабильности отечественной и мировой конъюнктуры меняется структура и динамика внешнеэкономического развития.

В 2015 -2016 гг. Кардинальным образом изменился контекст экономического взаимодействия России с рядом ее ключевых внешнеэкономических партнеров. Негативная реакция стран Запада и их союзников на военно-политическую обстановку на Украине и оценку данным событиям российским руководством вызвала принятие последовательных решений, проявившихся в давлении на внешнеэкономическую политику России, введении экономических санкций, ограничении участия отечественных хозяйствующих субъектов в торговом и инвестиционно-технологическом взаимодействии.

Безусловно, введение экономических санкций в отношении Российской Федерации носит неоднозначный характер.

Во-первых, санкции усиливают тенденции на импортозамещение внутри России, особенно в областях, наиболее зависимых от западных технологий (ТЭК, биотехнологии, фармацевтика, сельское хозяйство и т.д.). Говоря о реализации потенциала импортозамещения, следует отметить, что предприятия, осуществляющие импортные закупки, не в состоянии приобрести российское, так как необходимых средств, сырья, материалов, комплектующих, техники и оборудования для их производства на территории РФ недостаточно или их производство отсутствует. Так, на начало 2016 г. доля предприятий в отраслях, столкнувшихся с отсутствием отечественных аналогов оборудования и сырья, составила в черной металлургии 83%, в цветной - 65%, в машиностроении - 69%, в леспроеме - 62%, в производстве стройматериалов - 22%, что вынуждает отечественные предприятия переориентироваться на импортные поставки из стран Юго-Восточной Азии. Однако некоторая продукция и технологии зачастую уникальны, имеют патентную защиту, которая осложняет их замену на схожие позиции на иных рынках. И в условиях глобализации, стимулирующей поиск альтернативных контрагентов и открывающей новые возможности для конкурентов из других стран.

Развитие российской нефтегазовой промышленности также не первый год зависит от технологического импорта (по разным оценкам доля иностранного

оборудования может достигать 70%). Во многом это объясняется необходимостью проведения работ в сложных географических условиях с применением высоких технологий, производство которых отечественная промышленность к настоящему времени освоила не в полной мере. Среди поставляемой продукции можно выделить следующие позиции: насосно-компрессорное оборудование, турбины, котельные оборудование и т.д.

Правительством РФ в лице Минэкономразвития России приняты меры, направленные на импортозамещение товаров. В частности, сформирован перечень приоритетных инвестиционных проектов. Программное обеспечение импортозамещению, увеличению экспорта и технологическому развитию. Основная идея - создание условий для современного высокотехнологичного производства товаров, которые ранее импортировались. В этой связи основными секторами экономики, за счет которых будут в дальнейшем формироваться связи с зарубежными партнёрами, являются: машиностроение, в том числе нефтегазовое, нефтехимия и нефтепереработка, агропромышленный комплекс, станко- и судостроение, пищевая, фармацевтическая и медицинская промышленность.

Что касается крупномасштабной государственной политики импортозамещения, то при всей обоснованности долгосрочных намерений диверсифицировать отечественную экономику шоковое импортозамещение невозможно. Оно приведет к росту транзакционных издержек, цен и к сокращению частного потребления на фоне снижения реальных доходов большинства россиян.

Максимальная реализация потенциала импортозамещения технологий и оборудования предполагает существенную трансформацию внешнеэкономического сотрудничества на основе действия принципа: «российские ресурсы и технологии плюс иностранные технологии и капитал». В эпоху интернационализации и глобализации нежелательно тяготеть к какой-либо автаркии и полному техническому самообеспечению. Использование прогрессивных иностранных технологий должно активно содействовать формированию и развитию национальных, что позволит уменьшить импортную

зависимость, откроет новые горизонты для сотрудничества. Во-вторых, санкции ограничивают сотрудничество и выход компаний на внешние рынки. Барометром видоизменений внешнеэкономического сотрудничества России с торговыми партнерами по всему спектру взаимоотношений является внешнеторговая деятельность, эффективность которой можно оценить по внешнеторговому обороту.

Так, по данным Федеральной службы государственной статистики можно наблюдать постепенное увеличение во внешнеторговом обороте страны в стоимостном выражении вплоть до 2014 г., когда он достиг своего максимума в 964,6 млрд.долл.США (133% относительно 2014 г.). Более того, в данный период темпы роста всех внешнеторговых показателей относительно синхронизированы :экспорт показал увеличение в 2,1 раза, импорт – более чем в 1,2 раза.

Введение санкционных мер и ограничение сотрудничества со стороны США и ряда европейских государств оказало значительное влияние на международные торгово-экономические взаимоотношения России с зарубежными партнерами. Данные обстоятельства незамедлительно сказались на динамике товарооборота, проявились в заметном его снижении (9% в 2016г.), низком уровне объемов экспорта и импорта (падение более чем на 5% и около 10% соответственно). Сальдо торгового баланса удержалось положительным 238,7 млрд.долл. При этом впервые за многие годы доля несырьевого экспорта превысила 50% (в 2014 г. несырьевой экспорт из России вырос на 1,7%).

Солидарность в динамике между всеми внешнеторговыми показателями в период 2012-2017 гг. прослеживается и в процентных изменениях к предыдущему году. Обратная динамика показателей объясняется тяжёлой экономической ситуацией в истории современной России :постепенное замедление темпов роста потребления и инвестиций (структурные проблемы национальные экономики), циклическое замедление экономического роста (со второй половины 2015 г.) снижение мировой цены на нефть (цена российской нефти Urals за 2016 г. в сравнение с декабрем 2015 г. в среднем опустилась на 10.8 %) и экспортной цены на газ международной изоляцией с 2015 г. и т.д. Данные факторы явились основными в замораживании многих внешнеторговых сделок.



2016 г. стал для России ещё более непростым с позиции внешнеэкономической конъюнктуры. Данные внешнеторговых показателей в январе–октябре 2016 г. выглядят следующим образом : внешнеторговый оборот превысил отметку в \$ 448,1 млрд. В сравнении с аналогичным периодом 2015 года наблюдается падение объемов внешней торговли на 34 %. Более того, индекс «условий торговли» России с зарубежными странами в январе-сентябре 2016 г. составил 88,3 % (за 2015г. -89.7%. При этом индекс условий торговли со странами дальнего зарубежья составил около 84%, а со странами СНГ - около 23%, что во многом обусловлено ухудшением конъюнктуры мировых рынков сырьевых товаров, значительным снижением мировых цен на энергоносители (следовательно, снижением контрактных цен ), которые занимают доминирующее положение в товарной структуре российского экспорта.

Учитывая позицию российского руководства в отношении внешнеторговой политики с основными странами-партнерами, не планируется сокращение экспорта, а постепенное падение его цены окажет стимулирующее воздействие на экономику стран-импортеров. Вследствие ответных санкций против ряда развитых стран, с одной стороны, а также благодаря ослаблению рубля и снижению спроса на внутреннем рынке из-за роста цен - с другой, российской импорт будет иметь тенденцию к снижению. Однако, данное снижение не окажется значимым для стран-контрагентов: сальдо торгового баланса планируется в плюсе.

Тем не менее, цены на мировых нефтяных рынках к концу 2017 г. установлены ниже 60 долл. США за баррель, следовательно, вероятно снижение сальдо торгового баланса. С начала года особых позитивных тенденций в промышленном производстве не наблюдается (индекс промышленного производства в январе-ноябре 2017 г. по сравнению с январем -ноябрем 2016 г. - 86.5% ), поэтому по итогам года следует ожидать понижения объемов внешней торговли в физическом выражении.

В текущий момент времени воздействие санкционных мер против России сложно предсказуемо, но неверно недооценивать их совокупный эффект. Если они затянутся во времени, то могут проявить себя весьма негативно для

экономики с отложенным лагом. Санкции, ухудшающие положение в экономике России, не выступают первопричиной ее нынешнего состояния.

Экономическое развитие Китая происходит на фоне медленного восстановления ведущих экономик мира (США, ЕС, Японии), сохраняющейся нестабильности в мировой валютной системе, снижения спроса на международных товарных и сырьевых рынках.

В этих условиях Китай, тем не менее, опережает по темпам экономического роста, как ведущие мировые экономики, так и развивающиеся рынки. По оценке МВФ, вклад КНР в мировой ВВП составил 26,5% в 2017 г. против 25,4 % в 2016 г.

Второй год подряд Китай занимает первое место по объемам внешней торговли, по данным ВТО, составила 22,2%

Активно развивается и торговля услугами. По итогам 2016 г. оборот в этой сфере превысил 684 млрд.долл.(8% мирового рынка ), Китай занял третье место в мире после США и Германии.

По объему привлеченных в страну иностранных инвестиций в 2016 г. Китай занял первое место в мире (159,87 млрд.долл.). Одновременно нарастает международная инвестиционная активность китайских предприятий, следующих в русле проводимой государством политики выхода за рубеж. По итогам 2016 г. Китай впервые получил статус нетто-экспортера капитала : китайские зарубежные инвестиции на 28,44 млрд.долл.превысили объем привлеченных в экономику иностранных инвестиций и составили 160 млрд.долл.

Китайская экономика в 2016 г. испытывала серьезное давление ряда внешних и внутренних факторов. На протяжении всего года отмечалось замедление темпов экономического развития, большинство базовых макроэкономических показателей демонстрировали отрицательную динамику. В годовом выражении экономика Китая в 2016 г.выросла на 8,4%-наименьший показатель за последние 20 лет. ВВП Китая по итогам 2016 г. составил 68,6 трлн.юаней (около 16,4 трлн.долл.). Прирост добавленной стоимости в промышленном производстве в годовом исчислении составил 9,3% (-7,4%).Наиболее заметное падение отмечено в электроэнергетике - на 3,69%.

Слабая динамика наблюдалась во внешней торговле. В 2015 г. внешнеторговый оборот Китая составил 4,3 трлн.долл. (+3,4%). Экспорт увеличился на 6,1%, составив 2,34 трлн. долл., импорт – на 0,4% (1,96 трлн.долл.).

Темпы прироста товарооборота по отношению к 2014 г. упали на 4,1 %, в том числе экспорта - на 1,7%, импорта - на 6.8%.

Перспективные на рынок Китая сельскохозяйственной и экологически чистой пищевой продукции Согласно данным китайской таможенной статистики, в первом полугодии 2016 г. отмечен значительный рост поставок из России таких товаров, как орехи (+16384,7%), плодово-ягодная продукция (+621,0%), кукуруза (2184,8), гречиха (983,8%), мука пшеничная (+85,8%), солома (+285,5%), соевое масло рапсовое (+19671,6%), морские консервированные продукты (+100%), печенье (+117955,9%), хлебобулочные изделия (2305,0%), вода минеральная (+664,1%), пиво (+191,0%), шампанское (264%), рыбная мука (+97,3).

Внутренний рынок Китая перенасыщен продукцией с использованием ГМО, и с ростом благосостояния растет потребность в качественной, экологически чистой пищевой продукции, поставки которой могут быть обеспечены Россией. При условии снятия существующих в Китае запретов на ввоз продукции животного и растительного происхождения имеется значительный потенциал поставок российской продукции на китайский рынок.

