

Министерство образования и науки Российской Федерации

Федеральное агентство по образованию РФ

Владивостокский государственный университет
экономики и сервиса

В.Ф. ЮХИМЕНКО

**ТРАНСПОРТНО-ЭКСПЕДИЦИОННАЯ
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ
НА АВТОМОБИЛЬНОМ ТРАНСПОРТЕ**

Учебное пособие

Владивосток
Издательство ВГУЭС
2008

Юхименко В.Ф.

**Ю 94 ТРАНСПОРТНО-ЭКСПЕДИЦИОННАЯ
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НА АВТОМОБИЛЬНОМ
ТРАНСПОРТЕ: учебное пособие. – Владивосток: Изд-
во ВГУЭС, 2008. – 176 с.**

В пособии рассмотрены основные положения транспортно-экспедиционной деятельности и изложена концепция транспортного обеспечения коммерческой деятельности. Рассмотрено значение транспортно-экспедиционной деятельности в транспортном процессе. Приведены условия поставки товара, как основы выбора схемы транспортировки и правовые акты транспортного обеспечения. Изложена нормативно-правовая база транспортно-экспедиционной деятельности. Рассмотрено федеральное законодательство транспортно-экспедиционной деятельности, отраслевые уставы и кодексы, стандартизация основных этапов транспортно-экспедиционной деятельности. Представлена общая характеристика договора купли-продажи. Изложена организация перевозок грузов на автомобильном транспорте и в смешанном сообщении. Рассмотрено документальное оформление доставки грузов. Показаны роль и место ТЭД в рыночной экономике и формирование доходов в транспортно-экспедиционной организации. Рассмотрен логический подход и информационные составляющие.

Для студентов специальностей 190702.65 «Организация и безопасность движения (автомобильный транспорт)»

ББК 39я73

Печатается по решению РИСО ВГУЭС

© Издательство Владивостокский
государственный университет
экономики и сервиса, 2008

ВВЕДЕНИЕ

Автомобилизация общества является важнейшей составной частью его развития. Автомобильный транспорт – одна из крупнейших отраслей общественного производства, влияющая на все сферы деятельности человека и развития общества в целом.

В условиях глобализации современной экономики повышение эффективности доставки грузов входит в приоритетные направления сокращения издержек промышленных организаций торговли и сферы услуг. Поэтому в последнее время явно наметилась тенденция выделения транспортно-экспедиционной деятельности в самостоятельную отрасль транспортного комплекса. Одна из основных задач транспортно-экспедиционной деятельности в современных условиях – это поиск наиболее эффективного для заказчика варианта доставки груза на одном или нескольких видах транспорта.

Одной из задач коммерческой деятельности является физическое распределение. Привлекательность коммерческого товара в меньшей степени зависит от выгодности цен и качества, чем от скорости доставки до потребителя или торгового посредника. Такое внимание к фактору скорости объясняется тем, что остановка производства или неготовность товара к продаже стоит достаточно дорого.

Но сокращение времени поставки, а значит, и снижение некоторых затрат производства и товарообращения приводят к повышению издержек на складирование и организацию более рациональных схем транспортировки. В некоторых отраслях конкуренция настолько сильна, что даже ничтожное повышение обычного времени поставки приводит к серьезным потерям в сбыте.

Очень часто высокая готовность к поставке определяется макроэкономической необходимостью. Например, обоснованными являются постоянная неограниченная готовность к поставке грузов для предприятий коммунального и энергетического хозяйства, больниц, транспорта

и определенные государством объемы товарных запасов нефтяных компаний или обязательные запасы продуктов питания.

Для частного малого и среднего предпринимательства данный элемент сервиса, сопутствующего товару, тоже очень важен. Недостаточная быстрота и низкое качество транспортировки могут привести к разовым срывам поставок, а затем к потере значительной доли рынка.

В нашей стране транспортно-экспедиционная деятельность рассматривалась как расширение сферы деятельности перевозчика и была жестко привязана к определенному виду транспорта. Термин «экспедитор» чаще ассоциировался не с организатором перевозок, а с работником, сопровождающим груз.

В данном учебном пособии все основные аспекты транспортно-экспедиционной деятельности представлены в сокращенном виде и рассмотрены не с ведомственных позиций, а с точки зрения наиболее эффективной организации процессов доставки грузов. Изложение материала предполагает знание таких дисциплин, как «Грузовые перевозки», «Грузоведение», «Маркетинг», «Экономика отрасли», «Менеджмент», «Логистика».

Практические занятия необходимы для подробного разбора расчетных методов и развития навыков их применения. Часть практических занятий рекомендуется проводить в форме семинаров, на которых можно использовать примеры из данного учебного пособия. На заключительном этапе проводится деловая игра, в которой группа студентов делится на четыре подгруппы, каждая из которых представляет самостоятельную транспортную или транспортно-экспедиционную компанию, выполняющую поручения грузовладельцев по перевозке груза.

Принятые сокращения

- АТС** – автотранспортное средство;
- ГМ** – грузовое место;
- ДКД** – документ контроля доставки;
- ОГ** – опасный груз;
- ПРМ** – погрузочно-разгрузочные механизмы;
- ПРР** – погрузочно-разгрузочные работы;
- ПС** – подвижной состав;
- ТС** – транспортное средство;
- ТТН** – товарно-транспортная накладная;
- ТЭД** – транспортно-экспедиционная деятельность;
- ТЭУ** – транспортно-экспедиционные услуги;
- ЧДД** – чистый дисконтированный доход.

Тема 1. ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ ТРАНСПОРТНО-ЭКСПЕДИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1.1. Понятия и определения транспортно-экспедиционной деятельности

Транспортно-экспедиционная деятельность (ТЭД) – деятельность в области перевозок, охватывающая весь комплекс операций и услуг по доставке товара от производителя продукции к потребителю.

Экспедитор – сторона договора транспортной экспедиции, организующая и предоставляющая транспортно-экспедиционные услуги (ТЭУ).

Потребители транспортно-экспедиционных услуг (заказчики, клиенты) – физические или юридические лица, для которых экспедитор осуществляет ТЭУ по договору транспортной экспедиции.

Грузоотправитель – потребитель ТЭУ, уполномоченный по договору транспортной экспедиции на сдачу груза экспедитору.

Грузополучатель – потребитель ТЭУ, уполномоченный по договору транспортной экспедиции на прием груза от экспедитора.

Перевозчик – сторона договора перевозки, которая обязуется доставить вверенный ему груз в пункт назначения и выдать его грузополучателю или передать другой транспортной организации.

Доставка груза – процесс перемещения груза от грузоотправителя до грузополучателя с выполнением определенных условий, связанных со сроками, режимами, сохранностью и т.п.

Перевозка груза – это перемещение груза определенным транспортным средством (ТС) от пункта отправления до пункта назначения.

Транспортно-экспедиционное обслуживание тесно связано с перевозочными процессами и теми технологиями, которые используются для доставки груза.

Смешанная перевозка – перевозка груза двумя или более видами транспорта, работающими последовательно. В смешанных перевозках

появляются дополнительные грузовые операции и связанные с ними дополнительные задержки груза и затраты.

Оператор смешанной перевозки – лицо, которое от собственного имени или через другое действующее от его имени лицо заключает договор смешанной перевозки с грузовладельцем, выступает как сторона договора и принимает на себя ответственность за его исполнение.

Прямая смешанная перевозка оформляется одним перевозочным документом на весь путь следования, например железнодорожным и внутренним водным транспортом.

Комбинированная перевозка – смешанная перевозка, выполняемая без перегрузки груза. В этом случае груз перевозится на всем пути следования в одном и том же контейнере, съемном кузове и т.п.

