

Бикмаев Антон Владимирович

студент

Институт отраслевого менеджмента СП
ФГБОУ ВО «Государственный университет управления»
г. Москва

ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЛОГИСТИКИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация: в представленной исследовательской работе рассмотрена международная логистика в деятельности промышленных предприятий.

Ключевые слова: международная, логистика, промышленные, предприятия, глобализация.

В последние три десятилетия XX века мировая экономика претерпела серию значительных перемен.

Во-первых, ослабли узы экономического национализма, что привело к снижению торговых и инвестиционных барьеров. В результате изменилось представление компаний о приемлемых типах глобализации, использующих специализацию и кооперирование, интеграцию и гармонизацию, а также о миссии, целях, задачах принципах, функциях, методах, способах, стратегии и тактики международной [1–3] и национальной логистик [4–6].

Во-вторых, с начала 1970-х годов революция в области информационных технологий улучшила качество и сократила время и расходы на коммуникацию, бизнес-операции и деятельность на несколько порядков, облегчила учет и контроль повсюду на мировом уровне [7–10].

И, самое главное, за ней последовала стандартизация, унификация технологий, бизнес-операций и деятельности во всем мире, что способствовало упрощению деятельности компаний и развитию связей между ними. Сочетание общедоступных технологий и общепринятых стандартов ведения бизнеса с использованием информационных технологий и коммуникационной инфраструктуры изме-

нило восприятие компанией возможных типов глобализации. Позволило сформировать эффективные логистические цепи поставок [3] международные и национальные товарные распределительные сети [11].

Глобализация имеет как положительные, так и отрицательные последствия. Основные ее преимущества – это расширение доступа к рынкам, передача новых технологий, которые ведут к росту производительности труда и повышению жизненного уровня, благосостояния населения. К недостаткам процессов глобализации можно отнести усиление нестабильности национального хозяйства, большую зависимость от транснациональных корпораций, значительные нежелательные изменения в социальной сфере.

Многие промышленные предприятия, которые перешли на организацию производства по принципам логистики стали рациональнее организовывать весь производственный цикл. Благодаря этой концепции стали эффективнее использовать кредиты на покупку материальных ресурсов, рациональнее осуществлять закупку сырья и материалов, выбирать поставщиков, организовывать процесс производства продукции, рациональнее стали осуществлять процесс распределения готовой продукции, а также связанные с этим информационные процессы, сопровождающие все стадии организации производства.

Благодаря соблюдению всех этих условий, предприятия, перешедшие на систему организации производства по принципам логистики, стабильно обеспечивают конкурентоспособность. Это своевременное завоевание новых рынков сырья, материалов и товаров, удобная доставка продукции, ее упаковка, если необходимо, то инструкции по использованию продукции, предоставление гарантии. В связи с быстрыми изменениями рыночных условий предприятия, перешедшие на логистическую организацию, имеют преимущественную возможность адаптации системы к условиям окружающей среды.

Логистика в международном бизнесе (международная логистика) – это планирование, организация, контроль и управление движением потоков (материального, финансового, информационного, сервисного и др.), пересекающих нацио-

нальные границы, от точки их возникновения до конечного потребителя в пространстве и во времени. Отличия применения логистики на национальном и международном уровнях основаны на отличиях организации соответствующих логистических систем. Применение логистики на национальном уровне ограничено прежде всего границами государства, которые не пересекаются сформированными логистическими цепочками [4–6]. Логистические системы здесь функционируют в соответствии с национальным законодательством.

Основными участниками международного логистического процесса являются поставщик экспортёра, экспортёр товаров и (или) услуг, посредническая компания (например, перевозчик товаров), импортёр товаров и (или) услуг; Конечный потребитель товаров и (или) услуг. И конечным потребителем и импортером может быть одно лицо, экспортёр и поставщик экспортёра могут также быть одним и тем же лицом, но могут участвовать дополнительно и посредники на любом этапе цепочки поставок от места происхождения товара и (Или) услуг для конечного пользователя.

Роль поставщика экспортёра заключается в поставке товаров и (или) услуг экспортёру. Число поставщиков экспортёра может быть любым, в зависимости от ассортимента товаров и (или) услуг и политики, осуществляемых экспортёром в отношении их поставщиков. Экспортёр товаров и (или) услуг получает товары от своего поставщика (или поставщиков) и поставляет их импортёру. На этом этапе экспортёр может привлекать посредников таким же образом, как и на этапе доставки товаров и (или) услуг импортёру. В роли посредников могут выступать перевозчики товаров и другие компании, предоставляющие различные услуги. Роль перевозчика товаров заключается в доставке товаров из одной точки в другую в соответствии с условиями договора перевозки. Страхование перевозимых товаров осуществляется специализированной страховой компанией. Импортёр, в соответствии с условиями международного договора, получает товары и / или услуги, поставляемые и осуществляющие платежи экспортёру, обязательства по организации страхования и транспортировке поставленных товаров могут лежать как с импортёра, так и с Экспортёром, в зависимости от договоренности.