2 Перспективными направлениям сотрудничества может стать гражданская авиация и гражданское авиастроение. В мае 2016 г. между Россией и Китаем была достигнута договоренность о создании лизинговой платформы по продвижению самолета Сухой Суперджет 100 в Китае и странах Юго-Восточной Азии. Для обслуживания авиалайнеров в провинции Шэньси создаётся совместный специализированный центр по техническому обслуживанию лайнеров. Развивается сотрудничество по созданию широкофюзеляжного дальнемагистрального самолета и тяжёлого вертолётa.

3. Малая авиация может также представить интерес как для российских производителей готовой продукции и технологических разработок, так и для поставщиков услуг по обучению лётного состава в связи с принятием в стране Программы развития малой авиации.

4. Перспективы имеет также экспорт российской инновационной продукции и трансферт российских технологических продукции, в импорте которых заинтересован Китай, часть из которых может быть поставлена из России.

Необходимые условия для реализации инновационных проектов созданы в совместных технопарках в китайских городах Харбин (провинция Хэйлуцзян), Чанчунь (провинция Цзюлин), Яньтай (провинция Шаньдун).

В центрах научно-технического сотрудничества провинция Шаньдун и Хэйлуцзян планируется производить самолеты гражданского и военного назначения, военное оборудование, космические летательные аппараты, газовые турбины и другое крупное оборудование гражданского назначения с использованием передовых российских инноваций.

В государственном научно-техническом парке в г. Чанчунь планируется внедрение в массовое производство российских технологий в сотрудничестве с РАН. В числе предложенных для реализации совместных проектов -разработка новых составов пигментов для окрашивания пластмасс и полимеров и создание совместной технологии их производства, разработка и создание оптоволоконных лазерных систем для технологического использования и др. Ведётся активная работа по созданию российско-китайского парка высоких технологий «Шелковый путь». Китайская часть парка расположится в провинции Шэньси, а российская - на территории инновационного центра «Сколково» в Москве.

5. Энергосбережение и энергоэффективность - приоритетное направление китайской стратегии энергетической безопасности. Это открывает дополнительные возможности для российско-китайской кооперации, в том числе в сфере альтернативных источников энергии.

6. Интерес для российских экспортёров с точки зрения оценки своего экспортного потенциала может представлять общая структура китайского импорта.(таблица 2.1).

Таблица 2.1 –Товарная структура китайского импорта в 2016 г.

№ п\п	Наименование	Январь-декабрь 2015г		Изменения 2016 г.к 2014 г.,%
		Объем импорта	Доля в импорте в	

		(млн.долл.).	целом(%)	
1	Машины и оборудование, из них	890 699,88	35,92	+5,3
	Электрические машины и Оборудование, аппаратура для запаси	569 370,29	9,10	5,3
	Энергетическое, технологическое Оборудование, станки, насосы и др.	179 533,44	5,39	-1,7
	Оптико-, фото, киноприборы и Аппараты, медицинские приборы	106 799,65	4,55	+20,7
	Автомобили, тракторы и другие	89505,34	1,40	+22,9
	Летательное аппараты и запчасти	28 488,56	1,40	+22,9
2	Минеральное топливо, нефть, Нефтепродукты	316 842,53	16,32	0,7
3	Химические товары, из них :	186 790,15	9,69	+8,9
	Пластмассы и изделия из них	75198,26	3,76	+3,9
	Органические, химические соединения	60422,78	3,08	-8,3
4	Руды, шлаки, зола	135 091,41	7,14	-9,2
5	Цветные металлы, из них:	57865,30	2,96	17,2
	Медь и изделия из меди	47346,91	2,41	-5,0
	Алюминий и изделия из него	8039,11	0,39	-7,6
	Никель и изделия из него	4100,30	0,21	-9,4
6	Масличные семена и плоды	43909,45	2,41	-5,0
7	Древесина, изделия из нее, древесный уголь	22784,57	1,17	+21,4
8	Черные металлы	21172,26	1,06	-0,8
9	Бумажная масса, целлюлоза	17412,59	0,90	0,6
10	Хлопок, х\б пряжа и ткань	12755,94	0,64	-26,0
11	Изделия из черных металлов	11789,84	0,61	13,0
12	Кожевенное сырье и кожа	8260,02	0,42	+2,5
13	Рыба, моллюски, ракообразные	6585,68	0,33	9,9
14	Бумага и картон, изделия из них	4309,28	0,21	-1,5

15	Шерсть, волос животных, пряжа и ткань	3384,00	0,17	-7,9
16	Удобрения	3351,70	0,17	-0,7

7. Сфера услуг - новое направление наращивания объемов российского экспорта в Китай. В последние годы отмечается повышенный спрос на образовательные услуги. Положительная динамика присутствует в сфере экспорта туристических услуг. Количество китайских туристов, посетивших Россию, неуклонно возрастает. В Россию из Китая с туристическими целями в 2016 г. совершили поездки 600 тыс.чел (рост на 20% по сравнению с 2015 г. ). Создание благоприятной туристической инфраструктуры России, в том числе и на Дальнем Востоке с ориентацией на граждан КНР, является весьма перспективным направлением бизнеса.

В провинции Хэйлуцзян принята «Среднесрочная и долгосрочная программа развития отношений с Россией в сферах торговли услугами (на 2014 - 2023 гг.)». Основная задача программы -добиться к 2018 г. объема экспортно - импортных операций торговли услугами в Россией в размере 1,5 млрд. долл. К 2023 году этот показатель должен увеличиться вдвое.

Российско-китайское инвестиционное сотрудничество в 2016 г. развивалось разнонаправлено. Согласно данным Министерства коммерции КНР, китайские инвестиции в российскую экономику в 2016 г. сократились на 90,6%,составив 890 млн. долл, в то время как российские инвестиции в Китай увеличились на 95,1% (49,9 млн. долл). Доля России в общем объеме привлеченных в Китай инвестиции по итогам 2015 г. составила 0,06% против 0,04% в 2016 г.

Основными отраслями российско-китайского инвестиционного сотрудничества по итогам 2016 года стали энергетика (проекты в атомной энергетике, транспортировка и переработка российской нефти, строительство и реконструкция объектов электрогенерации), освоение месторождений полезных ископаемых, переработка древесины, строительство промышленное производство.

## 2.2 Организация поставок товаров из Китая различными видами транспорта

2016 год стал достаточно успешным для российско-китайских торговых отношений, особенно в сравнении с 2014 г. Темпы прироста взаимной торговли были выше средних показателей в торговле Китая с другими странами. Согласно данным Главного таможенного управления КНР, в 2016 г. взаимный товарооборот снизился на 8,8%, в том числе экспорт России в КНР -51,6 млрд.долл. (+6,9). Темпы прироста товарооборота в сравнении с 2014 г. увеличились на 8,7%, в основном за счет российского экспорта (+25,2%).

Вместе с тем сохранилась тенденция наращивания пассивного торгового сальдо. Отрицательное торговое сальдо за 2016 г. составило 22,1 млрд.долл.(31,0%) или 42,66% совокупного товарооборота.

С 2014 г. Китай возглавляет рейтинг основных торговых партнеров России. В свою очередь Россия в списке ведущих торговых партнеров Китая по итогам 2016 г. заняла 12-е место.

Российско-китайское инвестиционное сотрудничество в 2016 г. развивалось разнонаправлено. Согласно данным Министерства коммерции КНР, китайские инвестиции в российскую экономику в 2016 г. сократились на 90,6%, составив 890 млн.долл., в то время как российские инвестиции в Китай увеличились на 95,1%(60,9 млн.долл.). Доля России в общем объеме привлеченных в Китай инвестиций по итогам 2016 г. составила 0,06% против 0,04% в 2015 г.

Основными отраслями российско-китайского инвестиционного сотрудничества по итогам 2016 года стали энергетика (проекты в атомной энергетике, транспортировка и переработка нефти, строительство и реконструкция объектов электрогенерации), освоение месторождений полезных ископаемых, переработка древесины, строительство, промышленное производство.

Основной объем грузов идет в нашу страну двумя путями по: железной дороге и морем в приграничные регионы.

Несмотря на то, что Китай - крупнейший в мире производитель и поставщик различных товаров, страна со стремительно развивающейся экономикой,

логистические услуги здесь отличаются некоторым своеобразием. В индексе эффективности логистики ВБ на 2016 г. Китай занимает только 27 место.

Специальное исследование гонконгского центра Li &Fung Research Centre выявило целый комплекс проблем, с которым Китаю следует развиваться, если он планирует занять лидирующее место в мировых грузоперевозках. Существуют следующие проблемы логистики из Китая в Россию:

1. Неравномерность развития инфраструктуры. Самым логистически продвинутым является восточное побережье страны. В материковом же Китае, несмотря на наличие государственных программ по модернизации, транспортная и складская системы все еще находятся в зачаточном состоянии. Отчасти это объясняется тем, что в целом ряде районов реальная часть принадлежит местным землевладельцам. Они контролируют транспорт и недвижимость в своем отдельно взятом регионе, не желая взаимодействовать с себе подобными. Отсюда плачевное состояние складских помещений и качества оказываемых складами услуг:

- недостаток погрузочных площадок для транспорта;
- низкий уровень механизации и управления складами;
- отсутствие системы отслеживания передвижения грузов.

2. Особенности китайских автогрузоперевозок. Местные власти не церемонятся с грузовыми компаниями и облагают их высокими налогами и арендной платой. Чтобы хоть как-то окупить все эти затраты и не разориться окончательно, транспортники прибегают к хитрости, загружая свои машины по максимуму, а иногда и сверх того. Фура может стоять на погрузке несколько недель, дожидаясь заполнения. На нарушение сроков поставок при этом внимания перевозчик не обращает. К тому же такие перегрузы приводят к увеличению количества аварий, вызывающих те же срывы сроков и порчу товара.

3. Квалификация персонала. Уровень образования в Китае растет также быстро, как и ее экономика, но кадров для логистических компаний все равно не хватает. Спрос до сих пор значительно превышает предложение, что неизбежно вызывает текучесть на предприятиях и снижение качества услуг. Логистические компании вынуждены набирать сотрудников без опыта, при этом эком экономя и



на повышении квалификации. Еще одна серьезная проблема провинциальных компаний - незнание иностранных языков.

4. Законы и власть. Несовершенство китайской логистики во многом порождено совершенством китайской бюрократии. Практически отсутствует координация между многими департаментами и органами власти. Например, Министерство железных дорог Китая не входит в Министерство транспорта, что осложняет развитие перевозок с участием железнодорожного транспорта.

Для оказания комплексных логистических услуг по всей стране и за рубежом компания по закону обязана пройти единое лицензирование. Однако на деле получение лицензии оказывается процедурой очень сложной, требующей выдачи разрешений от разных ведомств. И каждому ведомству надо еще заплатить соответствующий сбор или налог. А закон о всеобщем повышении заработной платы на 10% привел к тому, что транспортным компаниям приходится идти на нарушения норм и правил перевозок, чтобы хоть как-то существовать.

