

Принятие решений на транспорте. Система Инкотермс как инструмент разделения ответственности, рисков.

Королёв Василий Валентинович

Генеральный директор

ТОО «Фрахтовая Компания «ТрансАл»

Почетный профессор Казахстанско-немецкого Университета



КОРОЛЕВ ВАСИЛИЙ ВАЛЕНТИНОВИЧ

ДИРЕКТОР ПРОЕКТНОГО
ЛОГИСТИЧЕСКОГО ЦЕНТРА, ТОО
«ФРАХТОВАЯ КОМПАНИЯ ТРАНСАЛ»,
ПОЧЕТНЫЙ ПРОФЕССОР КНУ

ОПЫТ РАБОТЫ

ТОО «Фрахтовая компания ТрансАл»
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
1996г. - 2022г.
ДИРЕКТОР ПРОЕКТНОГО ЛОГИСТИЧЕСКОГО ЦЕНТРА,
2015г. - НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ПРОФИЛЬ ЭКСПЕРТА

- Учебно-производственные предприятия,
- Связь отрасли с системой образования,
- Создание учебных программ в вузах,
- Экспертизы и консалтинг в области ВЭД, транспортных и логистических решений. Свободное владение русским и английским языками

ОБРАЗОВАНИЕ

- 1976-1982 Казахский Государственный Национальный Университет
- Факультет: Исторический (специальное отделение, английский язык)
- Специальность: всеобщая история, политология

ИМЕЕТСЯ ОПЫТ В СФЕРАХ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

- Руководство деятельностью компании, управленческий учет;
- Организация направлений деловой активности и инфраструктура
- Заключение договоров, переговорная практика.
- Описание и контроль бизнес-процессов по формату ИСО-9000;
- Профессиональные консультирование клиентов и партнеров, тренинг сотрудников;
- Организация международных сетей сотрудничества, клиенты и партнеры группы А;
- Организация работы представительства;
- Профессиональное консультирование;
- Разработка ряда продуктов для IEA - Международной Ассоциации контактов выставочной логистики: «Ленивый лизинг», «Логистика для ювелирных выставок», «Деликатный груз», прошедшие

НАВЫКИ

- Управление транспортно-экспедиторской компанией и логистикой ВЭД, издержками, логистикой на транспорте.
- Логистический аудит ВЭД и оптимизации всех видов.
- Управление поставщиками и заказчиками по концепциям вертикальной интеграции.
- Логистические инжиниринг и дизайн продукции, продаж, и CRM. Внутреннее и внешнее обучение штатов. Проектная работа и аналитика.

Why : Распределение обязанностей и рисков
Компромиссы по достижению целей
Ответственность сторон без неопределенности
Разрешение коллизий общего и гражданского права
Избежание бюрократии и лингвистических процедур
Логистика – открытая, но регулируемая система
Инструмент управления в интеграциях всех видов

What/Who: функционально- обязательственный микс:

Договор перевозки
Договор страхования
Договор ответственности и делегирования
Переход и управление рисками
Договоры финансирования сделки
Оплата сборов и налогов
Таможенные обязательства сторон
Упаковка, маркировка,
Документарная логистика
Договор информирования и телематики
Инструмент транспортного маркетинга
Инструмент искового и судебного производства

Инкотермс, как
инструмент разделения
ответственности и
рисков в ВЭД.

When: До сделки, во время, после
Риск- и кризис- менеджмент

**Изменения: 1936, 1953, 1967
1976, 1980, 1990,
2000, 2010, 2020...**

Where:
внешнеторговые сделки
ВСЕХ ВИДОВ

Where to: Стратегии оптимизации затрат
Сокращение расходов
Концепция Total Cost Ownership
От обслуживания – к управлению
Роли ведущего и ведомого
Экзотические продукты Инкотермс
Двойные Инкотермс
Гибриды, партнерские стратегии

How:

1. Предпочтения - обычаи торговли- интеграции –синергия- аутсорсинг
2. Добрая воля и компромиссы.
3. Расчеты сторонами и вместе
4. Общая ответственность за результаты сотрудничества
5. Аббревиатура- место передачи
6. Брэкетное право (что в скобках?)
7. Сплиттинги и многостор. сделки

With/Without – Управление:

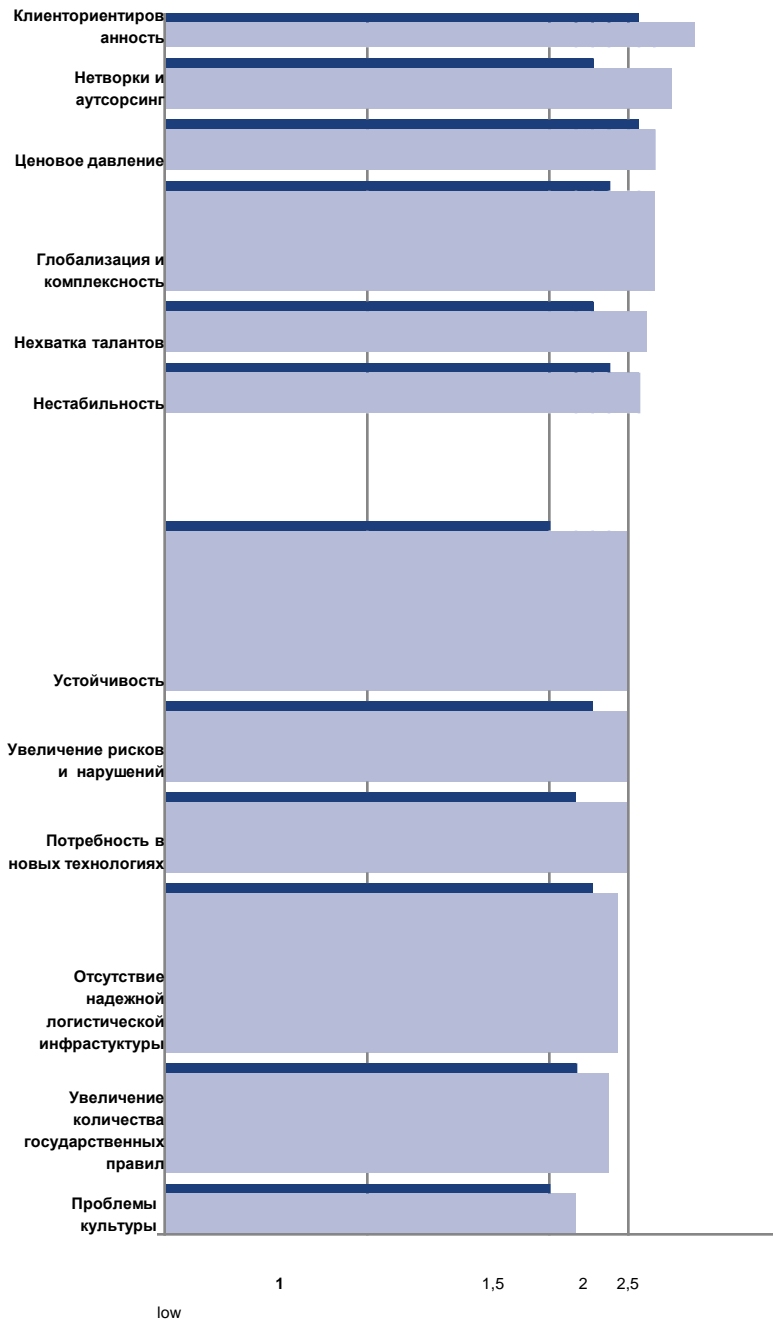
Гр. E – миним. обяз-ва поставщика

Гр. F – перевозчик покупателя

Гр. C – перевозчик продавца без его рисков, договор отправления

Гр. D – перевозчик продавца с расходами и рисками. Договор прибытия





Тренды логистики и их важность на ближайшие 5 лет определены посредством опроса руководителей международных компаний разных стран мира.

Тренды отражены в хронологическом порядке от наиболее важных к наименее важным.

Номером 5 обозначен тренд, который по мнению респондентов заслуживает дальнейшего обсуждения.

Мы сгруппировали 6 ключевых трендов в 2 набора связанных с ними значений и сетей.

Будучи начатыми еще 20 лет назад, эти опросы стали надежным источником информации для:

- обзора приоритетов текущего планирования / review of current planning priorities
- будущих стратегических планов / future strategic plans
- бенчмаркинга / benchmarking
- анализов разрыва / gap analysis
- базы для дискуссий в логистическом сообществе / basis for dialogue and discussion in the logistics community.