Контрейлерная перевозка – система перевозки автотранспортных средств (автомобилей, полуприцепов) по железной дороге на платформе, имеющей пониженную высоту.

В последнее время для обозначения различных способов организации перевозок широкое распространение получили термины, основанные на общем корне modal, который подразумевает форму организации перевозок (вид транспорта). Необходимо отметить, что западные транспортные организации по-разному толкуют эти термины. Приведем варианты толкования терминов, наиболее распространенные в России.

Интермодальная перевозка – последовательная перевозка груза несколькими видами транспорта в одной и той же грузовой единице или ТС без перегрузки самого груза.

Мультимодальная (трансмодальная) перевозка – это перевозка, при которой лицо, организующее ее, несет ответственность на всем пути следования, независимо от количества принимающих участие видов транспорта при оформлении единого перевозочного документа.

Амодальная перевозка – это перевозка, которая выполняется по определенным маршрутам и управляется единым диспетчерским центром независимо от вида транспорта.

Юнимодальная перевозка – это перевозка груза одним видом транспорта (одним или несколькими перевозчиками). Если участвует один перевозчик, он выдает свой собственный транспортный документ – накладную, коносамент и др. Если перевозчиков несколько (например, перевозчик из одного порта в другой, с перегрузкой груза в промежуточном порту), один из них может выдать сквозной коносамент, охватывающий всю перевозку.

В общем случае под ТЭО следует понимать деятельность специализированных организаций, направленную на обеспечение доставки груза и выполнение любых услуг, связанных с подготовкой груза к пе-

ревозке, выполнению перевозки и его хранению. Такая деятельность выполняется по поручению грузоотправителя или грузополучателя.

Транспортно-экспедиционное обслуживание включает в себя выполнение транспортно-экспедиционных операций и услуг.

Транспортно-экспедиционная операция – элементарное законченное, периодически повторяющееся действие, обеспечивающее ТЭО.

Транспортно-экспедиционная услуга – отдельная операция или группа операций, непосредственно направленная на удовлетворение определенной потребности клиента в транспортной экспедиции и характеризующаяся наличием необходимого технологического, экономического, информационного и правового обеспечения. Таким образом, ТЭУ является результатом взаимодействия исполнителя ТЭУ (экспедитора) и потребителя (грузовладельца – грузоотправителя или грузополучателя), а также деятельности исполнителя по удовлетворению потребностей потребителя в транспортной экспедиции в соответствии с установленными нормами и требованиями. Такая услуга связана с организацией процесса отправления и получения груза, выполнением других работ, имеющих отношение к перевозке груза в соответствии с договором транспортной экспедиции.

Вид транспортной услуги – совокупность однородных ТЭУ, характеризующихся общими технологическими признаками (ГОСТ Р 51006-96 «Услуги транспортные. Термины и определения»).

Для анализа структуры ТЭО рассмотрим его во взаимосвязи трех составляющих: транспортного, экспедиционного и посреднического обслуживания, как это показано на рис. 1.1.

Под **транспортным обслуживанием** подразумевается деятельность, связанная с перемещением груза в пространстве и во времени, которая направлена на осуществление доставки груза и выполнение погрузочно-разгрузочных работ (ПРР) на всем протяжении перевозки от грузоотправителя до грузополучателя. Погрузочно-разгрузочные операции являются обязательными элементами процесса доставки грузов и выполняются непосредственно на территории клиентов, в распределительных центрах и третьими лицами. Такие отношения можно условно разделить на внутренние и внешние.

Внутренние отношения – это отношения поверенного и представителя со своими принципалами на основании договора поручения или доверенности для представительства соответственно.

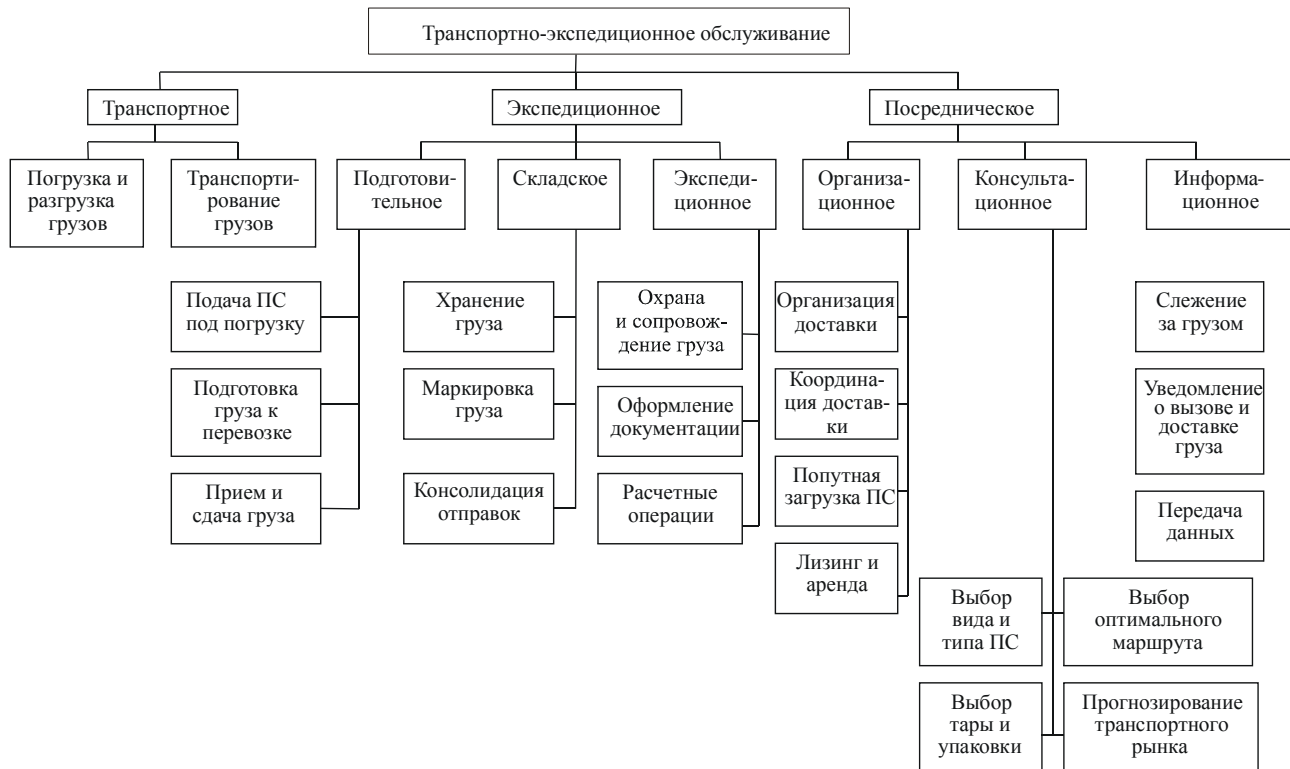


Рис. 1.1. Структура транспортно-экспедиционного обслуживания

Внешние отношения – это отношения поверенного и представителя с многочисленными третьими лицами, носящие характер посредничества или представительства соответственно.

Третьими лицами могут являться:

– официальные власти (администрации портов и аэропортов, железнодорожных и автомобильных дорог, таможенные и пограничные органы, органы внутренних дел и полицейские власти, консульства, нотариусы, судебные органы и т.п.);

– договорные партнеры (отправители и получатели груза, фрахтователи ТС, организации, обслуживающие груз и ТС, сюрвейеры (инспекторы, эксперты, занимающиеся обследованием груза, ТС, транспортно-оборудования и дающие заключение об их состоянии), снабженческие организации и т.п.).