Конечным потребителем товаров и (или) услуг может быть импортер или любое юридическое или физическое лицо, не имеющее доступа к мировому рынку для этого вида товаров и (или) услуг. В последнем случае любое количество промежуточных организаций может работать между импортером и конечным пользователем. Выбор окончательного варианта логистической цепочки внешней торговли остается за менеджером логистики. Из множества задач, стоящих перед логистикой в международном бизнесе, мы выделим основные:

- оптимизация процесса ценообразования закупаемых, производимых и поставляемых товаров и услуг;
- обеспечение оптимального уровня качества продукции и услуг;
- определение уровня потребности в данном товаре или услуге на конкретном внутреннем и (или) внешнем рынке;
- выбор между доставкой с организацией промежуточного складирования или без промежуточного складирования;
- определение оптимального уровня логистического сервиса;
- выбор наиболее совершенных технологий для производства продукции и услуг;
- организация работы зарубежных филиалов компании;
- анализ международной конкурентной среды и получение конкурентных преимуществ.

Определение уровня потребности в данном товаре или услуге на конкретном внутреннем и (или) внешнем рынке необходимо для выработки стратегии поведения компании и получения конкурентных преимуществ. Выбор между доставкой и организацией складирования или доставкой без промежуточного складирования основан на анализе логистических издержек. Для определения оптимального уровня логистического сервиса необходимо проанализировать: сервисное обслуживание продукции; сервис удовлетворения потребительского спроса; сервис оказания производственных услуг; сервис послепродажного обслуживания; сервис финансового и информационного обслуживания.

Выбор наиболее совершенных технологий для производства продукции и услуг особенно необходим в современных условиях ускорения научно-технического прогресса (НТП), повышения концентрации капиталов и научных достижений. Организация работы зарубежных филиалов бывает более выгодной в случае высоких таможенных пошлин или других препятствий при пересечении национальных границ. Кроме того, организация производства на зарубежных рынках даст возможность быть ближе к потребителю и увеличить долю компании на конкретном рынке товаров или услуг. Анализ международной конкурентной среды и получение конкурентных преимуществ является неотъемлемой частью деятельности компании на мировом рынке. Компании, применяющие принципы международной логистики, проходят несколько стадий.

Этап 1 характеризуется отсутствием связи между компанией и мировым рынком. Национальная компания связывается с посредником, который проводит все необходимые внешнеторговые операции. В то же время прибыль отечественной компании снижается, и нет возможности осуществлять логистические операции на международном уровне.

На втором этапе компания осуществляет международные операции, но использует услуги посредников на экспортных рынках. Компания увеличивает прибыль за счет внедрения логистики в международном бизнесе, но не достаточно восприимчива к специфике рынка, на котором экспортируется продукция.

Этап 3 характеризуется независимой работой экспортирующей компании на рынке страны, в которую поставляется продукция. Однако здесь используются формы и методы работы, характерные для материнской компании, без учета национальных особенностей.

На этапе 4 компания на внешнем рынке привлекает местных менеджеров и даже использует местные методы организации работы, но деятельность оценивается в соответствии с критериями материнской компании.

На последнем этапе – этапе 5 – характерно создание региональных штаб-квартир в определенном географическом районе для организации деятельности

на основе международной логистики, использования взаимного обмена знаниями и проведения независимой экономической политики. Одной из получивших широкое распространение форм применения международной логистики в деятельности транснациональных компаний (ТНК) стала замена экспорта товаров из страны базирования материнской компании на производство на дочерних предприятиях в зарубежных странах с последующей реализацией там же на месте производства или в третьих странах. Данные процессы были вызваны возможностями использования более дешевой рабочей силы с более низкой зарплатой, меньшими налогами, желанием обойти таможенные или другие законодательные барьеры, возможностью приближения к конечному потребителю и т. д. Еще одной из важных сторон осуществления ТНК международных логистических операций стало использование специалистов из стран базирования заграничных дочерних компаний, что связано с повышением самостоятельности последних, использованием специалистов, лучше знающих национальные особенности страны, децентрализацией управления в ТНК с переходом к организации управления по географическим регионам и отдельным странам.