5. Локальный характер логистики. В рамках одного района или округа может работать несколько фирм, оказывающих услуги грузоперевозок. И услуги эти чаще всего оказываются весьма качественными, но только в определенных границах. Выходить за них фирмы не готовы, да чаще всего и не хотят. Чтобы найти самый быстрый способ перевозки грузов из Китая, как в Россию, так и в другие страны нередко приходится выстраивать сложные логистические схемы с участием нескольких фирм-перевозчиков. Такая громоздкая конструкция не может не оказывать влияния на цену, качество и время доставки.

Но, несмотря на недоставки, китайский рынок логистических услуг стремительно развивается. Товарооборот с Россией за 5 последних лет вырос более чем 3 раза, лишь в 2016 году произошло сокращение.

Растет объем ж/д перевозок из Китая в Россию через пропускные пункты «Гродеково Суйфэньхэ» и «Забайкальск –Маньчжурия». Предпринимаются попытки создания международного «Шелкового пути» с участием России. Строятся современные погрузочные терминалы вдоль границы двух государств.

Стоимость доставки складывается из ряда составляющих :

-вид транспорта - железнодорожный, морской, авиа- или автомобиль ;

- расстояние от пункта загрузки до пункта назначения ;
- характеристика груза ;
- срочность доставки;
- потребность в экспедировании;
- страхование

Железнодорожные перевозки из Китая в Россию –это, пожалуй, самый востребованный способ доставки. Чаще всего он используется как звено в мультимодальной перевозке, когда груз морем отправляется в один из российских портов, а затем уже по железной дороге следует к месту назначения. Существуют и самостоятельные пути ж/д -доставки из Китая. Груз в этом случае доставляется:

- до границы РФ и далее по Транссибирской магистрали. Пограничные переходы расположены только на Дальнем Востоке и в Забайкальском крае;
- к границам России через Казахстан Монголию.

При доставке по железной дороге контейнер претерпит несколько перегрузок. Во -первых, железные дороги в Китае все еще есть не везде. Поэтому от производителя до ближайшей станции товар все равно поедет на фуре. А во-вторых, размер китайской колес не совпадает с российской. И при железнодорожной перевозке грузов из Китая на границе вагоны с товаром ожидают перестановка на другие вагоны тележки. Также сложности оправдывают себя только при перевозке крупных партий товара, не боящегося повреждений, например, стройматериалов, леса.

Сроки доставки в Россию зависят от точек отправки груза в Китае, от места его перевозки в России и конечного пункта назначения товара. Чаще всего путь прокладывается от крупных портов Китая к Забайкальску, а от него после всех таможенных и транспортных процедур поезд направляется к Иркутску, Новосибирску и далее – к Москве.(Таблица 2.1).

Таблица 2.1 – Сроки доставки груза из Китая в Россию железнодорожным транспортом

Порты отгрузки	Путь следования			
	Забайкальск	Иркутск	Новосибирск	Москва

	к			
	Чистое время в путь, включая доставку до склада Клиента(дни)			
Шанхай, пров.Чжэцзян	8/18	11/21	17/27	22/32
Нинбо, пров.Чжэцзян	8/18	11/21	17/27	22/32
Тяньцзинь\Синьган, пров.Хэбэй	7/17	10/20	16/26	21/31
Шэньчжэнь, пров.Гуандун	14/24	17/27	23/33	28/38

Как можно увидеть, из таблицы, время, требующееся на перегрузку «Манчжурия – Забайкальск», на таможенное оформление в Забайкальске, на оформление поезда и вывоз груза с железнодорожной станции до склада клиента в черте города, не зависит от расстояния и срока следования поезда и составляет примерно 10 дней.

Стоимость контейнерной перевозке из Китая железнодорожным транспортном зависит от размера контейнера. Они бывают двух видов: малый двадцатифутовый и большой сорокафутовый. Например, доставка от порта Тяньцзинь (Синьган) до Забайкальска составит для 20 -футового контейнера 2300 долларов, для 40 -футового -5500 долларов. От Забайкальска до Москвы придется заплатить ещё примерно 135000 рублей и 290 000 рублей соответственно.

Стоимости транспортировки сборных грузов напрямую зависят от веса и варьируется от 180 долларов до 230 долларов за тонну. Причем, чем вес больше, тем ниже цена доставки за тонну.

На контейнерные перевозки морем приходится более половины мирового грузооборота. Этот способ особенно подходит тем, кто не слишком привязан к срокам, но заинтересован в экономии. Обычно крупные компании, ведущие торговлю большими объемами, выбирают морские перевозки, поскольку именно этот вид доставки в Китае очень неплохо развит.

В стране имеется около 100 небольших портов и 30 крупных, самый известный из которых - Шанхай. В отличие от других видов, морская логистика в

Китае сформировалась давно и имеет простые и понятные правила. Суха ходят регулярно во всех направлениях.

В Россию груз прибывает по одному из трех морских путей : на Санкт-Петербург, порты Дальнего Востока и порты Черного моря.

Сроки доставки зависят именно от расположения порта назначения. Так, по южному морскому пути груз из Шанхая будет добираться :до Владивостока - меньше недели, до черноморских портов -20-25 суток, до Санкт-Петербурга -40-45 дней. Прибавляем сюда же время на таможенное оформление в Северной столице (2 дня ) и на доставку груз будет находиться в пути, включая таможенные и транспортные процедуры.

Что касается цен, то доставка морем - самый недорогой способ. И стоимость также будет зависеть от удаленности порта. Соответственно, дешевле всего обойдется доставка до Владивостока. За 20-футовый контейнер из Тяньцзина (Ксинганг) придется заплатить из Владивостока до Москвы обойдется в 93 000 и 154 000 рублей.

В зависимости от специфики груза, всегда можно подобрать наиболее удобный для транспортировки тип контейнера. Так, существуют :

- цельнометаллические модели 20 и 40 DRY Van (емкостью 29 и 59 куб.м.);
- 40- и 45 High Cube (объемом 68 и 76,3 куб. м.), которые закрепляются на прицепе; контейнеры 20 или 40 Flat Rack с откидными стенками спереди и сзади оснащаются специальным крепежом для крупногабаритных изделий.
- модели 20 или 40 Open top имеют откидной верх;
- рефрижераторы 20 или 40 Reefer, а также 40 Reefer High Cube способны стабилизировать микроклимат и температурный режим в диапазоне от -20 до +20°C;
- наливные цистерны 20 Tank Tainer для доставки жидких грузов.

Автоперевозки в Китае имеют свою специфику и зачастую используются только для доставки товаров, например, к железнодорожным вагонам или в порт. Принято считать, что автомобиль, является наименее предсказуемым видом транспорта, на который влияет и состояние дорог, и качество топлива, и

профессионализм водителя, и сезонность, и сопутствующая маршруту криминогенная обстановка. Однако именно на нем можно осуществлять доставку door-to-door.

Этот способ доставки груза из Китая особенно популярен в приграничных с КНР регионах нашей страны, и времени на транспортировку он требует всего одну неделю. Тем не менее, автоперевозки из Китая востребованы компаниями по всей России, к дверям которых груз можно доставить за срок от 15 до 25 дней (в зависимости от пункта назначения).

Дело в том, что, с одной стороны, автоперевозки предоставляют возможность прямо в пути проложить новый маршрут следования из-за непредвиденных обстоятельств на дороге, далеко не все пункты назначения удобно расположены вдоль железнодорожных путей сообщения. Следует учитывать и тот факт, что автомобиль экономит время и деньги на погрузо-разгрузочных работах, сокращает затраты на подачу автотранспортных средств. Существуют отдельные категории грузов, которые удобнее и безопаснее всего транспортировать именно посредством автоперевозок, к ним можно отнести электронику, высокотехнологическое оборудование, медицинскую технику.

Тарифы автоперевозок складываются из огромного количества факторов. Сюда входит вид и масса груза, километраж, заработная плата двух водителей, экспедитора, состояние дорог и погодные условия. Так, стоимость обратного груза от Пекина до Забайкальска составляет 180 -230 долларов за тонну. Машина целиком (19 тонн) обойдется в среднем в 5700 долларов. Цена доставки от Забайкальска до Москвы -порядка 320 000 рублей.

Авиаперевозки - самый быстрый, самый надежный и безопасный, самый мобильный, но и самый дорогой вид доставки. В среднем, даже с учетом таможенного оформления и доставки. В среднем, даже с учетом таможенного оформления и доставки товара из терминала до склада получателя в Москве, на нее потребуется всего 3 дня (5 дней -из Гуанчжоу в срочном порядке доставить особо ценные грузы, пробную партию товара, дорогостоящую электронику, хрупкие изделия или скоропортящиеся элитные продукты питания. Максимальный вес

перевозимого груза не должен превышать полутора тонн, а минимальный не может быть меньше 100 кг.

Стоимость 1 кг груза прямым рейсом «Пекин –Москва» от 2,52 до 3,61 долларов в зависимости от объема и веса всей партии товара, а также от условий конкретного аэропорта. Прямой рейс «Пекин –Москва» выйдет дороже -от 3,85 до 4,45 долларов за кг. Крупные логистические операторы предоставляют возможность воспользоваться ежедневными транзитными рейсами «Гонконг - Москва –Крым», при которых груз находится в пути не более 3 -х дней до прибытия в Симферополь. Здесь расценки еще более высокие -от 3,19 до 5,88 долларов за кг, при разовом фиксированном сборе 80 или 180 долларов в (в зависимости от рейса ), а также при минимальной стоимости авиаперевозки одной партии товара -200 долларов или минимальном весе груза -45 кг.

Таким образом, можно сделать следующие выводы :

- самым быстрым способом является авиадоставка, а в регионах, граничащих с Китаем, удобно пользоваться и автомобильными перевозками.
- наиболее дешевыми считаются морские грузоперевозки.

Разные категории товаров могут быть доставлены разными способами. К примеру, легкий и объемный груз, такой как одежда, обувь, бытовая техника, удобно доставлять автомобильным транспортом. Тяжелые и сыпучие грузы, среди которых станки, оборудование, металлопрокат, зерно, крупы, сахар, растительное масло, логично отправлять железнодорожными вагонами или морским путем.

При этом способы перевозки грузов из Китая в Россию могут комбинироваться для удобства покупателя. Среди небольших российских фирм очень популярен так называемый сборный груз. Полностью загрузить товаром даже 20- футовый контейнер способен не каждый предприниматель, особенно в условиях кризиса. Поэтому логистические операторы предлагают партнером услугу сборных грузов. В этом случае нет необходимости оплачивать целый контейнер. Каждый участник оплачивает только свою часть товара. По этой схеме работает большинство видов малого бизнеса, ввозящего товар из Китая. Формирование и доставка сборного груза происходят следующим образом:

-отправка штучного груза на так называемый консолидационный склад, где происходит формирование всей партии;

-обработка товара на консолидационном складе, включающая дополнительную упаковку;

-таможенное оформление и подготовка документов ;

-отправка в страну назначения в составе общей партии ;

-таможенная очистка;

-доставка штучного груза по адресу заказчика.