Тех представителей, которые действуют по доверенности грузовладельца (грузоотправителя или грузополучателя), или поверенных, которые действуют от имени грузовладельца и за его счет по договору поручения, называют **экспедиторами**, а операции, которые они выполняют по договору транспортной экспедиции, считаются транспортно-экспедиционными.

Представителей, действующих по доверенности перевозчиков, или поверенных, действующих от имени и за счет перевозчиков по договору поручения (комиссии), называют **агентами** или **брокерами**, а выполняемые ими операции по договору транспортного агентирования называют агентскими или брокерскими соответственно. Таким образом, **объект работы экспедитора** – груз, а **объект работы агента** – ТС.

1.2. Субъекты транспортно-экспедиционной деятельности

Рассматривая рынок ТЭУ, необходимо выделить его основные субъекты. Классификация субъектов ТЭД представлена на рис. 1.2. Все субъекты¹. ТЭД можно с некоторой степенью условности разделить на три основные группы: государственные органы; потребители услуг; организации, оказывающие услуги в процессе доставки груза.

¹ Субъект – носитель предметно-практической деятельности и познания, источник активности, направленной на объект.



Рис. 1.2. Классификация субъектов транспортно-экспедиционного обслуживания

1.3. Система услуг транспортно-экспедиционной деятельности

Транспортно-экспедиционная деятельность базируется на системе услуг которые необходимы для доставки груза. Классификация услуг ТЭД представлена на рис. 1.3

По признаку взаимосвязи с основной деятельностью транспортной организации ТЭУ делят на *перевозочные* и *неперевозочные*, по виду потребителя – на *внешние* и *внутренние*. К *внешним* относятся ТЭУ, предоставляющиеся нетранспортным организациям, к *внутренним* – предоставляющиеся транспортным организациям.

По характеру деятельности ТЭУ делят на технологические, информационно-справочные, коммерческие, сервисные и организационные.



Рис. 1.3. Классификация услуг транспортно-экспедиционного обслуживания

В свою очередь, *технологические услуги* включают в себя следующие виды услуг:

- операции и услуги по переработке и хранению грузов:
 - выполнение ПРР;
 - упаковывание (распаковывание) грузов;
 - маркировка грузов;
 - пломбирование грузов;
 - организация работ по загрузке и (или) выгрузке грузов в контейнеры;
 - пакетирование грузов;
 - взвешивание груза и (или) ТС;
 - пересчет ГМ;
 - подгруппировка грузов;
 - сортировка грузов;

– закрепление, укрытие и увязка грузов (предоставление необходимых для этих целей материалов и приспособлений); хранение грузов, в том числе промежуточное;

– предоставление складских помещений или открытых площадок для хранения грузов;

- услуги, связанные с транспортированием грузов:

– сбор грузов у грузоотправителей и их доставка на терминал (склад экспедитора);

– развоз грузов с терминалов (складов экспедитора) грузополучателям;

– сопровождение груза в пути;

– проверка соответствия ТС и документов требованиям и нормам международных правил и соглашений;

- операции и услуги по приему и сдаче груза:

– прием груза со склада или терминала грузоотправителя (перевозчика) с проверкой массы и количества мест, а также состояния груза, если это предусмотрено договором транспортной экспедиции;

– сдача груза грузополучателю;

– услуги по оформлению документации на перевозку груза:

– оформление транспортных и других сопроводительных документов на груз в соответствии с международными нормами и правилами;

– оформление документов, необходимых для проведения фитосанитарного, ветеринарного и других видов контроля с целью подтверждения экологической безопасности транспортируемого груза;

– оформление документов, необходимых для перевозки опасных грузов (ОГ);

– оформление договоров на перевозку с транспортной организацией;

– выполнение таможенных формальностей при международных перевозках;

– оформление и предоставление таможенным органам гарантий доставки груза или транзита товаров; подготовка документов и получение лицензий и других разрешений для ввоза или вывоза товаров.

Информационно-справочные услуги могут включать в себя следующее:

- оказание консалтинговых услуг по различным вопросам доставки груза;

- предоставление информации о продвижении груза; может заключаться в уведомлении о прибытии груза к исполнителю того или иного этапа доставки (на терминал, в порт и т.п.), уведомлении об отправке груза в адрес грузополучателя, сообщении о текущем местонахождении груза и ожидаемом времени прибытия, средней скорости доставки груза и т.п.;

- предоставление информации о состоянии рынка ТЭО, услугах, тарифах и режимах работы других экспедиторов;

- предоставление консультаций по юридическим, административным и другим вопросам, связанным с ТЭО;
- предоставление информации о наличии груза у грузовладельцев;
- выполнение рекламы услуг.

Коммерческие услуги включают в себя выполнение следующих основных работ:

- выполнение расчетов с перевозчиками от имени грузоотправителя или грузополучателя;
- ведение учета и отчетности для клиента;
- страхование груза;
- продажа клиенту тары или упаковки;
- выполнение функций коммерческого посредника между изготовителями и потребителями, например выкуп продукции оптом с последующей реализацией ее потребителям;
- продажа груза, который невозможно было доставить;
- продажа предупредительных знаков и других вспомогательных средств, необходимых для организации перевозок;
- установка доставленного получателю оборудования;
- предоставление в аренду техники (ТС, транспортного оборудования, ПРМ и т.д.).

Контрольные вопросы

1. Дайте определение понятия транспортно-экспедиционной деятельности.
2. В чем заключается необходимость транспортной экспедиции?
3. Дайте понятие транспортно-экспедиционной операции.
4. Что называется транспортно-экспедиционной услугой?
5. Что такое интермодальная, мультимодальная, амодальная, и юнимодальная перевозки?
6. Дайте понятие экспедитора и агента.
7. На какие основные группы подразделяются субъекты транспортно-экспедиционного обслуживания?
8. Назовите внешние и внутренние транспортно-экспедиционные услуги.
9. Классифицируйте транспортно-экспедиционные услуги по характеру деятельности.

Тема 2. ЗАДАЧИ ТРАНСПОРТНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

2.1 Понятия и элементы коммерческой деятельности. Место транспортного обеспечения в коммерции

Коммерческая деятельность – это система оперативно-организационных мероприятий, направленных на совершение купли-продажи товаров для удовлетворения спроса населения и получения прибыли. Коммерция как вид деятельности предполагает рациональную организацию коммерческих процессов в торговле с целью их наиболее эффективного выполнения, быстрее доведения товаров до конечных потребителей путем осуществления актов купли-продажи.

Именно коммерция является базисом товарного обращения, выполняет его основную функцию – смену формы стоимости. Однако этим функции коммерческой деятельности не ограничиваются, так как товарное обращение невозможно без мероприятий, связанных с продолжением процесса производства уже в сфере обращения.

Таким образом, процессы, обеспечивающие товарообращение, можно представить в виде следующей схемы (рис. 2.1).

Целесообразно расшифровать элементы товарообращения.

Коммерческие процессы – процессы, связанные непосредственно со сменой стоимости, т.е. с куплей-продажей товаров.

Торговые услуги – услуги, необходимые для обслуживания покупателя. В настоящее время эта сфера все более расширяется и включает все больше дополнительных услуг: доставку товаров на дом, сборку и установку товара, прием заказов у покупателей.