ТНК, создавая заграничные дочерние предприятия, тем самым изменяют и сам характер используемых методов осуществления логистики в международном бизнесе. Их ведущая роль в формировании форм и методов применения международной логистики определяется главенствующей ролью в мировой торговле и производстве и тем, что в них сосредоточена значительная часть научно-технических достижений и опыта промышленно развитых стран. При импорте или экспорте товаров компания может использовать следующие основные организационные формы: покупка импортной продукции у компаний-импортеров или передача продукции для экспорта в специализированную внешнеторговую компанию с заключением соответствующего контракта; импортные и экспортные операции могут осуществляться силами специализированного подразделения, которое осуществляет все необходимые действия для организации логистики в международном бизнесе; различные сочетания названных вариантов.

Привлечение специализированной внешнеторговой компании имеет свои преимущества: удобство, так как некоторые функции, связанные с внешнеторговыми операциями логистики, передаются специализированной фирме в соответствии с современными концепциями аутсорсинга, эффективности и качества доставки, в качестве посредника, имеющего опыт в Это область деятельности; Сокращение затрат за счет оптимизации объемов, сроков доставки и т.д. [12; 13].

В свою очередь, создание специализированного подразделения в компании, занимающейся внешнеторговой логистикой, также имеет свои преимущества: выбор более подходящих поставщиков или клиентов; Повышение качества поставляемой и получаемой продукции посредством прямого контроля; Использование более низких * цен из-за отсутствия посредников; Возможность организации экспедиционного заказа; Более полное информационное обеспечение организованных поставок; Организация более эффективной и эффективной коммуникации. В дополнение к вышеуказанным формам организации логистики внешнеторговых операций их смешанные формы также могут использоваться в зависимости от целей, стоящих перед компанией, и окончательный выбор использования конкретной формы будет осуществляться международным менеджером по логистике.

Информационная система в организации международной логистики является основой, на которой основаны все действия участников и принимаемые ими решения. Он объединяет все логистические подсистемы в единое целое, становится самостоятельной силой и расширяет возможности для повышения конкурентоспособности компании. Качественно организованная информационная система позволяет без ошибок с требуемым уровнем обработки и своевременно получать всю необходимую информацию о названии, местонахождении груза, его количестве, объеме, весе и т. д. В результате менеджер по логистике Имеет дополнительные возможности для улучшения управления этим материальным потоком, улучшения системы управления запасами (как в транзите, так и на складах). Таким образом, информационная система заменяет реальные запасы информацией об их местонахождении. Информационно-логистическая система

служит связующим звеном не только для внешней и внутренней информации, но и для многонаправленных потоков. Информация, накопленная в системе, позволяет оценить эффективность службы логистики внешней торговли и предложить пути ее увеличения.

В логистике международного и национального бизнеса необходимо соблюдать теоретические основы и законы единства транспортных и хронометрических (кинетических) процессов переноса материи, энергии, информации и импульса [14; 15]. Используйте достижения маркетинга и материально-технического обеспечения [16–24]. При организации логистики в международном бизнесе необходимо сделать выбор в форме международных расчетов. Это может быть банковский перевод, аккредитив, инкассо, расчет открытого счета

Банковский перевод – это поручение своему банку-корреспонденту выплатить определенную сумму от имени и за счет плательщика иностранному получателю – бенефициару. Платежное поручение заполняется в соответствии с условиями внешнеторгового контракта. Банковский перевод может быть сделан как авансовый платеж или за поставленный товар. Банковский перевод отличается простотой его регистрации через банк. В России это самая популярная форма, на которую приходится около 90% всех международных платежей страны. Аккредитив является обязательством банка осуществлять платеж экспортёру по указанию импортера. Существует несколько типов аккредитивов: отзываемых и безотзывных; Покрытый и непокрытый; Подтвержденные и неподтвержденные; Переводной; Револьвер (возобновляемый) -документарный и денежный; Резерв. Безотзывный аккредитив не может быть отменен или изменен без согласия всех заинтересованных сторон, и отзыв может быть изменен или отменен без предварительного уведомления заинтересованных сторон. Подтвержденные аккредитивы гарантируются банком, который не является эмитентом. Согласно переводовому аккредитиву, в дополнение к экспортёру, деньги могут быть получены другими лицами по указанию импортера. Револьверный (возобновляемый) аккредитив применяется, как правило, с платежами за регулярные поставки

Сумма аккредитива может быть автоматически восстановлена в указанное время или после его истечения. Когда открытый аккредитив открывается, банк-эмитент перечисляет средства плательщика на отдельный счет банка поставщика на весь срок действия аккредитива. При установлении прямого корреспондентского банковского обслуживания между банками может быть использован непокрытый аккредитив, который дает право списать всю сумму аккредитива со счета банка-эмитента. Документарный аккредитив предусматривает платеж против предоставления коммерческих и финансовых документов, указанных в аккредитиве. Кассовый аккредитив – это указание выплачивать получателю в течение указанного срока при соблюдении определенных условий. Резервный аккредитив содержит гарантию платежа экспортёру или банку экспортёра в случае не выполнения импортером своих обязательств.