Темнее
- Today

Светлее
- Five
Years

low 1 1,5 2 2,5

3
high

ВИДЫ И НАПРАВЛЕНИЯ ОПТИМИЗАЦИОННОЙ РАБОТЫ

Вертикальная интеграция «назад»

Инфраструктуры

виды

Партнеры МОВ

уровни

Поставщики

направления
логистики

Логистическое
предприятие

Вертикальная интеграция «вперед»

Заказчики

виды

Заказчики

уровни

направления
логистики

Полная вертикальная интеграция

Концепции менеджмента

- инновационная;
- инвестиционная;

- Горизонтальная интеграция (оптимизация для себя);
- Теория и практика TQM;
- Теория управления изменениями.

Концепции маркетинга

- продуктовая;
- производственная;
- социально-этическая;
- концепции продаж.

Что такое «Инкотермс»?

Чтобы ограничить риски при заключении контракта, очень важно определить:

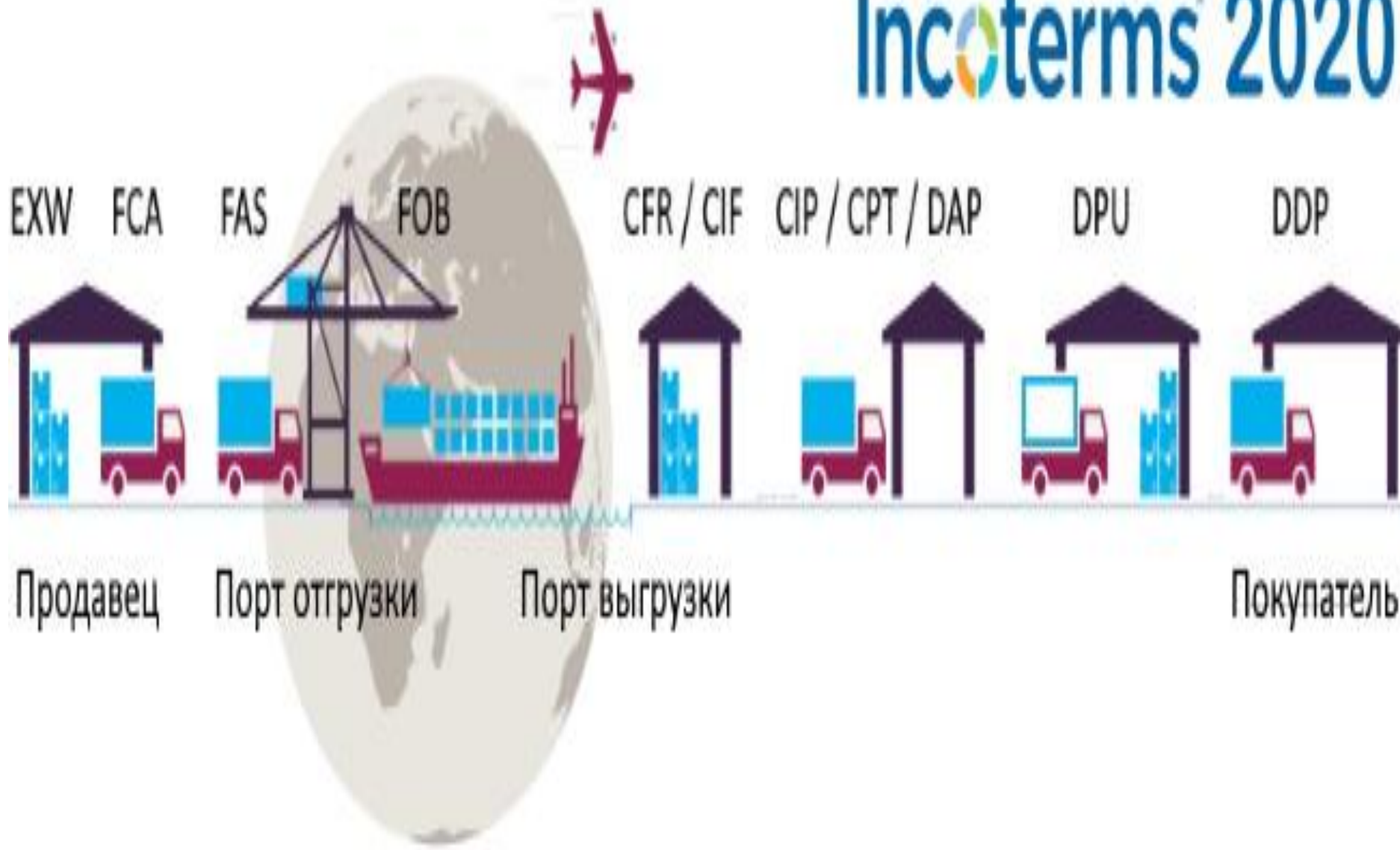
- Кто организует и оплачивает перевозку товара от продавца к покупателю;
- Кто несет риск в ходе осуществления этих функций;
- Кто несет риск от гибели или порчи товара.