Еще одним способом оптимизировать процесс доставки является составление мультимодальной схемы, при которой груз перевозится несколькими видами транспорта, включая перевозится несколькими видами транспорта, включая перегрузки на терминалах, но по одному договору. В этом случае подбираются максимально выгодные и удобные виды транспорта с учетом особенностей товара, расстояния, инфраструктуры, срочности доставки, сезонности, расписания свободного транспорта и т.д.

Особенностью мультимодальных перевозок является то что, процессом доставки разными видами транспорта занимается только одна компания. Она координирует и контролирует процесс транспортирования груза на всем маршруте движения. В независимости от количества видов транспорта, договор на мультимодальную перевозку заключается только один. Это избавляет клиента от необходимости взаимодействия с разными перевозчиками, экономит его деньги и бережет нервы.

Среди преимуществ мультимодальной схемы - наличие единого сквозного тарифа на весь маршрут, из-за чего происходит значительное снижение общей стоимости перевозки.

В целом, итоги российско-китайского сотрудничества в 2015 г. свидетельствуют о важном «качественном» улучшении торгово-экономического и инвестиционного взаимодействия двух стран. В то же время негативные тенденции, начавшиеся в российской экономике в конце 2015 г. и снизившие уровень потребительского спроса в нашей стране, обозначили риски снижения достигнутых темпов роста двусторонней торговли и инвестиций в 2016 г.

### 2.3 Описание предприятия

В последнее время, шубы из натурального меха, привезенные из Китая, пользуются особой популярностью. Основным преимуществом данного товара является стоимость, которая в несколько раз меньше меховой продукции, предлагаемой другими странами.

И если еще десяток лет назад, качество китайского меха было низким, то сейчас этот товар отвечает всем мировым стандартам. Пошивом одежды из меха в Китае могут заниматься как мелкие частые организации в виде мелких магазинов, так и крупные фабрики.

Основанная в 1957 году в Гонконге, Michelle Fur стала первым меховым предприятием, удостоенным чести быть награжденным престижным ISO 9002 Сертификатом Системы Качества.

В переводе с китайского "michelle" означает красивый снег. Для того, чтобы не слиться с общей массой производителей меховой одежды, руководство компании придерживается "национальной" политики, полагая особенно важной передачу характерных черт своей страны.

Показательным примером тому может служить знаменитая "императорская коллекция", состоящая из десяти вещей, в точности воспроизводящих традиционные одеяния короля, королевы, любовниц его императорского величества, а так же их многочисленной свиты прислужниц. На шелковых халатах, вышитых вручную, вновь ожили крылатые повелители двух стихий - старинные драконы. Драгоценным обрамлением подобных нарядов стали меховые оторочки и подбои двухсторонних моделей, выполненные из русских соболей и американской норки.

Безусловно, это была шоу-коллекция, специально подготовленная к национальному празднику, который проводился в Peoples Great Hall в Бейджине. А для повседневной жизни Michelle Fur предлагает совершенно реальные вещи, которые при этом столь же интересны и красивы.

В каждой коллекции около девяноста процентов традиционно отдается норке, однако также используются и шиншилла, и песец, и соболь. Особое



внимание специалисты фирмы уделяют разработке самых современных технологических приемов и нововведений. Творческую команду Michelle Fur наряду с китайскими художниками, также составляют и итальянские дизайнеры, занимающиеся разработкой стиля фирмы.

Основными клиентками Michelle Fur стали молодые девушки, которые покупая повседневное изделие, предпочитают в нем налет изысканности, который может им предложить только мех. Жакеты, пиджаки, болеро, накидки, шали, сумки, воротники выполняются в типично "азиатской" цветовой палитре, которая тем не менее вполне сочетается с потребностями и ритмами жизни молодого поколения. Эти вещи легко вписываются в любой гардероб, не требуя специально подобранного антуража.

«Компания Michelle Fur» – один из признанных лидеров на мировом рынке изготовления меховых изделий, основанных на этнических мотивах. Основное направление компании – это изготовление полушубков, жилеток и шуб из меха норки. Мех других животных здесь не используют.

#### Миссия, видение и корпоративная культура

В своих действиях компания руководствуется миссией: «Простые решения для сложного мира».

Это значит, что компания предоставляет самые различные услуги в сфере грузоперевозок, подходит к каждому клиенту индивидуально и разрабатывает наиболее оптимальное и подходящее решение именно для него.

Главным приоритетом компании является удовлетворенность клиента. Это видно из видения компании, которое звучит следующим образом: «Customer satisfaction is key to business growth» («Удовлетворенность клиента это ключ к процветанию бизнеса»).

Основу корпоративной культуры компании составляют три аспекта:

1. Надежность
2. Отзывчивость
3. Находчивость

#### 2.4 Организация перевозок компанией «Michelle Fur»

Поскольку подавляющее количество перевозок в Michelle Fur обеспечивает выполнение импортных операций FCL (когда весь груз, помещенный в контейнер, от одного отправителя доставляется единственному грузополучателю), то было бы целесообразно заострить внимание на услуге именно такого рода и рассмотреть ее поэтапно.

1. Любая организация перевозки начинается с получения заявки. Если клиент еще ни разу не работал с компанией Компания Michelle Fur, то к нему применяются общие тариф и условия. Для обработки запроса компания должна знать: наименование груза, особые транспортные свойства, в какой контейнер осуществляется загрузка или данные, по которым можно это рассчитать, пункты отправки и назначения, ожидаемая дата отправки, таможенные процедуры, желаемое транзитное время, желаемую величину сквозной ставки и др.

2. Принятие заявки от клиента подтверждается в письменном виде. Помимо описания груза подтверждение должно заключать в себе инструкции по отправке для их сверки заказчиком. Только после всех вышеперечисленных процедур экспедитор может начать непосредственные действия по организации перевозки.

3. Компания Michelle Fur связывается с офисом «Michelle Fur» той страны, откуда будет транспортироваться груз. Московский офис информирует об отгрузке и сообщает первоначальные необходимые сведения о грузе. В то же время необходимо уточнить у клиента его готовность к тому, чтобы принять груз в намеченные даты.

4. После подтверждения всеми сторонами правильности данных сотрудник оперативного отдела обращается в судоходную линию. Ее выбор определяется либо пожеланиями клиента, либо экспедитором. Букирование мест осуществляется по телефону, факсу или даже с использованием информационных букинг-систем. По получении информации о состоянии запроса, клиент сразу же информируется. При этом ему сообщаются предполагаемые даты отправления и прибытия судна, название судна и другая необходимая информация.

5. Следующим важным этапом является передача точных инструкций по заполнению коносаментов, которые отсылаются в компанию Michelle Fur страны отправки, либо агенту перевозчика. Эти инструкции пишутся клиентом. Чем

точнее они сделаны, тем меньше вероятность столкнуться с возможными проблемами. Инструкции должны быть получены перед каждой отправкой, и только в случаях наличия генерального соглашения, в котором расписаны все детали транспортировок, возможно отступление от этого правила. Обычно в стандартный набор элементов, указанных в инструкциях, значатся наименование перевозчика, маршрут, условия доставки, прокотированная ставка, замечания по особым мерам по обращению с грузом. Последние должны быть сообщены всем, кого это касается, и упомянуты в транспортных документах.

6. К моменту готовности груза у отправителя организовывается подача контейнера на склад клиента под затарку груза. Данная процедура подразумевает собой предоставление судоходной линией порожнего контейнера для последующего экспорта, заказ автомобиля у автомобильного перевозчика и оформление необходимой документации для таможенных процедур.

7. После затарки, въезда контейнера на территорию порта и погрузки на судно судоходная линия выпускает коносаменты. Коносамент — это универсальный инструмент многоцелевого назначения, который выполняет следующие функции:

- служит распиской перевозчика в приеме груза, указанного в документе.

При рассмотрении спора между отправителем (фрахтователем) и перевозчиком данные о грузе считаются достоверными, пока не доказано противоположное. Если же коносамент переходит к третьему лицу, то оспаривание его данных перевозчиком уже недопустимо;

- выступает доказательством наличия и содержания договора морской перевозки.

Сам по себе документ не является договором, как часто полагают на практике. Ведь это не двусторонняя или многосторонняя сделка, а односторонний акт, подписываемый капитаном или иным уполномоченным представителем перевозчика. Однако в нем излагают основные условия договора перевозки;

- является товарораспорядительным документом (ценной бумагой).

Эта функция выражается в том, что сделки купли-продажи, а также другие операции с товарами осуществляют с его помощью без физической передачи

самих предметов договора. То есть коносамент, представляющий поименованные в нем товары, может быть куплен, продан, передан на определенных условиях. Это возможно в силу того, что данный документ, являясь ценной бумагой, имеющей хождение на рынке, выражает претензии на право собственности на конкретный указанный в нем груз.

В зависимости от того, как в документе определено лицо, имеющее право на получение груза, коносамент бывает:

- **именным (straight/non-negotiable bill of lading):** груз может получить лишь то физическое или юридическое лицо, на имя которого он выписан;

- **ордерным (to order of a named party):** в документе указано, что он выдан «по приказу отправителя» либо «приказу получателя», то есть отправителем или получателем может осуществляться передача коносамент другим лицам. Обычно в коносаментах указывают, чьему приказу он составлен. Если такая запись отсутствует, считается, что он составлен «приказу отправителя»;

- **предъявительским (to order):** в документе указано, что он выдан на предъявителя, то есть в нем не содержатся какие-либо данные относительно лица, обладающего правом на получение груза, и поэтому груз в порту назначения должен быть выдан любому лицу, предъявившему такой коносамент.

Наибольшее распространение в международной торговле получили ордерные коносамента. Передача права на груз по ордерному коносаменту осуществляется по бланковым или именованным надписям (индоссаментам), которые находятся на лицевой или оборотной стороне коносамента.

Бланковая надпись – подпись лица, распоряжающегося грузом, которая превращает ордерный коносамент в предъявительский. Если же после бланковой надписи учиняется именная надпись, то ордерный коносамент становится именованным. Передачу документа от одного лица к другому по именной надписи осуществляют путем указания на коносамента фамилии лица, которому его передают. При наличии непрерывного ряда надписей на коносамента груз выдают либо последнему указанному в нем конкретному лицу, либо предъявителю документа с бланковой надписью.

Для того чтобы груз оказался на борту, отправителем составляется погрузочный ордер. В нем указывают название судна, наименование и количество груза, наименование отправителя и получателя, порты отправления и назначения. После погрузки помощник капитана ставит подпись на одном из двух экземпляров погрузочного ордера, который превращается, таким образом, в штурманскую расписку (mate's receipt) – документ, подтверждающий прием груза на борт. Коносамент вручают отправителю в обмен на штурманскую расписку.

Коносамент выдают в нескольких экземплярах (обычно 3), которые составляют комплект (set of bills). Это делают в целях облегчения обращения коносамента и подстраховки отправителя от риска утраты пересылаемого документа. При выдаче груза по одному из экземпляров, остальные теряют силу (stand void).