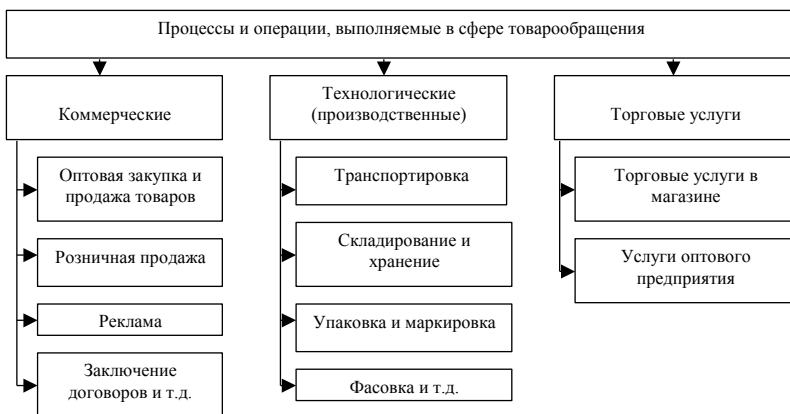


Рис. 2.1. Структура коммерческой деятельности

Технологические процессы – процессы, связанные с физическим продвижением товара как потребительной стоимости и являющиеся продолжением процесса производства в сфере обращения. Технологические процессы – важнейшее связующее звено между продавцом и покупателем, без которого невозможно осуществлять коммерческую деятельность. Место транспорта в производственно-коммерческой цепи показано на рис. 2.2.

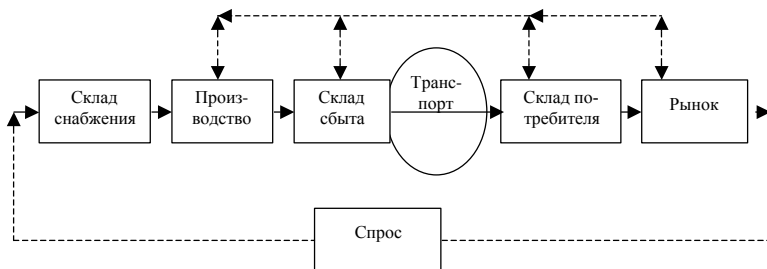


Рис. 2.2. Место транспорта в производственно-коммерческой цепи

Таким образом, транспортное обеспечение является структурным составляющим предпринимательской деятельности. Выбор схемы и технологии перевозки существенно влияет на многие сферы предпринимательской деятельности: конкурентоспособность, цену и качество товара, его доступность и привлекательность, что в свою очередь сказывается на прибыли коммерческой организации.

Очевидно, что для того чтобы товар был использован, его необходимо доставить к потребителю. Как таковое, производство без по-

требления бессмысленно. Целью деятельности транспорта является перемещение товара от мест производства к месту их потребления.

Транспорт не только завершает производственный процесс коммерческого предприятия, но также является элементом маркетинга, так как помогает стимулировать продажи. Для сохранения качества своего товара и обеспечения высокого уровня продажного сервиса коммерсанту необходимо комплексно подходить к выбору транспортной схемы и впоследствии производить анализ влияния выбранной технологии перевозок.

2.2. Выбор варианта транспортировки

При выборе того или иного варианта транспортировки необходимо учитывать следующие моменты.

- Условия поставки должны в наибольшей степени удовлетворять требованиям покупателя и реализовывать возможности продавца. В данном случае, чем больше услуг по поставке (перевозке) товара будет предоставлено покупателю и чем качественнее будут эти услуги, тем выше будет конкурентоспособность продавца.

- Вид транспорта и вид подвижного состава должны обеспечивать качественную перевозку, т.е. допустимую для данного вида груза скорость, необходимые нормы сохранности, нужную регулярность отправок и т.п.

Следует учитывать влияние стоимости перевозки на цену контракта, так как чересчур дорогой вид транспортировки, хоть и очень качественный, может существенно снизить конкурентоспособность товара.

Для повышения качества сервиса рекомендуется осуществлять транспортное страхование, которое обеспечивало бы страхователю возмещение убытков, связанных с некачественной транспортировкой грузов.

- При осуществлении внешнеэкономических контрактов необходимо определять условия оформления таможенных документов и оплату таможенных пошлин.

Подробное детальное решение этих задач может в значительной степени защитить предпринимателя от различных недоразумений производственного и коммерческого характера и укрепить его положение на рынке.

2.3. Место транспорта в политике распределения коммерческого предприятия

Пространственная и временная разобщенность требует значительных затрат на доставку до потребителя товаров и оказание услуг клиентам. Поэтому каждое коммерческое предприятие осуществляет политику распределения. Сам *процесс распределения* представляет собой совокупность стадий, действий и мероприятий по выявлению, определению, выбору и привлечению потребителей, рационализации путей и средств

поставки товаров согласно условиям договора купли-продажи, обоснованию способов и видов складирования этих товаров (рис. 2.3). С процессом распределения связаны все решения, так или иначе соприкасаемые с движением товара от производителя к потребителю.

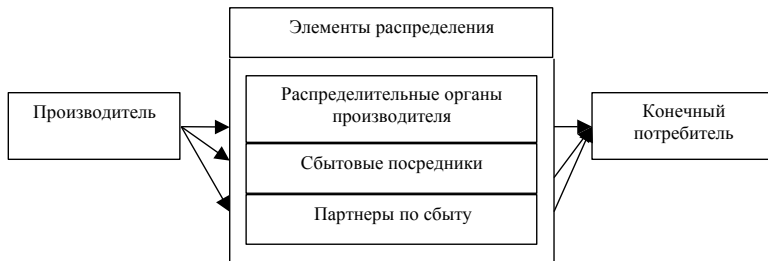


Рис. 2.3. Процесс распределения товаров

Политика распределения – совокупность и направление действий по разработке и реализации комплекса маркетинга (распределительного микса), входящих в этот комплекс действий и операций по доведению продукта до конечного потребителя (рис. 2.4).



Рис. 2.4. Распределительный комплекс маркетинга

Политика распределения направлена на создание и поддержание эффективного взаимодействия между всеми субъектами экономической системы, которые осуществляют перемещение подготовленного для продажи товара определенных качества и количества в конкретное время в установленное место. В коммерческом отношении такая взаимосвязь обеспечивает предпринимателю получение запланированной прибыли и наиболее качественное удовлетворение потребностей покупателей.

Организация товародвижения осуществляется посредством каналов сбыта и путей сбыта.

Канал сбыта – совокупность юридических и (или) физических лиц, а также средства цепи движения товара, которые осуществляют передачу очередному субъекту цепи распределения права собственности на конкретный товар или услугу на их пути от производителя к потребителю.

Путь сбыта – способ, при помощи которого осуществляется перемещение товара от производителя к потребителю. От выбранного канала зависят скорость, время, эффективность движения и качество поставки товара. Выбор пути распределения предполагает технико-экономическое обоснование с учетом социально-экологических факторов.

Товар как фактор системы распределения имеет следующие характеристики:

- 1) способность к складированию;
- 2) транспортабельность;
- 3) уровень непрерывности, частота потребности в продукте;
- 4) отзывы о потреблении продукта.

Одновременно с этим система распределения сама включает функции, обеспечивающие конкурентоспособность товара. К этим функциям относятся:

- накопление, сортировка и размещение товаров;
- обеспечение сохранности и защиты товара, находящегося на хранении или в процессе передачи прав на владение им;
- передача прав собственности на товар от продавца к покупателю;
- поддержание коммуникаций, ведение переговоров и коммерческих сделок между покупателями и продавцами;
- концентрация и рассредоточение товаров.

Сбыт является неотъемлемым элементом коммерческой деятельности, так как он представляет собой завершающую, наиболее ответственную стадию достижения целей предпринимателя и обеспечения потребителей необходимыми товарами. Классической функцией сбыта является формирование и поддержание эффективной системы перемещения продукта от производителя до конечного потребителя. Эту же функцию, только с технологических позиций, выполняет транспорт. Таким образом, очевидно, что транспортное обеспечение непосредственно влияет на организацию сбыта, а значит, и на конкурентоспособность продукта.