Распределение этих рисков между продавцом и покупателем производится на основе международных торговых условий, установленных Международной торговой палатой, так называемых «Инкотермс».

Каждое из условий «Инкотермс» обозначает особое распределение рисков, расходов и ответственности между продавцом и покупателем, начиная с того условия, в соответствии с которым все виды ответственности возлагаются на покупателя, и кончая другой крайностью, когда, наоборот, все входит в ответственность продавца. Основная их цель – избежать недоразумений в толковании условий контрактов из-за несовпадения правовых норм, принятых в различных правовых системах.

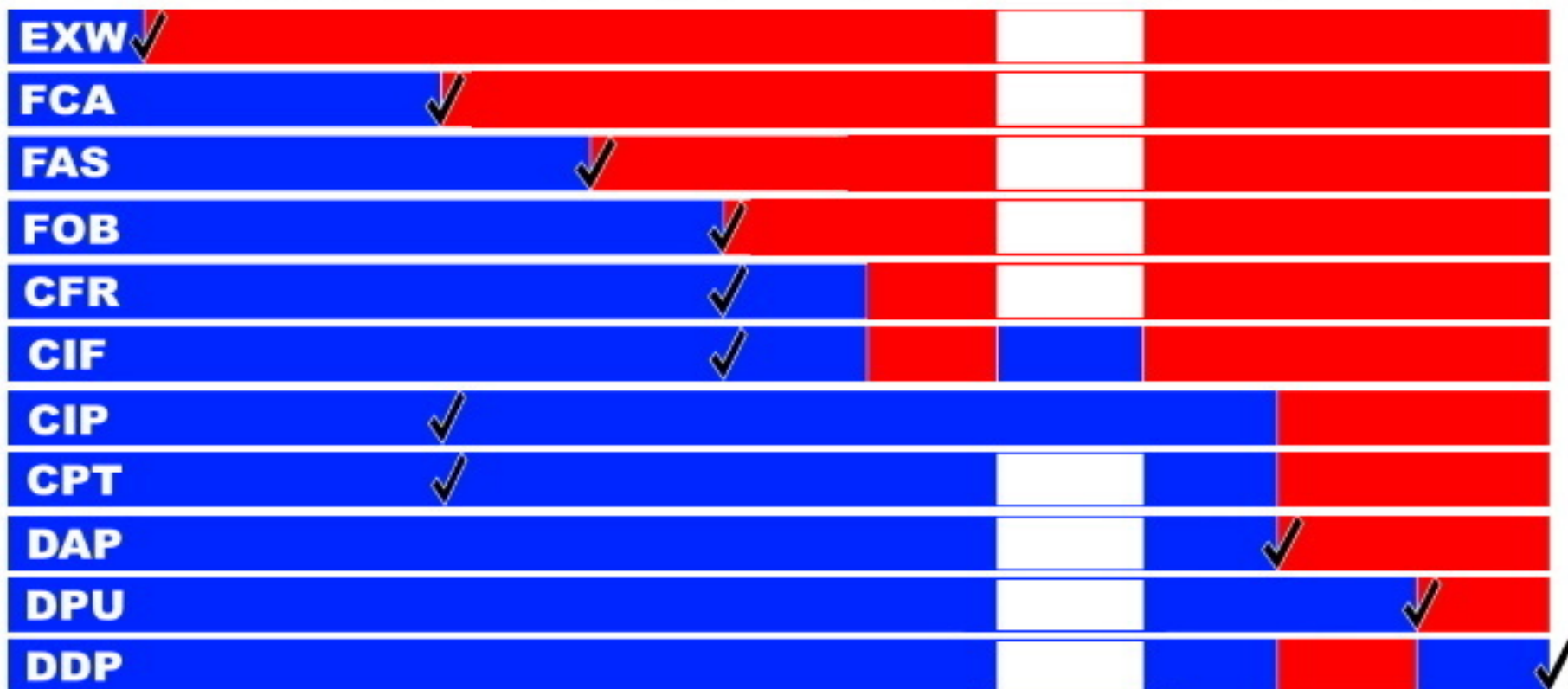
Основная задача «Инкотермс» – определить ситуацию, при которой считается, что продавец выполняет свои обязательства так, что товар можно считать поставленным в правовом смысле слова.