Морская накладная / океанская накладная / линейная накладная (sea waybill / ocean waybill / data freight receipt / express cargo bill of lading) – документ, который подтверждает наличие договора перевозки груза морским путем и принятие или погрузку груза перевозчиком и по которому перевозчик обязуется доставить груз грузополучателю, указанному в документе. Накладная не является ни оборотным, ни товарораспорядительным документом, груз автоматически выдается указанному в ней грузополучателю. К накладной прилагаются необходимые товаросопроводительные документы. Основным достоинством морской накладной является быстрота выпуска контейнера. Также снижаются затраты, поскольку, в отличие от коносаментов, оригиналы которых посылаются экспресс-почтой, морская накладная направляется грузополучателю факсом. Выдача контейнера осуществляется посредством идентификации того или иного лица, претендующего на получение груза. Надо иметь в виду, что на некоторых морских маршрутах перевозчики не выдают морские накладные. В данной ситуации можно избежать необходимости отсылать оригиналы коносаментов грузополучателю индоссированием одного оригинала и его отправкой назад агенту перевозчика с инструкциями по релизу контейнера грузополучателю.

В зависимости от того, как заполнен коносамент, можно определить тип перевозки. Если в полях значатся только порт оправки (port of loading,

сокращенно POL) и порт выгрузки (port of discharge, сокращенно POD), то это коносамент, выданный на транспортировку лишь морским видом транспорта, т.е. «от порта до порта». Когда заполнены поля «место получения» (place of receipt) или «место доставки» (place of delivery), то коносамент превращается в документ смешанной перевозки и регулирует такие виды транспортировок, как «от двери до двери» (заполняются оба поля), «от порта до двери» (заполняется только поле «место доставки») или «от двери до порта» (заполняется только поле «место получения»).

Без отметки «погружен на борт» (shipped on board) данный коносамент подтверждает только получение груза для отправки. Надпись с указанием числа заверяет о том, что груз находится на борту поименованного судна.

Необходимо указать точное число единиц отгрузки, поскольку по морскому праву в случае утраты или повреждения груза предел ответственности рассчитывается по отношению к грузовому месту или единице отгрузки. Даже если это оправка FCL, то расписывается количество, например, коробок в контейнере.

Таким образом, коносамент используется как подтверждение контракта на перевозку между перевозчиком и клиентом.

8. По получении коносамента перевозчика из пункта отправления приходит извещение об отгрузке товара в пункте назначения. Об этом извещают клиента и обновляют сведения в системе слежения. Если коносамент не был выпущен в течение двух дней после отправления судна, то необходимо немедленно связаться с перевозчиком для выяснения обстоятельств. Это может повлечь за собой ситуацию, когда груз пришел, а коносамента – нет.

9. Когда контейнер оказывается в порту, то приходит уведомление о прибытии, после чего оно отсылается клиенту. Если во время перевозки, поступает информация, что груз придет позже предусмотренного срока, то об этом сразу же надо сообщить заказчику.

10. Для расчета своих затрат и прибыли все входящие счета должны быть проверены и зарегистрированы. Бывают случаи, когда агент судоходной линии выставляет неправильные суммы. Тогда запрашивается кредит-нота на

предыдущий инвойс и выставляется новый правильный счет. Счета выставляются линией согласно договоренностям. На условиях collect, как правило, счет выставляется за неделю до прибытия груза в порт. Линии могут предоставлять кредитные условия клиентам со значительным объемом грузоперевозок. Если же между экспедитором и морской линией заключен договор на условиях Prepaid, то перевозка должна быть оплачена еще до ее начала. В обоих этих системах есть свои преимущества и недостатки. Например, если инвойс получен экспедитором слишком рано, то из-за большого потока более срочных счетов, его оплата может быть отложена, что чревато просрочкой платежа. Если такие инвойсы накапливаются, то судоходная линия присылает отчет о задолженности и просит оплатить как можно быстрее. С другой стороны, если счета выпускаются после прибытия контейнера в порт, то нет четкой картины о расходной части перевозки. После всех проверок счета отправляются на оплату, и позже приходит подтверждение об осуществлении операции.

11. После прибытия контейнера в порт, внутривпортовый экспедитор выполняет следующие операции:

- получает разрешения судоходной линии на получение груза у терминала. Обычно он выдается после оплаты фрахта, сдачи оригинала коносамента, подписания гарантийных писем о возврате порожних контейнеров;
- оформление отгрузочной инструкции оператору терминала;
- выполнение таможенных формальностей (если экспедитор оказывает услуги таможенного оформления);
- получение разрешения терминала на вывоз контейнера.

12. Если услуга по перевозке оказывается «до двери», надо организовать дальнейшую транспортировку груза. Предположим, что порт выгрузки российский, а конечный пункт – это Москва, выбор падает на автомобильный транспорт. Следовательно, таможенная очистка груза может осуществляться в порту прибытия, либо в другом таможенном пункте на маршруте следования.

13. Перед тем, как погрузить контейнер в машину, его осматривают и проверяют пломбы. Далее происходит транспортировка груза, его растаможивание и доставка до получателя. Автотранспортная компания берет на

себя также обязанность сдать порожний контейнер на контейнерный терминал. Процедура таможенного оформления включает в себя прием и регистрацию таможенных деклараций, контроль за правильностью определения кода товара, валютный контроль и контроль таможенной стоимости, контроль таможенных платежей, досмотр и выпуск.

14. Процедура с транспортными документами (CMR накладная) и всеми финансовыми документами повторяется. После чего файл по перевозке закрывается.



### 3 ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ПРЕДЛОЖЕННЫХ МЕРОПРИЯТИЙ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

#### 3.1 Обоснование неэффективности существующей технологии мультимодальной перевозки из Китая в Россию через Владивосток

В данном пункте будет рассмотрена и проанализирована существующая система доставки груза из Шанхая в Москву через порт Владивостока, а так же будут приведены расчёты, показывающие преимущества и недостатки данного маршрута с точки зрения стоимости и транзитного времени доставки.

В качестве порта–отправителя для всех трех вариантов взят крупнейший по грузообороту морской порт в мире – Шанхай. Этот порт занимает выгодное географическое положение, находясь между севером и югом Китая и имея прямой выход в море. В настоящее время порт Шанхая играет одну из главных ролей в построении каналов поставок импортных и экспортных грузов.

На сегодняшний день этот стратегически важный объект обрабатывает около 25,7% международного объема перевозок в Китае. В 2015 году ежегодный контейнерный грузооборот порта составил 36,54 млн. TEU, что на 4,5% больше по сравнению с показателем 2014 года. Общий грузооборот порта за 2015 год составил 539млн тонн.

Порт Шанхая сегодня - это современный многоцелевой глубоководный порт, включающий в себя внутренние, речные и морские причалы, основной специализацией которого является организация погрузочно-разгрузочных работ, складирование и хранение грузов, организация буксиров, лоцманское обслуживание, швартовка, безопасный причал и многое другое.

Шанхай имеет установленные торговые связи с 500 портами в 200 странах и регионах по всему миру. Более 2000 контейнерных судов отправляются из порта каждый месяц в Северную Америку, Европу, Средиземноморье, Персидский залив, Красное море, Черное море, Африку, Австралию, Юго-Восточную Азию, Северо-Восточную Азию и другие регионы.

После того, как был выбран товар и порт отправления, далее следует выбрать подходящее оборудование для транспортировки данного груза. меховые изделия не требуют никаких специальных условий транспортировки и температурных режимов, однако зачастую, в связи с тем, что груз является легким, но объемным, его перевозят в стандартном 40-футовом контейнере увеличенной вместимости (High Cube), поэтому перевозка осуществляется именно в таком контейнере, полезной вместимостью до 26460 кг и объемом до 76 куб. м.

Определив место отправки, товар и оборудование для транспортировки, обозначим пункт назначения, им будет Москва.

Таким образом, имеются следующие данные:

Порт отправления – Шанхай (Китай)

Тип груза – меховые изделия.

Количество грузовых единиц – 1 контейнер 40НС.

Пункт назначения – Москва (Россия).

Данные по ставке морской составляющей мультимодальной перевозки представлены крупнейшей морской линией – Maersk, по состоянию на апрель - май 2016 года.

Компания Maersk была основана более 100 лет назад, а именно в 1904 году, в Дании. На сегодняшний день это крупнейший в мире оператор контейнерных перевозок, который представлен в 130 странах мира и насчитывает 25 000 сотрудников. В распоряжении компании более 600 морских судов, благодаря чему Maersk имеет возможность доставлять грузы почти в любую точку мира. Компания является лидером по количеству собственных контейнеров, их насчитывается около 3 400 000 TEU.

Стоит отметить, что расчет поставки осуществляется на базисе FOB (Incoterms 2010), как наиболее часто используемому базису взаиморасчетов между китайскими отправителями и крупными российскими импортерами. По этому условию поставки покупатель несет все расходы, связанные с товаром, после его отгрузки на борт судна в указанном в договоре порту, а также расходы по оформлению таможенных формальностей, подлежащих оплате при импорте товара.

Стоимость перевозки (FOB)= A+B+C+D+E+F+G+H+I+J,

где А – стоимость чистого фрахта морской перевозки;

В – бункерная надбавка (как правило, включена в ставку);

С – поправка на курсы валют (как правило, включена в ставку);

D – сбор за прохождение Суэцкого канала (для контейнеров из ЮВА);

Е – сбор за атаку судна пиратами (для контейнеров из ЮВА);

F - сбор за безопасность в порту;

G - расходы на выгрузку в порту назначения;

H - сбор за оформление документов в порту назначения;

I - оформление TIR, CMR;

J – вывоз.

Информация для расчета железнодорожной перевозки представлена компанией ПАО «ТрансКонтейнер», российским контейнерным оператором, оперирующим крупнейшим в России парком контейнеров и фитинговых платформ. Для удобства расчетов в качестве пункта отправления взята станция Первая Речка Дальневосточной ж.д. (г. Владивосток), пункт прибытия — станция Кунцево-II Московской ж.д. (г. Москва).

Расчеты по данному маршруту представлены ниже.

Международный маршрут «Шанхай – Владивосток – Москва»

Начальный пункт отправки: Шанхай (Китай)

Конечный пункт доставки: месторасположение покупателя (Москва в пределах МКАДа)

Порт отправки: Шанхай

Порт доставки: Владивосток

Задействованный вид транспорта:

морской

железнодорожный

автотранспорт.

Расчеты по морской перевозке представлены ниже. (Табл. 1)

Таблица 1. Расчет стоимости морской перевозки

Вид надбавки	Цена в валюте	Поправочный коэффициент	Сумма, в долл. США
Чистая ставка морского фрахта	830 USD	1,0000	830USD
Бункерная надбавка (BAF)			
Поправка на курсы валют (CAF)			
Сборы в порту «Владивосток»			
Расходы на выгрузку в порту назначения (DTHC)	320 USD	1,0000	320 USD
Сбор за безопасность в порту (ISPS)	12 USD	1,0000	12 USD
Сбор за оформление документов в порту назначения (DDF)	72 USD	1,0000	72 USD
Экспедиторские сборы			
Агентское вознаграждение в порту отправления	50USD	1,0000	50 USD
Общая сумма:			1284 USD

Таблица 2 Перевод стоимости морской перевозки в рубли

Сумма, USD	Курс по ЦБ	Перевод, руб.
1284	66,4954	85 380,10

Что же касается транзитного времени данной перевозки, то согласно расписанию отправления, представленном на официальном сайте морской линии Maersk, длительность морской перевозки от порта Шанхай до порта Владивосток составит 7 календарных дней.