Контрольные вопросы

1. Укажите место транспорта в коммерческой деятельности.
2. Назовите основные виды операций, обеспечивающих перемещение груза.
3. Как качество транспортного обеспечения влияет на конкурентоспособность предприятия?
4. Каковы основные вопросы транспортного обеспечения коммерческой деятельности?
5. Дайте понятие и определите структуру послепродажного обслуживания.
6. Сформулируйте определение процесса распределения и распределительной политики. Каковы их основные цели и задачи.?
7. Что такое канал сбыта и пути сбыта?

Тема 3. ЗНАЧЕНИЕ ТРАНСПОРТНО-ЭКСПЕДИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ТРАНСПОРТНОМ ПРОЦЕССЕ

3.1. Сущность и общая характеристика транспорта

Транспорт – это отрасль материального производства, осуществляющая перевозки людей (пассажиров) и грузов, нормальную деятельность которого обеспечивают различные технические средства и сооружения. Транспорт имеет два основных аспекта. С одной стороны, он является элементом рыночной инфраструктуры, так как обеспечивает физическое распределение продукции материального производства. С другой стороны, транспорт – субъект экономических взаимоотношений, так как продает свои услуги, перемещая товары и пассажиров.

Транспорт выполняет ряд важных функций практически во всех сферах деятельности человека:

1. Экономическая функция заключается в том, что транспорт является необходимым звеном любого производства и материальной базой, обеспечивающей разделение труда, специализацию и кооперирование предприятий. Транспорт нужен для доставки всех видов сырья и продукции из пунктов производства в пункты потребления.

2. Политическая функция заключается в способности транспорта объединять регионы России. При помощи транспорта осуществляются связи между территориально разобщенными регионами государства, а также и международные отношения.

3. Социальная функция заключается в обеспечении трудовых и бытовых поездок людей, улучшении условий труда и комфортабельности отдыха, перевозке медикаментов и печатной продукции для всех уровней образования.

4. Культурная функция заключается в обеспечении общения между людьми. Транспорт осуществляет перевозку продукции печати (газет, журналов, книг), произведений искусства.

5. Оборонная функция заключается в том, что транспорт – материальная база для передвижения вооруженных сил, объектов военной экономики, а также он сам непосредственно является частью многих видов военного оружия.

В настоящее время любой вид транспорта должен удовлетворять следующим основным требованиям:

- оказывать транспортные услуги в необходимом объеме и должного качества;
- обеспечивать наибольшую экономичность работы и снижать себестоимость транспортных услуг;
- сокращать сроки доставки грузов с целью повышения качества перевозки;
- соблюдать регулярность отправления и прибытия грузов в соответствии с действующими графиками движения независимо от погодных и климатических условий, времени суток и других факторов, влияющих на перевозочный процесс;
- гарантировать максимальную сохранность перевозимых грузов;
- обеспечивать безопасность движения подвижного состава и деятельности людей в границах транспортных предприятий и подразделений;
- соблюдать экологичность деятельности, предотвращать загрязнение окружающей среды продуктами отходов деятельности транспорта.

Транспорт классифицируют по нескольким признакам.

1. В зависимости от назначения:

- транспорт общего пользования – такой вид транспорта, который осуществляет перевозки грузов, пассажиров и багажа при обращении любого гражданина или юридического лица;
- транспорт необщего пользования – внутриведомственный или внутрипроизводственный транспорт, а также транспортные средства всех видов, принадлежащие нетранспортным организациям.

Ведомственный транспорт промышленных предприятий называется промышленным транспортом. Подъездные пути – это пути, предназначенные для обслуживания отдельных предприятий, организаций. Они связаны с общей сетью железных дорог России рельсовой колеей.

2. В зависимости от специализации:

- универсальный транспорт – транспорт, способный осуществлять перевозки разнообразных видов груза;
- специализированный (специальный) транспорт, предназначенный для перевозок одного типа грузов.

3. В зависимости от способа перемещения:

- дискретный – любой транспорт, на котором грузы перемещаются по путям единицами или отдельными группами (партиями) при помощи

независимо движущихся транспортных единиц (автомобилей, поездов, судов, самолетов и т.д.);

- непрерывный транспорт – транспорт, который обеспечивает перевозку в виде непрерывного потока при помощи гибких лент, эскалаторов, трубопроводов.

Транспорт – это сложная инфраструктура, включающая множество разнообразных элементов. В настоящее время все виды транспорта, так или иначе, взаимосвязаны и вместе представляют собой систему. *Транспортная система* – совокупность различных видов транспорта, обычно ограниченных территориально, находящихся в зависимости и взаимодействии при выполнении перевозок.

Россия располагает хорошо развитой, мощной транспортной системой, которая включает железнодорожный, автомобильный, морской, речной, воздушный и трубопроводный транспорт.

В настоящее время транспортный рынок находится в состоянии формирования. По данным Министерства транспорта РФ, в 2002 г. на территории России услуги автомобильного транспорта клиентам предлагали около 5,05 тыс. перевозчиков, услуги водного транспорта – около 1 тыс. судовладельцев, услуги воздушного транспорта – около 200 перевозчиков различной формы собственности.

Несмотря на сильную изношенность основных фондов транспортной системы, Россия обладает достаточным потенциалом для создания современной инфраструктуры путей сообщения. Развитие новых технологий перевозок положительно скажется на многих отраслях промышленности и социальной сфере.

3.2. Понятие транспортной услуги и ее основные особенности

Услуга – это не создающая материальных благ деятельность по удовлетворению потребностей отдельных лиц и общества в целом. Международный стандарт ISO 8402-86 дает следующее определение: услуга – это результат деятельности или процессов (услуга как нематериальная продукция); деятельность или процесс включает предоставление услуги. Таким образом, услуга – это деятельность, связанная с обменом стоимостей, направленная на удовлетворение потребностей, выраженных в форме спроса, которая не сводится к передаче права собственности на некоторый материальный продукт.

Транспортная услуга как таковая относится к сфере материального производства. Не преобразовывая непосредственно сырье и материалы, транспорт создает потребительную стоимость. Транспортная услуга является конечным процессом материального производства и одновременно начальным этапом производственного или конечного потребления.

В настоящее время под услугой понимается непосредственно перемещение грузов в пространстве, а также любая операция, не являющаяся движущей, но обеспечивающая его подготовку и осуществление, а именно: упаковка и маркировка грузов, их пакетирование, промежуточное хранение, предоставление грузовладельцу необходимой информации и т.п.

Таким образом, основной вид транспортной услуги – это перевозка грузов, но, как правило, она сопровождается предоставлением целого комплекса дополнительных услуг.

К основным транспортным услугам относятся:

- перевозка грузов, почты;
- погрузочно-разгрузочные операции (погрузка, выгрузка, перегрузка и т.д.);
- хранение грузов;
- подготовка транспортных средств к перевозке грузов;
- предоставление перевозочных средств на условиях аренды, проката;
- транспортно-экспедиционные и дополнительные операции, выполняемые при перевозке грузов, багажа и др., по обслуживанию предприятий, организаций, населения;
- перегон новых и отремонтированных перевозочных средств.

Все виды материальных услуг могут выполняться только при обеспечении нематериальных услуг, которые сопутствуют физическому распределению. К ним можно отнести маркетинговые, коммерческие, информационные услуги, услуги страхования и др.

При обеспечении высокого качества транспортных услуг возникает следующая проблемная ситуация. Транспортные предприятия и организации пытаются достичь высокого качества перевозки путем предоставления заказчиком как можно большего количества сопутствующих транспортных услуг. Однако такое комплексное обслуживание с более широким ассортиментом, чем это необходимо потребителю, существенно повышает стоимость транспортной услуги, что может значительно повысить цену перевозимого груза.

Поэтому при выборе того или иного комплекса транспортных услуг следует учитывать целесообразность и выгодность их использования.