Incoterms 2020





ОТГРУЗКА ТОВАРА	ТАМОЖНЯ ЭКСПОРТ	ПОГРУЗКА НА ТРАНСПОРТ	ДОСТАВКА В ПОРТ	ПОГРУЗКА НА СУДНО	ПЕРЕВОЗКА ФРАХТ	ВЫГРУЗКА С СУДНА	СТРАХОВКА ТОВАРА	ДОСТАВКА ДО МЕСТА	РАЗГРУЗКА НА МЕСТЕ	ТАМОЖНЯ ИМПОРТ
-----------------	-----------------	-----------------------	-----------------	-------------------	-----------------	------------------	------------------	-------------------	--------------------	----------------



■ ОБЯЗАННОСТИ ПРОДАВЦА
■ ОБЯЗАННОСТИ ПОКУПАТЕЛЯ

✓ ПЕРЕХОД РИСКОВ

Incoterms 2020

Что такое EXW (Экс Воркс)?

- Условия поставки EXW Инкотермс 2020 расшифровывается «Ex Works» named place, переводится «Франко завод» указанное название места.
- Продавец обязан: предоставить готовый к отгрузке товар.
- Покупатель обязан: выполнить экспортное, импортное таможенное оформление и доставить товар.
- Риски переходят в момент передачи товара на складе продавца.
- Основное отличие - базис поставки EXW возлагает на продавца минимальные обязанности.

Логистические условия ExW для сторон сделки

Для экспортера

- Все равно, куда поставлять
- Требования покупателя не интересны и не соблюдаются
- Расчет на неготовность покупателя
- Операции со складскими остатками, которые в наличии
- Ценовая свобода, трюки с НДС
- Свобода готовности товара
- Качество без контроля. Гарантии под вопросом. Обучения нет
- Документарная свобода. Перечень документов неполон
- Упаковочная свобода
- Риски переходят получателю на территории поставщика
- Фильтры экспорта не работают

Для импортера

- Риски и ответственность все его
- Товар- «кот в мешке» - “as it is”
- Деньги – ничто, товар- всё
- Невозможность критики цены
- Ценовое вменение, налоги
- Дисциплины забора нет
- Оплата простоев транспорта
- Переплата за логистику экспорта
- Контрактные трудности.
- Документарный беспредел
- Упаковочные несостыковки
- Слабость рекламаций
- Суд на территории отправителя
- Западня арбитража
- Общее неуважение покупателю

Что такое FCA (Эф Си Эй)?

- Условия поставки FCA Инкотермс 2020 - расшифровывается «Free Carrier» named place переводится «Франко перевозчик» указанное название места.
- Продавец обязан: выполнить экспортное таможенное оформление и отгрузить товар перевозчику назначенному покупателем.
- Покупатель обязан: доставить товар и выполнить импортное таможенное оформление.
- Риски переходят в момент передачи продавцом товара перевозчику.

Что такое FOB (Фоб)?

- Условия поставки FOB Инкотермс 2020 - расшифровывается «Free On Board» named port of shipment переводится «Свободно на борту» указанный порт отгрузки.
- Продавец обязан: выполнить экспортное таможенное оформление, доставить товар в порт отгрузки и погрузить на борт судна указанного покупателем.
- Покупатель обязан: доставить товар в порт разгрузки, а также выполнить импортное таможенное оформление.
- Риски переходят на борту судна с момента полной погрузки.