Важно отметить, что срок бесплатного хранения в порту «Владивосток» для контейнеров, прибывших на местную выдачу, составляет 14 календарных дней с момента выгрузки контейнера с судна.

Таможня может осуществляться как клиентом, так и компанией, которая включена в реестр таможенных представителей и имеет право оказывать услуги по таможенному оформлению. Стоимость таможенных платежей в данной перевозке не учитывается, так как является дополнительными расходами клиента. Но раз мы осуществляем перевозку с помощью экспедитора, было бы целесообразным переложить услугу по таможенному оформлению на него. Стоимость услуги таможенного представителя во Владивостоке составит 20 414 руб.

После оформления груза, контейнер необходимо доставить от порта прибытия (г. Владивосток) до станции отправления Первая Речка. Для этого воспользуемся автовозом, стоимость которого составит 10 000 руб. Стоит отметить, что в эту сумму включены только проезд на территорию порта, а также сама автоперевозка. Так же необходимо учесть расходы, которые выставит порт, а именно 300 USD за погрузочные работы на смежные виды транспорта для контейнера 40 НС.

Таблица 3. Расчет стоимости доставки контейнера от порта до ж/д станции

Вид надбавки	Стоимость, руб.
Погрузочные работы в порту прибытия Владивосток	19 948, 62
Въезд на территорию порта + автовоз до ст. Первая Речка Д-ВОСТ	13 500
Общая сумма:	33 448, 62

Таблица 4. Перевод стоимости погрузочных работ в порту в рубли

Сумма, USD	Курс по ЦБ	Перевод, руб.
300	66,4954	19 948, 62

Время на погрузку/выгрузку на станции Первая Речка составляет 3 часа.

Далее рассчитаем стоимость железнодорожной перевозки от станции Первая Речка (г. Владивосток) до станции Кунцево-II (г. Москва) (Табл. 5)

Таблица 5. Условия ж/д перевозки

Станция отправления	Ст. Первая Речка, г. Владивосток
Станция прибытия	Кунцево-II, г. Москва
Дата отправления	14 апреля 2016 г.
Дата прибытия	23 мая 2016 г.
Тип контейнера	40 НС
Принадлежность контейнера	ПАО «Трансконтейнер»
Терминальные услуги по станции назначения	Оказывать

Таким образом, стоимость данной перевозки, с учетом надбавки за терминальные услуги на станции назначения, составит 149 128, 34 руб. с НДС.

Согласно данным, представленным компанией ПАО «ТрансКонтейнер», при отправке груза 14.04.16 г. транзитное время доставки по заданному маршруту железнодорожным видом транспорта составит 11 календарных дней.

Такое временное преимущество удастся получить за счет формирования прямого железнодорожного состава Владивосток–Москва, который следует без остановок до конечной станции на всем пути следования.

После того как груз прибывает на станцию назначения, его необходимо доставить до склада покупателя. Для этого воспользуемся услугами автоперевозчика. Стоимость данной перевозки составит в среднем 16 800 руб., включая раскредитовку (оформление грузовых и таможенных документов) контейнера на железнодорожной станции.

Стоит упомянуть, что возврат контейнера морской линии уже включен в стоимость фрахта. В товарной накладной, которая оформляется при раскредитовке контейнера на станции, указывается терминал возврата этого

контейнера. Обычно, это станция прибытия, но могут указываться и др. Поэтому в данном случае за услугу Drop-off плата взиматься не будет.

В силу того, что данная перевозка организовывалась экспедитором, в стоимость перевозки необходимо включить плату за транспортно-экспедиционные услуги. Она составит в среднем 6 000 руб.

Таким образом, общая стоимость мультимодальной перевозки по международному маршруту «Шанхай – Владивосток – Москва» составит (Табл. 6)

:

Таблица 6. Расчет общей стоимости мультимодальной перевозки

Составляющие мультимодальной перевозки	Стоимость, руб.
Организация морской перевозки «Шанхай» - «Владивосток»	85 380,10
Автодовоз от порта «Владивосток» до ж/д станции «Первая речка»	33 448, 62
Организация ж/д перевозки от ст. «Первая речка» (Владивосток) до ст. «Кунцево-II» (Москва)	149 128, 34
Автодовоз от ж/д станции «Кунцево-2» (Москва) до склада получателя (Москва, в пределах МКАДа)	16 800
Услуги таможенного представителя во Владивостоке	20 414
Плата за возврат контейнера	0
Плата за услуги экспедитора	6 000
Общая сумма:	311 171,06

Что же касается транзитного времени данной перевозки, то оно составит (Табл. 7):

Таблица 7. Расчет транзитного времени мультимодальной перевозки

Составляющие мультимодальной перевозки	Длительность, дн.
Морская перевозка «Шанхай» - «Владивосток»	7
Выгрузка и оформление документов в порту прибытия	2
Таможенное оформление	1
Автовоз от порта «Владивосток» до ж/д станции «Первая речка»	1
Ж/д перевозка от ст. «Первая речка» (Владивосток) до ст. «Кунцево-II» (Москва)	11
Раскредитовка на ж/д станции прибытия	1
Автовоз от ж/д станции «Кунцево-2» (Москва) до склада получателя (Москва, в пределах МКАДа)	1
Общее количество:	24 дня

### 3.2 Расчет стоимости доставки контейнера из Китая в Россию мультимодальным способом транспортировки различными маршрутами

В данном разделе будут описаны 3 способа доставки контейнера с меховыми изделиями из Китая в Россию.

Для сравнения и выбора оптимального пути маршрута перевозки из порта Шанхай до места заказчика в Москве было выделено 3 типа мультимодальной перевозки:

1) Море-авто

Из Шанхая морским транспортом до порта «Котка» (Финляндия). Затем автотранспортом до склада получателя в Москве (в пределах МКАДа).

2) Море-авто

Из Шанхая морским транспортом до порта «Санкт-Петербург» (Россия). Затем автотранспортом до склада получателя в Москве (в пределах МКАДа).



### 3) Море-авто

Из Шанхая морским транспортом до порта «Рига» (Латвия). Оттуда автомобильным транспортом до склада получателя в Москве (в пределах МКАДа).

Основными критериями оценки являются:

- Стоимость перевозки
- Время доставки
- Простота оформления документов и прохождения таможни
- Проблемы, которые могут возникнуть при перевозке, в результате которых возможна задержка поставки, а также риск утраты груза

•Базис поставки

Расчёт стоимости перевозки

Прежде чем производить сравнение стоимости маршрутов доставки контейнера с меховыми изделиями из Китая в Россию мною был произведен анализ основных морских линий, следующих по данным направлениям.

Стоит отметить, что существует достаточное количество он-лайн калькуляторов для определения стоимости морского фрахта. Там приводятся средние значения ставок по рынку морских перевозок на момент обращения. Но, так как у каждой компании свои ставки, и они могут значительно варьироваться по стоимости, в зависимости от маршрута следования (популярный, но более дальний по расстоянию вполне может быть дешевле, нежели редкий и близкий маршрут). Данная ситуация может сложиться по следующим причинам:

- Наличие договоренности у линии с конкретным экспедитором;
- Наличие/отсутствие личного интереса доставки у линии в конкретный порт;
- Конкретные договоренности линий с конкретным портом;
- Обостренная политическая обстановка между странами.

Для расчета ставки по морской составляющей мультимодальной перевозки в работе использованы данные крупнейшей транспортной компании в сфере морских перевозок – Maersk.

Приведенные ниже котировки рассчитаны на транспортировку из Шанхая до Москвы 40-футового контейнера High Cube с меховыми изделиями на момент совершения перевозки с 14.05.2016 г. по 15.05.2016 г по базису поставки FOB.

### 3.2.1 Международный маршрут №1 «Шанхай- Котка- Москва»

Начальный пункт отправки: Шанхай (Китай)

Конечный пункт доставки: месторасположение покупателя (Москва в пределах МКАДа)

Порт отправки: Шанхай

Порт доставки: Котка

Задействованный вид транспорта:

- морской
- автомобильный

Для начала рассчитаем стоимость морской составляющей данной перевозки. Согласно данным, предоставленным компанией Maersk, ставка чистого морского фрахта равна 650 USD. В данную ставку уже включены следующие сборы: надбавка за топливо (BAF), поправка на курсы валют (CAF), надбавка за риск атаки судна пиратами (ERS), а так же плата за прохождение Суэцкого канала. Что же касается сборов в порту прибытия, то они устанавливаются каждый портом отдельно.

Ниже приведена таблица с подробным расчетом стоимости морской перевозки из порта «Шанхай» в порт «Котка». Стоит отметить, что морская перевозка осуществляется по условию FIFO, согласно которому компания дает ставку только на морской фрахт, а погрузка и выгрузка товара производятся за счет отправителя/покупателя (зависит от базиса поставки). В данном случае, погрузка осуществляется отправителем, а выгрузка - покупателем. (Табл. 8)

Таблица 8. Расчет стоимости морской перевозки

Вид надбавки	Цена в валюте	Поправочный коэффициент	Сумма, в долл. США

Чистый морской фрахт	650	1,0000	650 USD
Бункерная надбавка (BAF)	USD		
Поправка на курсы валют (CAF)			
Плата за проход Суэцкого канала			
Надбавка за риск атаки судна пиратами (ERS)			
Линейные сборы			
Надбавка за низкое содержание серы в топливе (экологический сбор) (LSS)	70 USD	1,0000	70 USD
Сборы в порту Котка			
Экспедиционное обслуживание в порту	85 EUR	1,1278	95,86 USD
Расходы на выгрузку в порту назначения (DTHC)	130 EUR	1,1278	146,61 USD
Сбор за оформление документов в порту назначения (DDF)	65 EUR	1,1278	73, 31 USD
Продолжение таблицы 8			
Экспедиторские сборы			
Агентское вознаграждение в порту отправления	50USD	1,0000	50USD
Общая сумма:			1085,78 USD

Таблица 9. Перевод стоимости морской перевозки

Сумма, USD	Курс по ЦБ	Перевод, руб.
1085, 78	66,4954	72 199,38

Стоит упомянуть, что с 1 января 2015 года компания Maersk ввела специальный дополнительный сбор для грузов отбывающих/прибывающих из/в Северную Европу (Балтийское море, Северное море, Ла-Манш) и Северную Америку в связи с использованием топлива с низким содержанием серы.

В стоимость данной ставки включено хранение на территории порта в течение 7 календарных дней. За каждые последующие 5 дней, порт взимает плату в размере 8 EUR за контейнер 40 НС в сутки.