3.3. Транспортный процесс и транспортно-экспедиционная деятельность

Мировое экономическое сообщество последовательно превращается в целостную экономическую систему, все более отчетливо прослеживается тенденция активизации экономического взаимодействия различных стран, которое, в свою очередь, проявляется в глобализации бизнес-процессов, активном развитии интернациональных проектов,

интеграции торговых систем. Естественным следствием этого является изменение структуры и параметров материальных потоков – увеличение объемов товарооборота, увеличение скорости движения единицы товара по логистической сети, удлинение и усложнение цепочек доставки товара, увеличение удельного веса транспортных издержек в затратах. Все это приводит к тому, что транспортная отрасль, являющаяся вспомогательной по отношению к производственной, играет все более значимую роль в организации бизнес-процессов производства и реализации товаров. Именно эти факторы послужили причиной того, что сегодня все активнее развиваются интермодальные перевозки, которые включают в себя не только процесс непосредственного перемещения товара, но и экспедиционные операции.

От четкости и своевременности выполнения транспортно-экспедиционных операций напрямую зависит доля транспортных издержек в себестоимости товаров. В Западной Европе доля транспортных издержек составляет 7–8%, в России этот показатель колеблется от 15 до 30 %, что свидетельствует о значительных резервах. Экспедиторская деятельность является неотъемлемой частью транспортного процесса и охватывает комплекс сложных и трудоемких работ, связанных с перевозкой грузов, но выходящих за пределы обязанностей перевозчика. Если деятельность перевозчика сосредоточена на выполнении транспортного процесса, то деятельность экспедитора направлена на товар.

Основные транспортно-экспедиционные операции и услуги, сопутствующие транспортному процессу доставки товара, представлены на рис. 3.1.

Развитие транспорта за последние десятилетия претерпело существенные изменения. Возросшие требования к качеству доставки товаров, с одной стороны, и ужесточение экологических требований к транспорту – с другой, вызвали расширение использования смешанных и главным образом комбинированных перевозок. Процесс доставки усложняется, в нем появляется больше этапов при одновременном повышении требований к соблюдению графиков и сроков доставки. Постоянное развитие специализации труда ведет к усилению интеграции транспорта в технологические процессы производства и распределения товаров. Все эти факторы в совокупности и вызывают повышение роли ТЭО в процессе доставки товаров, чему способствует уменьшение количества ограничений в международной торговле, более свободный режим границ, значительные финансовые инвестиции в инфраструктуру транспортной сферы, а также стабильная законодательная база на национальном и международном уровне.



Рис. 3.1. Взаимосвязь транспортного процесса доставки товара и транспортно-экспедиционной деятельности: 1) подготовка груза к перевозке (проверка качества, количества груза, упаковывание, маркировка и т.д.); 2) погрузка груза на ПС; 3) перегрузка груза с одного вида транспорта на другой; 4) разгрузка груза; 5) промежуточное хранение груза (формирование, расформирование и переформирование отправок); 6) складирование груза; 7) выбор рационального варианта доставки груза потребителю; 8) расчет стоимости доставки груза; 9) осуществление расчетов с потребителями груза; 10) контроль продвижения груза; 11) выполнение консалтинговых операций; 12) оформление транспортной и товаросопроводительной документации

В настоящее время рост международных перевозок существенно опережает внутренние. Поэтому весьма актуальными представляются вопросы развития ТЭО в транспортном обеспечении внешней торговли, совершенствование услуг и технологий, направленных на снижение транспортных издержек и сокращение времени доставки грузов.

3.4. Международные и национальные ассоциации, регулирующие деятельность экспедиторов и агентов

В 1926 г. экспедиторские ассоциации шестнадцати европейских стран создали в Вене *Международную федерацию экспедиторских ассоциаций* (ФИАТА) – International Federation of Freight Forwarders Associations (FIATA), которая играет важную роль в создании нормальных условий для деятельности экспедитора на международном уровне, разработке единых форм транспортных документов, правил экспедиционной деятельности.

В рамках ФИАТА разработаны и нашли широкое применение такие документы, как коносамент смешанной (мультимодальной) перевозки, складская расписка, сертификат о приеме груза, транспортный сертификат, был принят проект экспедиционных условий в качестве образца для разработки национальными экспедиторами своих экспедиционных условий. Перечисленные документы нашли широкое применение в мировой практике, имеют высокую репутацию и признаны деловыми кругами в качестве доказательства высокой надежности и профессионализма экспедитора.

Российская Федерация представлена в ФИАТА *Ассоциацией экспедиторов Российской Федерации* (АЭР), которая была принята в ФИАТА в 1992 г. Ассоциация проводит постоянную работу по обеспечению благоприятных условий для выступления российских экспедиторов на мировом экспедиторском рынке, включая рекомендации для их вступления в члены ФИАТА на индивидуальной основе и предоставление им права выписывать своим клиентам документы ФИАТА. В настоящее время индивидуальными членами ФИАТА являются 80 экспедиторских организаций России.

Ассоциация экспедиторов Российской Федерации является правопреемником Российской ассоциации международных экспедиторов, созданной в 1991 г., и объединяет на добровольной основе организации всех форм собственности, осуществляющие (согласно уставу) экспедиторскую деятельность. На ассоциированной основе в АЭР входят отдельные иностранные экспедиторы и российские не экспедиторские организации. Членами АЭР являются около 203 организаций.

Основной целью АЭР является создание благоприятных условий для своих членов при выполнении экспедиторских функций и получение ими экономической выгоды на основе предоставления качественных и своевременных экспедиционных услуг.

Ассоциацией экспедиторов России проводится работа по внедрению экспедиторских документов ФИАТА в российскую практику. На сего-

дняшний день более 40 членам АЭР предоставлено право выписывать своим клиентам документы ФИАТА.

Межрегиональная ассоциация экспедиторов (МАЭ) создана в 1995 г. В настоящее время членами МАЭ являются 125 экспедиторских и транспортных организаций, действующих в различных регионах России.

Национальные ассоциации на региональном уровне могут быть представлены как местными ассоциациями, так и отдельными организациями. Например, *Ассоциация экспедиторов Санкт-Петербурга* получила статус представителя АЭР в Санкт-Петербурге и право давать рекомендации для вступления в АЭР тем компаниям, которые имеют устойчивое финансовое положение и хорошую деловую репутацию среди клиентуры, в таможенных органах и администрации города.

3.5. Основные требования к выполнению транспортно-экспедиционных услуг

Международные объединения и ассоциации формируют основные правила и уровень качества ТЭУ.

В соответствии с требованиями ФИАТА *экспедитором* может быть любое юридическое или физическое лицо, которое в соответствии со своим уставом или за вознаграждение обеспечивает перевозку грузов, не являясь при этом непосредственно перевозчиком, т.е. транспортной организацией. Экспедитор может также выполнять действия, связанные с выполнением договора экспедиции: складирование, таможенная очистка, осмотр груза, осуществление всех платежей и т.д. Такому понятию экспедитора соответствует и определение оператора смешанной перевозки.

Предоставление экспедиторам широких прав предполагает возложение на них соответствующих обязанностей и ответственности.

Экспедитор сотрудничает со всеми сторонами, участвующими в процессе перевозки грузов с целью обеспечения промышленности, торговли и потребителей поставками необходимой им продукции. В конечном счете, экспедитор организует перемещение товара самым надежным, самым быстрым и самым экономичным способом.

Для эффективной международной деятельности экспедитор должен обладать опытной и надежной корреспондентской сетью или иметь свои отделения в наиболее важных коммерческих центрах мира. Благодаря этому он может получать заказы на перевозки, обеспечивать обратную загрузку транспорта и контролировать движение грузов.