Что такое FAS (ФАС)?

- Условия поставки FAS Инкотермс 2020 - расшифровывается «Free Alongside Ship» named port of shipment переводится «Свободно вдоль борта судна» указанный порт отгрузки.
- Продавец обязан: выполнить экспортное таможенное оформление и разместить товар в порту отгрузки вдоль борта судна указанного покупателем.
- Покупатель обязан: погрузить товар на судно и доставить в порт разгрузки, а также выполнить импортное таможенное оформление.
- Риски переходят в порту в момент размещения товара вдоль борта судна.

Что такое CFR (Сфр)?

- Условия поставки CFR Инкотермс 2020 - расшифровывается «Cost and Freight» named port of destination переводится «Стоимость и фрахт» указанный порт назначения.
- Продавец обязан: выполнить экспортное таможенное оформление, погрузить товар на борт судна и доставить в порт разгрузки.
- Покупатель обязан: разгрузить и принять товар в порту разгрузки, а также выполнить импортное таможенное оформление.
- Риски переходят на борту судна с момента полной погрузки.

Что такое CIF (Сиф)?

- Условия поставки CIF Инкотермс 2020 - расшифровывается «Cost, Insurance and Freight» named port of destination переводится «Стоимость, страхование и фрахт» указанный порт назначения.
- Продавец обязан: выполнить экспортное таможенное оформление, застраховать, погрузить товар на борта судна и доставить в порт разгрузки.
- Покупатель обязан: разгрузить и принять товар в порту разгрузки, а также выполнить импортное таможенное оформление.
- Риски переходят на борту судна с момента полной погрузки.

Что такое СІР (Сип)?

- Условия поставки СІР Инкотермс 2020 - расшифровывается «Carriage and Insurance Paid to» named place of destination переводится «Фрахт/перевозка и страхование оплачены до» указанное название места назначения.
- Продавец обязан: выполнить экспортное таможенное оформление, застраховать и доставить товар в согласованное место назначения.
- Покупатель обязан: разгрузить товар и выполнить импортное таможенное оформление.
- Риски переходят в момент передачи продавцом товара перевозчику.

Что такое СРТ (Си Пи Ти)?

- Условия поставки СРТ Инкотермс 2020 - расшифровывается «Carriage Paid To» named place of destination переводится «Фрахт/перевозка оплачены до» указанное название места назначения.
- Продавец обязан: выполнить экспортное таможенное оформление и доставить товар в согласованное место назначения.
- Покупатель обязан: разгрузить товар и выполнить импортное таможенное оформление.
- Риски переходят в момент передачи продавцом товара перевозчику.

Логистические условия гр. С для сторон сделки

Для экспортера

- За деньги покупателя никаких собственных рисков
- Товар возможно неликвиден на родине – вывезти хоть как
- Расчет на отсутствие иного предложения покупателю
- Сговор с рынками 3PL и 4PL
- Большая премия от государства
- Свобода сроков доставки
- Качество без внутривыбранного экспортного контроля.
- Полная разведка рынка покупателя, шаг к DDP
- JIT, толкающая логистика.
- Делегирование склада покупателю

Для импортера

- Риски и ответственность все его
- Товар- «кот в мешке два раза» за счет микса его цены и доставки в пакете
- Невозможность критики качества и цены вне сравнения
- Ценовые вменения в логистике
- Переплата за логистику импорта
- Стоимость доставки в таможенной стоимости , переплата в налогах и пошлинах.
- Подготовка более успешного конкурента в лице экспортера
- Суд на территории отправителя
- Западня арбитража
- Слабость расчетной культуры

Что такое DAP (ДаП)?

- Условия поставки DAP Инкотермс 2020 - расшифровывается «Delivered At Point» named point of destination переводится «Поставка в пункте» указанное название места назначения.
- Продавец обязан: выполнить экспортное таможенное оформление и доставить товар до согласованного пункта назначения.
- Покупатель обязан: разгрузить товар и выполнить импортное таможенное оформление.
- Риски переходят в пункте назначения.

Что такое DPU (ДПУ)?