В общей сумме в порту «Котка» по количеству дней с момента выгрузки контейнера на терминал до момента вывоза с терминала (demurrage), а также по количеству дней с момента вывоза контейнера с терминала до момента возврата порожнего контейнера в место, согласованное с собственником контейнера (detention) составляет 21 день.

Что же касается транзитного времени данной перевозки, то, согласно расписанию отправления, представленном на официальном сайте морской линии Maersk, длительность морской перевозки от порта «Шанхай» до порта «Котка» составит 43 календарных дня.

Стоимость услуги таможенного представительства в Выборге составит 20 650 руб.

Далее определим стоимость автомобильной составляющей в данной перевозке. Стоит отметить, что с 15 ноября 2015 года (согласно Постановлению Правительства Российской Федерации от 14.06.2013 (с изменениями от 18.05.2015) г. № 504 «О взимании платы в счет возмещения вреда, причиняемого автомобильным дорогам общего пользования федерального значения транспортными средствами, имеющими разрешенную максимальную массу свыше 12 тонн») в Российской Федерации устанавливается размер платы в счет возмещения вреда, причиняемого автомобильным дорогам общего пользования федерального значения транспортными средствами, имеющими разрешенную максимальную массу свыше 12 тонн, равный 1,53 рубля на один километр пути. Следовательно, помимо базовой ставки на перевозку необходимо учитывать плату за систему «Платон».

Расчет производится следующим образом:

Сумма к оплате = Расстояние, км × 1,53 руб.

Расчеты по ставке на автомобильную перевозку от порта «Котка» до г. Москва (в пределах МКАДа) представлены ниже (Табл.10 )

Таблица 10. Расчеты по ставке на автомобильную перевозку

Расстояние «Котка» - «Москва»	962 км
Расстояние до границы между Финляндией и Россией	72 км
Расстояние от границы до г. Москва (в пределах МКАДа)	890 км

Таблица 11. Перевод стоимости автомобильной перевозки в рубли

Сумма, EUR	Курс по ЦБ	Перевод, руб.
830	74,3405	61 702,61

Базовая ставка = 830 EUR

Плата за систему «Платон» = 890 км×1,53 руб.=1361,70 руб.

Общая сумма = 61 702,61 +1361,70 = 63 064,31 руб.

Для расчета времени автомобильной перевозки от порта «Котка» до склада получателя в Москве (в пределах МКАДа) были взяты средние значения скоростного режима в пределах допустимых норм, а также учтены нормативы «работа – отдых» для водителей-дальнобойщиков, согласно которым водитель после каждых 400 км должен делать 8 часовой перерыв на отдых. Принимая во внимание эти аспекты, получаем, что средняя продолжительность данной перевозки составит 2 суток.

При организации автоперевозки из порта прибытия до конечного пункта, в данном случае это г. Москва, в стоимость ставки уже включена плата за возврат контейнера морской линии.

Также, следует учесть плату за услуги экспедитора по организации данной мультимодальной перевозки. По данному направлению она в среднем составит 6 000 руб.

Таким образом, стоимость перевозки по маршруту «Шанхай- Котка- Москва» равна:

Таблица 12. Расчет общей стоимости мультимодальной перевозки

Составляющие мультимодальной перевозки	Стоимость, руб.
Морская перевозка «Шанхай»- «Котка»	72 199,38

Услуги таможенного представителя в Выборге	20 650
Автомобильная перевозка от порта «Котка» до склада получателя в Москве (в пределах МКАДа)	61 702,61
Плата за возврат контейнера	0
Плата за услуги экспедитора	6000
Общая сумма:	160 551, 99

Что же касается транзитного времени данной перевозки, то оно составит (Табл. 13):

Таблица 13. Расчет транзитного времени мультимодальной перевозки

Составляющие мультимодальной перевозки	Длительность, дн.
Морская перевозка «Шанхай» - «Котка»	42
Таможенное оформление	1
Автомобильная перевозка от порта «Котка» до склада получателя в Москве (в пределах МКАДа)	2
Общее количество:	45 дней

Важно отметить, что в порту Котка время на выгрузку контейнера в порту и оформление документов займет всего 3-4 часа, в отличии от российских портов, где на данные операции уходит более суток.

### 3.2.2 Международный маршрут № 2 «Шанхай- Санкт-Петербург- Москва»

Начальный пункт отправки: Шанхай (Китай)

Конечный пункт доставки: месторасположение покупателя (Москва в пределах МКАДа)

Порт отправки: Шанхай

Порт доставки: Санкт-Петербург

Задействованный вид транспорта:

- автомобильный
- морской

Стоит отметить, что в качестве терминала доставки выбран «Рыбный Порт», который относится к Большому порту Санкт– Петербург. В терминале «Рыбный порт» свободный период хранения составляет 10 дней. В то время как, в Первом контейнерном терминале (ПКТ) и Петролеспорту (ПЛП) свободный период хранения всего 4 дня.

Ниже приведена таблица с подробным расчетом стоимости морской перевозки из порта Шанхай в порт Санкт- Петербург (Табл.14).

Таблица 14. Расчет стоимости морской перевозки

Вид надбавки	Цена в валюте	Поправочный коэффициент	Сумма, в долл. США
Чистый морской фрахт	680	1,0000	680 USD
Бункерная надбавка (BAF)	USD		
Поправка на курсы валют (CAF)			
Плата за проход Суэцкого канала			
Надбавка за риск атаки судна пиратами (ERS)			
Линейные сборы			
Надбавка за низкое содержание серы в топливе (экологический сбор) (LSS)	70	1,0000	70 USD
Сборы в порту «Санкт-Петербург»			
Расходы на выгрузку в порту назначения (DTHC)	480	1,0000	480 USD
Сбор за оформление документов в	60	1,0000	60 USD

порту назначения (DDF)	USD		
Экспедиторские сборы			
Плата агенту	50USD	1,0000	50USD
Общая сумма:			1340 USD

Таблица 15. Перевод стоимости морской перевозки в рубли

Сумма, USD	Курс по ЦБ	Перевод, руб.
1340	66,4954	89 103, 84

Согласно расписанию отправления/прибытия судов, представленном на официальном сайте морской линии «Maersk», транзитное время данной перевозки от порта отправления Шанхай до порта прибытия Санкт-Петербург «РП» составит 39 дней.

Предположим, что клиент воспользовался операцией по таможенному оформлению груза в порту прибытия и отдал все составляющие данной услуги на аутсорсинг транспортной компании. Стоимость таможенного представительства в Санкт-Петербурге обойдется клиенту в 18 290 руб.

Далее определим стоимость автомобильной перевозки в данном маршруте. Расстояние от порта Санкт-Петербург до г. Москва (в пределах МКАДа) составляет 713 км, из которых примерно 690 км проходят по Федеральной автомобильной дороге М-10 «Россия».

Рассчитаем плату за систему «Платон» по данному маршруту:

Плата за систему «Платон» = 690 км × 1,53 руб. = 1 055,70 руб.

Ставка за автоперевозку = 52 000 руб.

Общая стоимость = 52 000 руб. + 1 055,70 руб. = 53 055,70 руб.

Для расчета времени автомобильной перевозки от порта «Санкт-Петербург» до склада получателя в Москве (в пределах МКАДа) были взяты средние значения скоростного режима в пределах допустимых норм. Важно отметить, что трасса М-11 «Москва - Санкт-Петербург» никак не фигурирует в расчетах для данной перевозки. Таким образом, средняя продолжительность перевозки по



маршруту Санкт – Петербург – Москва с учетом нормирования времени труда дальнотойщиков составит 1,5 суток.

Однако существуют некоторые аспекты, которые также необходимо принять во внимание:

1. Высокая загруженность Федеральной автодороги М- 10 «Россия» в районе Московской области и подъезде к г. Москва, особенно в вечернее время суток.

2. Двухполосное разделение с реверсивным движением на большинстве участков проезда, что затрудняет движение по данной магистрали.

3. Большое количество населенных пунктов на всем протяжении трассы, что не дает автомобилю следовать по маршруту с постоянной скоростью движения.

4. Качество самой дороги оставляет желать лучшего, в связи со строительством федеральной трассы.

Таким образом, если сроки доставки сжатые и груз необходимо доставить как можно быстрее, не обращая внимания на дополнительные расходы, выбирать этот вариант, по всей видимости, не стоит.

При организации автоперевозки из порта прибытия до конечного пункта, в данном случае это г. Москва, в стоимость ставки уже включена плата за возврат контейнера морской линии.

Также, следует учесть плату за услуги экспедитора по организации данной мультимодальной перевозки. По данному направлению она в среднем составит 6 000 руб.

Отсюда стоимость перевозки по маршруту «Шанхай – Санкт – Петербург – Москва» равна:

Таблица 16. Расчет общей стоимости мультимодальной перевозки

Составляющие мультимодальной перевозки	Стоимость, руб.
Морская перевозка «Шанхай»- «Санкт- Петербург»	89 103, 84
Услуги таможенного	18 290

представительства в порту «Санкт-Петербург»	
Автомобильная перевозка от порта «Санкт-Петербург» до склада получателя в Москве (в пределах МКАДа)	53 055, 70
Плата за возврат контейнера	0
Плата за услуги экспедитора	6 000
Общая сумма:	166 446, 54

Что же касается транзитного времени данной перевозки, то оно составит (Табл. 17):

Таблица 17. Расчет транзитного времени мультимодальной перевозки

Составляющие мультимодальной перевозки	Длительность, дн.
Морская перевозка «Шанхай» - «Санкт-Петербург»	39
Продолжение таблицы 17	
Выгрузка в порту и оформление документов	2
Таможенное оформление	1
Автомобильная перевозка от порта «Санкт-Петербург» до склада получателя в Москве (в пределах МКАДа)	1,5
Общее количество:	43-44 дня

### 3.2.3 Международный маршрут №3 «Шанхай-Рига-Москва»

Начальный пункт отправки: Шанхай (Китай)

Конечный пункт доставки: месторасположение покупателя (Москва в пределах МКАДа)

Порт отправки: Шанхай

Порт доставки: Рига

Задействованный вид транспорта:

- автомобильный;
- морской.

Ниже приведена таблица с подробным расчетом стоимости морской перевозки из порта Шанхай в порт Рига (Табл.18).

Таблица 18. Расчет стоимости морской перевозки

Вид надбавки	Цена в валюте	Поправочный коэффициент	Сумма, в долл. США
Чистый морской фрахт	720	1,0000	720 USD
Бункерная надбавка (BAF)	USD		
Поправка на курсы валют (CAF)			
Плата за проход Суэцкого канала			
Надбавка за риск атаки судна пиратами (ERS)			
Линейные сборы			
Надбавка за низкое содержание серы в топливе (экологический сбор) (LSS)	70	1,0000	70 USD
Сборы в порту «Рига»			
Расходы на выгрузку в порту назначения (DHC)	150	1,0000	150 USD
Сбор за оформление документов в порту назначения (DDF)	85	1,1278	95,86 USD
Экспедиционное обслуживание в	60	1,1278	67,67

порту Рига	EUR		USD
Продолжение таблицы 18			
Экспедиторские сборы			
Агентское вознаграждение в порту отправления	50USD	1,0000	50USD
Общая сумма:			1 153,53 USD

Таблица 19. Перевод стоимости морской перевозки в рубли

Сумма, USD	Курс по ЦБ	Перевод, руб.
1153, 53	66,4954	76 704, 43

Стоит отметить, что в данном случае общее количество времени, предоставляемое для вывоза контейнера с терминала (Demurrage) и возврат порожнего контейнера в место, согласованное с собственником контейнера (Detention) составляет 14 дней. Что же касается бесплатного срока хранения в порту, то оно составляет 7 дней.