В национальной практике каждая страна конкретизирует международные требования. В соответствии с Приказом Минтранса России от 07.05.2002 г. № 61 «*О лицензировании отдельных видов деятельности в транспортном комплексе Российской Федерации*» отдельные ви-

ды деятельности в транспортном комплексе подлежат лицензированию. Осуществляет лицензирование *Федеральная служба по надзору в сфере транспорта* (в соответствии с Положением о Федеральной службе по надзору в сфере транспорта, утв. Постановлением Правительства Российской Федерации от 30.07.2004 г. № 398), находящаяся в ведении Министерства транспорта Российской Федерации, которая осуществляет функции по контролю и надзору в сфере гражданской авиации, морского, внутреннего водного, железнодорожного, автомобильного (кроме вопросов безопасности движения), промышленного транспорта и дорожного хозяйства. Федеральная служба по надзору в сфере транспорта осуществляет свою деятельность непосредственно и через свои территориальные органы во взаимодействии с другими федеральными органами исполнительной власти, органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления, общественными объединениями и иными организациями и выдает лицензии.

Контрольные вопросы

1. Что такое транспорт и его основные аспекты?
2. Назовите важнейшие функции, выполняемые транспортом.
3. Назовите признаки классификации транспорта.
4. Что такое транспортная услуга? Назовите основные виды транспортных услуг.
5. Раскройте связь транспортного процесса доставки товара с транспортно-экспедиционной деятельностью.
6. Назовите основные транспортно-экспедиционные операции и услуги, соответствующие процессу доставки грузов.
7. Назовите международные и национальные ассоциации, регулирующие деятельность экспедиторов и агентов.
8. Какими качествами должен обладать экспедитор?
9. Назовите основные требования к ТЭУ.

Тема 4. УСЛОВИЯ ПОСТАВКИ ТОВАРА – ОСНОВА ВЫБОРА СХЕМЫ ТРАНСПОРТИРОВКИ. ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ТРАНСПОРТНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

4.1. Базисные условия поставки

Транспорт обеспечивает одно из важнейших условий любого коммерческого договора – поставку товара. Поэтому в договоре купли-продажи необходимо отдельными главами выделять такие важные моменты, как базисные условия поставки, сроки поставки, транспортное страхование и др.

Система обязательств между продавцом и покупателем при различных факторах, влияющих на коммерческую деятельность (куплю-продажу), называется *базисными условиями поставки*.

В торгово-транспортной практике с течением времени выработался ряд традиций, которые уже не было смысла расшифровывать, а достаточно было просто обозначить их в контракте. В 1936 г. Международная торговая палата создала сборник таких торгово-транспортных правил «ИНКОТЕРМС» (Incoterms), которые официально регламентируют определенные права и обязанности сторон при исполнении условий договора.

С момента издания «ИНКОТЕРМС» в 1936 г. они редактировались в 1953, 1967, 1976, 1980, 1990 гг. Такая регулярность корректировки международных терминов связана с постоянно меняющейся экономической обстановкой в мире, а также с накоплением опыта в сфере коммерческой деятельности. Последняя редакция «ИНКОТЕРМС» была осуществлена в 2000 г. Текст издания 2000 г. существенно отличается от редакции 1990 г. «ИНКОТЕРМС-2000» учитывает появление и развитие зон, свободных от таможенных платежей. Введение в практику электронных платежей нашло отражение в международных терминах. В данной редакции также принято во внимание, что технология перевозочных процессов все время прогрессирует.

Следует отметить, что, несмотря на то что «ИНКОТЕРМС» официально рекомендован для обеспечения международных контрактов, он широко используется при составлении договоров между российскими предпринимателями для поставок товаров внутри страны.

Термины же «ИНКОТЕРМС» учитывают целый ряд условий, обеспечивающих коммерческую и юридическую основу взаимоотношений между сторонами. Официальное описание каждого термина начинается с краткого определения, а затем идет более детальное описание прав и обязанностей, как продавца, так и покупателя. Всего в каждом термине выделено по 10 стандартных пунктов, которые повторяются во всех терминах, но расшифровываются в соответствии с понятием каждого отдельного термина. В официальном издании «ИНКОТЕРМС» перечисление обязанностей представлено в следующем виде:

А. ОБЯЗАННОСТИ ПРОДАВЦА	Б. ОБЯЗАННОСТИ ПОКУПАТЕЛЯ
А1. Предоставление товара в соответствии с договором	Б.1. Уплата цены
А.2. Лицензии, свидетельства и иные формальности	Б.2. Лицензии, свидетельства и иные формальности
А.3. Договоры перевозки и страхования	Б.3. Договоры перевозки и страхования
А.4. Поставка	Б.4. Принятие поставки
А.5. Переход рисков	Б.5. Переход рисков
А.6. Распределение расходов	Б.6. Распределение расходов
А.7. Извещение покупателю	Б.7. Извещение продавцу
А.8. Доказательства поставки, транспортные документы или эквивалентные электронные сообщения	Б.8. Доказательства поставки, транспортные документы или эквивалентные электронные сообщения
А.9. Проверка – упаковка – маркировка	Б.9. Проверка – упаковка – маркировка
А.10. Другие обязанности.	Б. 10. Другие обязанности

Всего в «ИНКОТЕРМС» содержится 13 базисных условий поставки, которые разделены на четыре группы: «Е», «С», «F», «D». Целесообразно кратко рассмотреть каждый термин.

Группа «Е». Отправление

EXW (EX WORKS) ФРАНКО-ЗАВОД (название места). Согласно данному термину считается, что продавец выполнил все свои обязательства по поставке, если он предоставил товар покупателю на территории

своего предприятия или в другом названном месте. Все расходы, связанные с погрузочно-разгрузочными работами, транспортировкой, а также с оплатой таможенных пошлин, несет покупатель.

Группа «F». Основная перевозка не оплачена

FCA (FREE CARRIER) ФРАНКО-ПЕРЕВОЗЧИК (название места). Данное условие предполагает, что *продавец доставляет перевозчику товар*, прошедший таможенную очистку, в место, указанное покупателем. В этом случае выбор места передачи товара существенно влияет на условия по обеспечению погрузочно-разгрузочных работ. Если передача товара происходит на территории, принадлежащей продавцу, то он и ответствен за отгрузку товара. В случае, если поставка осуществляется на другой территории, то продавец товара ответственности не несет. Под термином «перевозчик» понимается любое лицо, которое на основании договора перевозки обязуется осуществить или организовать перевозку посредством любого вида транспорта. Данный термин используется при транспортировке любым видом транспорта, включая смешанные перевозки.

Группа «C». Основная перевозка оплачена

CPT (CARRIAGE PAID TO) ФРАХТ/ПЕРЕВОЗКА ОПЛАЧЕН ДО (название места назначения). Данный термин предполагает, что продавец передает груз указанному в договоре перевозчику, а также берет на себя обязательства по очистке от таможенных платежей товара, предназначенного на экспорт, и оплачивает непосредственно транспортировку грузов. Покупатель несет все расходы и риски потери или повреждения товара в пути следования до пункта назначения с момента передачи товара *продавцом перевозчику*. Если транспортировка оговоренной партии товара осуществляется несколькими перевозчиками, то переход расходов и рисков происходит в момент передачи товара первому из перевозчиков, которым был передан груз. Перевозчиком считается лицо, принявшее на себя обязательство обеспечить процесс перевозки товаров любым видом транспорта. Данный термин можно применять при транспортировке груза любым видом транспорта.