- Условия поставки DPU Инкотермс 2020 - расшифровывается «Delivered Named Place Unloaded» named place of destination переводится «Поставка на место выгрузки» указанное название места назначения.
- Продавец обязан: выполнить экспортное таможенное оформление, доставить товар до места назначения и выгрузить его.
- Покупатель обязан: принять товар и выполнить импортное таможенное оформление.
- Риски переходят в месте назначения после полной выгрузки.

Что такое DDP (ДДП)?

- Условия поставки DDP Инкотермс 2020 - расшифровывается «Delivered Duty Paid» named place of destination переводится «Поставка с оплатой пошлины» указанное название места назначения.
- Продавец обязан: выполнить экспортное таможенное оформление, доставить товар до согласованного места назначения и выполнить импортное таможенное оформление с уплатой пошлин.
- Покупатель обязан: разгрузить и принять товар.
- Риски переходят в месте назначения.

Логистические условия DDP для сторон сделки

Для экспортера

- За деньги покупателя полная разведка рынка покупателя
- Товар возможно неликвиден на родине – вывезти хоть как с высокой прибыльностью
- Расчет на возможность производственной базы на рынке покупателя
- Сговор с покупателем и инфраструктурами, распил доходов вместе
- Большая премия от своего государства
- «Inventory» за счет покупателя
- Качество без внутривыбранного импортного контроля.
- Тянущая логистика.

Для импортера

- Риски того, кто подкуплен.
- Товар- «кот в мешке три раза» за счет микса его цены, доставки, таможенных пошлин и налогов с добавленной стоимостью
- Затрудненность критики качества коррупционерами
- Ценовые вменения в логистике
- Переплата за логистику импорта
- Стоимость доставки в таможенной стоимости , переплата в налогах и пошлинах.
- Компрадорство и коррупция
- Суд и арбитраж куплены везде
- Отсутствие расчетной культуры

Рекомендации по консультированию по продуктам

Инкотермс:

- Усилия концентрируются на контроле интересов в местах их возникновения и защиты. Логисту важны интересы заказчика.
- Данные по разным интересам обрабатываются по-разному.
- Эффективным путем определения оптимального Инкотермс является моделирование сокращения видов деятельности (процедур, работ, операций). Попытки снизить уровень дополнительных затрат редко бывают эффективными. Нельзя пытаться выполнить с низким уровнем затрат то, что не нужно было делать вовсе.
- Эффективный консалтинг требует, чтобы сотрудничество сторон оценивалось в целом. Для экономической оценки его в целом нужно иметь представление о результатах, полученных во всех функциональных областях логистики сделки.
- Для осуществления предложения об Инкотермс недостаточно контролировать только те затраты, которые образуются в пределах одной стороны. Контроль над логистическими затратами требует выявления всех затрат и ясности механизма их образования.

Пути сокращения логистических затрат сторон сделки с помощью Инкотермс предполагают:

- проведение переговоров с поставщиками и покупателями по установлению более низких отпускных и розничных цен, а также торговых надбавок;
- оказание содействия поставщикам и покупателям в достижении более низкого уровня логистических затрат (программы развития бизнеса клиентов, сравнение затрат друг друга, семинары для дилеров);
- интеграция «вперед и назад» для обеспечения контроля над общими затратами;
- поиск более дешевых заменителей логистических ресурсов и мест их оптимальной реализации сторонами;
- улучшение взаимодействия поставщиков и потребителей в цепи поставок. Например, координация деятельности предприятия и его партнеров в области своевременной доставки продукции снижает уровень затрат на складские операции, управление запасами, хранение и доставку готовой продукции;

Пути сокращения логистических затрат сторон сделки с помощью Инкотермс также предполагают:

- компенсацию роста затрат в одном звене цепи поставок за счет сокращения затрат в другом;
- использование прогрессивных методов работы для повышения производительности труда сотрудников и эффективности деятельности функциональных подразделений;
- улучшение использования ресурсов предприятия и более эффективное управление факторами, влияющими на уровень общих затрат;
- исключение тех видов деятельности, которые не создают добавленной ценности, путем анализа и пересмотра цепи поставок;
- обновление наиболее затратных звеньев цепи поставок при осуществлении инвестиций в бизнес.

Спасибо за внимание!

Republic Square 15, off. 555,
050013 Almaty, Kazakhstan
Telephone/Fax: +7 727 267 23 76; 272 55 65
E-mail: office@transal.kz,
Web: www.transal.kz