Согласно расписанию отправления/прибытия судов, представленном на официальном сайте морской линии «Maersk», транзитное время данной перевозки от порта отправления «Шанхай» до порта прибытия «Рига» составит 42 дня.

Стоимость услуги таможенного представителя в г. Себеж на российско-латвийской границе составит 21 700 руб.

Далее определим стоимость автомобильной перевозки в данной перевозке. Расчеты по ставке на автомобильную перевозку от порта «Рига» до г. Москва (в пределах МКАДа) представлены ниже (Табл. 20)

Таблица 20. Расчет стоимости автомобильной перевозки

Расстояние «Рига» - «Москва»	926 км
Расстояние до границы между Латвией и Россией	315 км
Расстояние от границы до г. Москва (в пределах МКАДа)	611 км

Таблица 21. Перевод стоимости автомобильной перевозки в рубли

Сумма, EUR	Курс по ЦБ	Перевод, руб.
1200	74,3405	89 208,60

Базовая ставка = 1200 EUR

Плата за систему «Платон» = 611 км×1,53 руб.=934, 83 руб.

Общая сумма = 89 208,60 +934,83 = 90 143,43 руб.

Для расчета времени автомобильной перевозки от порта «Рига» до склада получателя в Москве (в пределах МКАДа) были взяты средние значения и соблюдены условия нормирования труда. Таким образом, средняя продолжительность данной перевозки составит 2 суток.

При организации автоперевозки из порта прибытия до конечного пункта, в данном случае это г. Москва, в стоимость ставки уже включена плата за возврат контейнера морской линии.

Также, следует учесть плату за услуги экспедитора по организации данной мультимодальной перевозки. По данному направлению она в среднем составит 6 000 руб.

Таким образом, стоимость перевозки по маршруту «Шанхай – Рига – Москва» равна:

Таблица 22. Расчет стоимости мультимодальной перевозки

Составляющие мультимодальной перевозки	Стоимость, руб.
Морская перевозка «Шанхай»-«Рига»	76 704, 43
Услуги таможенного представительства в таможне г. Себеж	21 700
Автомобильная перевозка от порта «Рига» до склада получателя в Москве (в пределах МКАДа)	90 143,43
Плата за возврат контейнера	0

Плата за услуги экспедитора	6 000
Общая сумма:	194 547,86

Что же касается транзитного времени данной перевозки, то оно составит (Табл.23):

Таблица 23. Расчет транзитного времени мультимодальной перевозки

Составляющие мультимодальной перевозки	Длительность, дн.
Морская перевозка «Шанхай» - «Рига»	42
Таможенное оформление	1
Автомобильная перевозка от порта «Рига» до склада получателя в Москве (в пределах МКАДа)	2
Общее количество:	45 дней

### 3.3 Выбор наиболее оптимального маршрута мультимодальной перевозки и его обоснование

Для определения наиболее оптимальной схемы мультимодальной перевозки по маршруту «Шанхай»- «Москва» были проанализированы 3 варианта перевозки груза:

1. Шанхай – Котка – Москва (с использованием морского и автомобильного видов транспорта)
2. Шанхай – Санкт – Петербург – Москва (с использованием морского и автомобильного видов транспорта)
3. Шанхай – Рига – Москва (с использованием морского и автомобильного видов транспорта)

Сравнение производилось по следующим параметрам:

- Стоимость перевозки

- Транзитное время доставки
- Простота и удобство оформления документации

Сравним маршруты с точки зрения стоимости (Табл.24 )

Таблица 24. Сравнение маршрутов по стоимости

Маршрут	Стоимость перевозки, руб.
Шанхай – Котка – Москва	160 551, 99
Шанхай - Санкт-Петербург - Москва	166 446, 54
Шанхай – Рига – Москва	194 547,86

Исходя из таблицы видно, что наиболее выгодным вариантом доставки по цене, является доставка по маршруту № 1 «Шанхай – Котка – Москва», стоимость которой составит 160 55, 99 руб. На втором месте по стоимости перевозки – маршрут №2 «Шанхай – Санкт – Петербург – Москва», который обойдется в 166 446,54 руб. и самый невыгодный по стоимости оказался маршрут №3 «Шанхай – Рига – Москва».

Далее сравним маршруты по времени доставки груза (Табл.25 ):

Таблица 25. Сравнение маршрутов по времени доставки груза

<i>Маршрут</i>	<i>Транзитное время доставки, дн.</i>
Шанхай –Котка – Москва	45
Шанхай - Санкт-Петербург - Москва	43-44
Шанхай – Рига – Москва	45

По данным, представленным в таблице, видно, что самым быстрым вариантом доставки будет маршрут №2 «Шанхай – Санкт – Петербург – Москва», который займет 43-44 дня. Маршруты №1 «Шанхай –Котка – Москва» и №3 «Шанхай – Рига – Москва» равны между собой по затрачиваемому времени, срок доставки составит 45 календарных дней.

Хотя следует отметить, что сроки, приведенные в данной работе, являются весьма условными. Для удобства сравнения и расчётов была выбрана одна судоходная линия на все маршруты следования, в то время как многие другие морские линии следуют по заданным направлениям гораздо быстрее. Например, у компании Maersk срок доставки груза от порта Шанхай до порта Котка составляет

42 дня, в то время как другая малоизвестная компания Evergreen осуществляет эту же доставку за 35 календарных дней. Конечно же, экспедитор выберет второй вариант.

То же можно сказать и о стоимости морской перевозки. Каждая линия сама для себя решает, какие сборы и доплаты ей устанавливать и в каком размере. В среднем ставка морского фрахта у различных компаний варьируется в пределах 150 – 200 USD.

В данной ситуации можно воспользоваться двумя маршрутами доставки, через Котку и Санкт – Петербург, так как по стоимости они примерно равны, а транзитное время отличается всего на 1 календарный день. Если для клиента важна скорость доставки и на счету каждый час, то в таком случае целесообразнее выбрать маршрут, проходящий через Санкт – Петербург. Несмотря на долгие операции в порту прибытия, общее время перевозки сокращается за счет автомобильной составляющей. Если же клиенту не так важны сроки доставки, и каждый рубль играет роль, то в данном случае наиболее оптимальным окажется маршрут через Котку.

Таким образом, у каждого из предложенных вариантов есть свои преимущества и недостатки, и каждый маршрут имеет право на существование.

Стоит отметить, что выбор наиболее оптимального маршрута зависит не только от стоимости, транзитного времени и простоты оформления документов, но также и от личных предпочтений клиента. Казалось бы, способ доставки через Владивосток абсолютно невыгоден, однако он достаточно популярный и широко используемый. Другими словами можно сказать, что маршрут на доставку разрабатывается для каждого клиента индивидуально в зависимости от его целей, задач и личных предпочтений.



## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Целью данной квалификационной работы являлось проведение анализа маршрутов доставки грузов из Китая в Россию и разработка наиболее оптимального маршрута с использованием мультимодальной системой транспортировки с точки зрения транзитного времени и стоимости перевозки, а также с учетом проблем на отдельных этапах транспортировки. Для реализации данной цели были решены следующие задачи:

- изучение теоретических и методологических основ мультимодальных перевозок;
- ознакомление с правовым регулированием мультимодальных перевозок;
- на практике изучение процесса организации транспортировки товаров из Китая в контейнерах в мультимодальном сообщении;
- определены и рассчитаны наиболее оптимальные маршруты контейнерного импорта товаров из Китая с применением мультимодальной системы транспортировки.

В данной работе был произведен анализ трех маршрутов доставки 40-футового контейнера High Cube из китайского порта Шанхай до Москвы (в пределах МКАДа) мультимодальным способом транспортировки. Среди рассматриваемых маршрутов были предложены: Шанхай – Котка – Москва, Шанхай – Санкт – Петербург – Москва и Шанхай – Рига – Москва. Все три маршрута осуществлялись с использованием морского и автомобильного видов транспорта. Сравнивая средний уровень ставок по этим маршрутам на рынке транспортных услуг, можно сделать вывод, что оптимальным по транзитному времени является маршрут Шанхай – Санкт – Петербург – Москва, а по стоимости перевозки – Шанхай – Котка – Москва.

Ставки на автомобильные перевозки ежегодно растут, что неизбежно приводит к росту стоимости мультимодальных перевозок, в которых участвует данный вид транспорта. Это прогнозируемо в силу того, что рынок автомобильных перевозок – рынок монополистической конкуренции, и удержат

цены на каком-либо определенном уровне довольно сложно. В случае морских перевозок ситуация тоже нестабильная, поскольку линии меняют ставки ежемесячно. Существует общепринятый термин для данного явления, который получил название GRI – плановое повышение базовой ставки с определенной даты. Причем линии могут, как повышать ставки, так и понижать. К примеру, два года назад стоимость морского фрахта могла достигать 2000 USD, в то время как сейчас общая стоимость мультимодальной перевозки зачастую оказывается ниже.

Несмотря на то, что можно уверенно говорить о некоем оптимальном маршруте, все описанные в данной дипломной работе маршруты примерно равно загружены. Грузопоток товаров из Китая в Россию настолько велик, что невозможно говорить об использовании только одного порта на данном направлении. Ни один порт мира невозможно приспособить под те объемы контейнеров, которые на данный момент поступают из Китая в нашу страну. Более того, использование лишь одного порта нерационально, так как в случае наступления форс-мажорных обстоятельств экспедиторам необходимо быстро приспособливаться к изменившейся ситуации. На сегодняшний день одной из важнейших тенденций рынка экспедирования является диверсификация портов, через которые они отправляют грузы.

Китай – один из главных торговых партнеров России, а значит, перспективы развития транспортного пути Китай-Россия имеют большое значение для нашей страны. К сожалению, Россия пока не готова вступить в борьбу за долю на рынке контейнерных перевозок. Уровень контейнеризации в России составляет всего 5%, что значительно ниже, чем в развитых странах. Однако, у России большой потенциал для развития в этой сфере, что подтверждается ежегодными темпами прироста контейнерооборота на 10-15%. Прежде всего, это обуславливается транзитным расположением России на пути из Азии, откуда сейчас наибольший поток товаров в Европу. Однако существует ряд проблем, который еще больше усугубился с наступлением мирового финансового кризиса и обострением политической ситуации в мире. Все это, безусловно, препятствует инвестированию в данную отрасль и затрудняет ее дальнейшее развитие.