Аккредитив любого рода должен содержать следующие данные: наименование и адрес экспортёра и банка экспортёра; Отзывный или безотзывный аккредитив; Срок действия аккредитива; Сумму аккредитива; Предоставляемые документы; Наименование, количество, цена и условия поставки товара. Аккредитив является независимым документом, независимым от внешнеторгового договора, на котором он основан.

Аккредитив, скорее всего, будет более выгоден для экспортёра, поскольку обязательство банка платить увеличивает надежность расчетов, получение денег после отгрузки увеличивает скорость расчетов, становится возможным получать дополнительные средства в рамках открытого подтвержденного аккредитива. Для импортера выгодно повысить надежность предложения, но он платит за открытие аккредитива и, открыв его, изымает средства из обращения.

Сбор является одной из форм международных платежей, которая является инструкцией экспортёра к его банку получать от импортера (напрямую или через другой банк) согласованную сумму или подтверждение оплаты этой суммы своевременно. Сборник прост (чистый) и документальный. Документарное инкассо – сбор платежей по финансовым и коммерческим документам или только по ком-

мерческим документам. При наличии документарного инкассо банк может выдавать коммерческие документы по поручению импортера: только после оплаты; Против принятия проекта – вексель; Без оплаты (желательно по банковской гарантии платежа).

Сбор выгод для импортера, так как производится оплата за фактически поставленный товар. С одной стороны, банки защищают право экспортёра на товары до оплаты документов или принятия проектов (за исключением выдачи коммерческих документов без оплаты). С другой стороны, экспортёр несет риск отказа импортера от оплаты. Еще одна форма международных расчетов – расчеты по открытому счету, т.е. платежи импортера экспортёру с зачислением задолженности на счет импортера. Данная форма представляет собой товарный кредит экспортёра импортеру, порядок погашения которого определяется соглашением между сторонами. Этот вид расчетов выгоден импортеру, так как оплата производится после получения товара; плата за предоставленный кредит не взимается. У экспортёра при этой форме расчетов замораживаются финансовые средства и высока степень риска неполучения платежа. Чаще всего этот вид расчетов используется между филиалами ТНК или компаниями-партнерами, доверяющими друг другу.

Данная статья подготовлена автором в научной школе кафедры логистики ГУУ в продолжении своей тематики НИРС при выполнении учебных и научных планов по специальности отраслевой менеджмент в и профилю логистика управления цепями поставок [25–27].

Список литературы

1. Логистика и управление цепями поставок. Теория и практика. Основы логистики: Учебное пособие / Б.А. Аникин, Т.А. Родкина, В.А. Волочиенко [и др.]. – М., 2014.
2. Воронов В.И. Международная логистика пространств и границ: основные аспекты формирования понятия, миссии, целей задач, функций, интегральной логики, принципов и методов / В.И. Воронов, А.В. Воронов // Управление. – 2015. – Т. 3. – №2. – С. 27–36.

3. Воронов В.И. Основные элементы эволюции элементов цепей поставок в международной логистике / В.И. Воронов, А.В. Воронов // Логистика. Проблемы и решения. Международный научно-практический Украинский Журнал. – Харьков, 2013. – №2.

4. Абдулабекова Э.М. Развитие логистики в России // Гуманитарные науки: новые технологии образования: Материалы 10-й Региональной научно-практической конференции (г. Махачкала, 19–20 мая 2005 г.). – Махачкала: ИПЦ ДГУ, 2005.

5. Ермаков И. Постановка проблемы развития национальной логистической системы / И. Ермаков, Д. Петухов // Логистика. – 2014. – №11 (96). – С. 56–59.

6. Воронов В.И. Методологические основы формирования и развития региональной логистики: Монография. – Владивосток: Изд-во Дальневосточного Университета, 2003. – 316 с.

7. Родкина Т.А. Логистика информационных потоков: состояние и перспективы // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2012. – №5. – С. 144–148.

8. Родкина Т.А. Направление информационной логистики как часть научной школы логистики ГУУ // Управление. – 2015. – Т. 3. – №2. – С. 50–55.

9. Воронов В.И. Информационные технологии в коммерческой деятельности. Ч. 1 / В.И. Воронов, В.А. Лазарев. – Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2000. – 104 с.

10. Воронов В.И. Информационные технологии в коммерческой деятельности: Учебное пособие. Ч. 2 / В.И. Воронов, В.А. Лазарев. – Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2002. – 112 с.

11. Воронов В.И. Международные товаропроводящие сети / В.И. Воронов, А.В. Воронов // Маркетинг. – 2013. – №6 (133). – С. 20–28.

12. Аникин Б.А. Развитие и взаимосвязь основных концепций управления предпринимательскими организациями / Б.А. Аникин, В.И. Воронов // Транспорт: наука, техника, управление. – 2006. – №4. – С. 7–14.

13. Аникин Б.А. Основные аспекты формирования аутсорсинга / Б.А. Аникин, В.И. Воронов // Маркетинг. – 2005. – №4. – С. 107–116.
14. Воронов В.И. Теоретические основы логистических, финансовых, транспортно-кинетических процессов (10 с.) / Воронов В.И., Л.В. Лысенко, В.В. Андреев [и др.] // Вестник университета. Развитие отраслевого и регионального управления / Государственный университет управления. – М.: ГУУ, 2007. – №7 (7).
15. Лысенко Л.В. Закон телепортации – единство транспортных и хронометрических (кинетических) процессов переноса вещества, энергии и момента импульса / Л.В. Лысенко, В.К. Шаталов, А.Н. Минаев [и др.] // Депонированная рукопись. – №23. – 25.09.2013.
16. Воронов В.И. Финансовые кредитные потоки как один из основных видов логистических потоков / В.И. Воронов, Ф.И. Павлов // Актуальные проблемы управления – 2006: Мат-лы международной НПК: Вып. 5 / ГУУ. – М., 2006. – 299 с.
17. Воронов В.И. Маркетинг системы денежных переводов / В.И. Воронов, Е.А. Свидетелева // Маркетинг. – 2007. – №6. – С. 74–83.
18. Воронов В.И. Маркетинг и логистика в управлении банковской сферой / В.И. Воронов, Ф.И. Павлов // Маркетинг. – 2007. – №1. – С. 14–27.
19. Воронов В.И. Маркетинг и логистика в управлении банковской сферой / В.И. Воронов, Ф.И. Павлов // Маркетинг. – 2007. – №2. – С. 16–22.
20. Воронов В.И. Использование основных логистических аспектов в управлении банковской сферой / В.И. Воронов, Ф.И. Павлов // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2007. – Т. 1. – №19. – С. 184–200.
21. Воронов В.И. Основные аспекты финансовой логистики. (4 с.) / В.И. Воронов, Н.В. Багрецова // Актуальные проблемы управления- 2007: Мат-лы международной НПК: Вып. 5 / ГУУ. – М., 2007. – 289 с.
22. Воронов В.И. Основные параметры финансовых потоков в логистике. (4 с.) / В.И. Воронов, Н.В. Багрецова // Актуальные проблемы управления – 2007: Мат-лы международной НПК: Вып. 3 / ГУУ. – М., 2007. – 294 с.

23. Воронов В.И. Взаимодействие информационных и финансовых потоков. (4 с.) / В.И. Воронов, Е.А. Свидетелева // Актуальные проблемы управления – 2007: Мат-лы международной НПК: Вып. 3 / ГУУ. – М., 2007. – 294 с.
24. Воронов В.И. Основы организации логистического процесса кредитования юридических лиц. (12 с.) / В.И. Воронов, Ф.И. Павлов // Вестник университета. Развитие отраслевого и регионального управления. Государственный университет управления / ГУУ. – М., 2007. – №7 (7).
25. Бикмаев А.В. Анализ основных аспектов и факторов развития аутсорсинга в логистике [Текст] / А.В. Бикмаев // Актуальные направления научных исследований: от теории к практике: Материалы X Междунар. науч.-практ. конф. (Чебоксары, 18 дек. 2016 г.) / Редкол.: О.Н. Широков [и др.]. – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2016. – №4 (10).
26. Бикмаев А.В. Исследование современного состояния и развития аутсорсинга в логистике [Текст] / А.В. Бикмаев // Актуальные направления научных исследований: от теории к практике: Материалы X Междунар. науч.-практ. конф. (Чебоксары, 18 дек. 2016 г.) / Редкол.: О.Н. Широков [и др.]. – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2016. – №4 (10).
27. Бикмаев А.В. Исследование и анализ современного состояния и развития аутсорсинга в логистике // Международный научный журнал Символ науки.