CIP (CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO) ФРАХТ/ПЕРЕВОЗКА И СТРАХОВАНИЕ ОПЛАЧЕНЫ ДО (название места назначения). Согласно этому термину продавец обязан передать груз перевозчику. В обязанности продавца входят очистка товара от таможенных пошлин, оплата транспортировки товара до указанного в договоре пункта назначения. Кроме того, на продавца возлагается обязанность обеспечения страхования товара от рисков потери или повреждения в пути следования. Продавец обязан заключить договор страхования и оплатить страховые взносы, которые бы обеспечивали минимальное покрытие. Страхование производится в пользу покупателя. Однако все расходы и

риски порчи или повреждения товара в пути следования несет покупатель. Считается, что продавец выполнил свои обязательства в момент передачи товара перевозчику. Данный термин используется при перевозке любым видом транспорта.

Группа «D». Прибытие

DAF (DELIVERED AT FRONTER) ПОСТАВКА ДО ГРАНИЦЫ (название места поставки). Согласно данному условию считается, что продавец полностью выполнил обязательства перед покупателем в тот момент, когда предоставил покупателю товар на границе в пункте, оговоренном базисным условием. При этом товар должен быть неразгруженным и находиться на подвижном составе. Продавцу необходимо обеспечить таможенную очистку товара только для экспорта (таможенная очистка для импорта продавцом не предусматривается). Под термином «граница» понимается любая граница между государствами, поэтому очень важно конкретно указать место или пункт на пограничном переходе, куда должен быть доставлен груз. Данный термин применяется при перевозке грузов сухопутными видами транспорта.

DDU (DELIVERED DUTYUNPEID) ПОСТАВКА БЕЗ ОПЛАТЫ ПОШЛИНЫ (название места назначения). Данный термин предполагает, что продавец выполнил все свои обязательства по контракту в момент передачи покупателю товара в месте назначения, указанном в договоре. При этом предполагается, что к этому времени товар не прошел таможенную очистку для импорта и остается не выгруженным из транспортного средства. Продавец обязан нести все расходы и риски, связанные с транспортировкой товара до места назначения. Ответственность за проведение таможенной очистки, а также за оплату таможенных формальностей, таможенных сборов и налогов должен нести покупатель. Ответственность, риски и расходы за выгрузку и перегрузку товара возлагаются на того, от чьего имени был указан пункт назначения. Данный термин может применяться при транспортировке любым видом транспорта.

DDP (DELEIVERED DUTY PAID) ПОСТАВКА С ОПЛАТОЙ ПОШЛИНЫ (название места назначения). Данный термин означает, что продавец предоставляет не выгруженный с транспорта товар в распоряжение покупателя в указанном месте назначения. При этом продавец несет ответственность за транспортировку товара, включая (где это требуется) любые сборы для импорта в страну назначения. Данный термин не может применяться, если продавец прямо или косвенно не может обеспечить получение импортной лицензии. Данный термин применяется при поставке любым видом транспорта.

Важной особенностью «ИНКОТЕРМС» как официального документа является то, что термины можно редактировать в зависимости от пожеланий сторон. Практика показывает, что в некоторых случаях может

понадобится корректировка, более конкретно отвечающая требованиям покупателя и продавца. Однако в этом случае требуется подробное описание намерений сторон, для того чтобы избежать разногласий. Например, при применении условия «EXW, включая погрузку» следует отдельно оговорить, что при погрузке товара продавцом на своей территории он несет или не несет ответственность за риски, связанные с погрузкой.

4.2. Сроки поставки товаров, предусматриваемые в коммерческих контрактах

Выбранная схема перевозки товара в значительной степени влияет на такой важный раздел договора купли-продажи, как сроки поставки товаров. Срок поставки представляет собой фактическую дату исполнения продавцом обязательств, предусмотренных базисными условиями контракта.

К примеру, базисные условия предполагают, что срок поставки товара заканчивается:

- EXW – в момент извещения покупателя о готовности к передаче;
- FCA – в момент выдачи железнодорожной или автомобильной накладной;
- DAF – на дату штампа станции со стороны покупателя на железнодорожной или автомобильной накладной;
- CIP – на дату транспортного документа, подтверждающего принятие груза первым перевозчиком, и т.д.

В случае необходимости стороны договора могут оговорить в контракте иные условия, считающиеся исполнением обязательств по срокам поставки товара. При этом нужно учитывать соответствие раздела договора, обуславливающего сроки поставки, с другими положениями договора, например, момент перехода с продавца на покупателя рисков порчи и утраты товара, покрытие транспортных рисков страхованием и т.п.

С начала 80-х годов XX в. широкое распространение получили системы «Канбан» и «Just in time» (точно в срок), построенные на основе точного расчета времени на транспортировку сырья и продукции, что позволяет существенно снизить затраты на складирование и увеличить скорость оборачиваемости оборотных средств.

«Канбан» – система эффективной синхронизации многоэтапного производства и доставки сырья, материалов и комплектующих. Высокая экономическая эффективность данной производственно-транспортной системы осуществляется при помощи так называемых карточек «канбан», прикрепляемых к комплектующим изделиям, поступающим на транспортную линию (или на внутрипроизводственный конвейер), и формирующих своим обращением гибкий текущий производственный график.

Точно в срок – система синхронного производства и поставки материалов, деталей и комплектующих изделий к месту производственного потребления или в торговую сеть в требуемом количестве и в нужное время.

Использование схем поставки, в которых сроки транспортировки тщательно рассчитаны, доказательство их эффективности привели к тому, что предприниматели стали предъявлять более высокие требования к времени доставки. Реализация данных систем достигается при соблюдении принципов строго по графику и увеличении скорости транспортных средств.

Поэтому при согласовании сроков поставки стороны должны реально учитывать окружающую экономическую рыночную среду и подстраховываться на случай непредвиденных неприятностей. В частности, сроки поставки грузов можно согласовать с перевозчиком или предусматривать не слишком жесткие сроки поставок.

В ситуации, когда для покупателя теряется смысл получения товара по истечении определенной даты или события, в контракте должно быть точно оговорено, что по истечении определенного срока или наступления даты обязательства продавца поставить товар и покупателя принять товар прекращаются. Поэтому коммерсанту важно рассчитывать срок транспортировки не только для снижения затрат, но и даже для того, чтобы сделка не сорвалась.

В тех случаях, когда в договоре купли-продажи по какой-либо причине не предусмотрена дата поставки, обязательства продавца должны быть исполнены в разумные сроки (ст. 314 ГК РФ). Под разумными сроками в данном случае понимается время, необходимое для производства заказанного товара и его оперативной транспортировки.

4.3. Транспортное страхование

Транспортное страхование является подразделом имущественного страхования. Само имущественное страхование представляет собой страхование имущества физических и юридических лиц, находящегося в собственности страхователя либо арендуемого им. Страховщик несет ответственность за прямой физический ущерб, нанесенный имущественным ценностям. Наряду с возмещением убытков страховщик должен предусмотреть проведение мероприятий по предотвращению или снижению потерь, обеспечению сохранности имущества.

Различают два вида транспортного страхования: страхование груза на период транспортировки и страхование средств перевозки грузов.

Каско – страхование транспортных средств.

Особенностью страхования средств транспорта является его краткосрочный характер. Обычно это годовое страхование при наличии франшизы и ограниченности ответственности. Например, при речном

страховании судно не страхуется от пропажи без вести, за убытки, связанные с буксированием, а при страховании самолетов не страхуются опасность от обветшания, от полетов на приз, а также военные полеты.

Карго – страхование грузов от рисков потери, порчи или повреждения товара в пути следования. Объектом данного вида страхования являются имущественные интересы лица, в пользу которого был заключен договор страхования; страховой случай наступает в момент повреждения, уничтожения, пропажи грузов, потери ими своих качественных свойств и т.д. во время владения, пользования или распоряжения грузом стороной коммерческих отношений, на которой лежат вышеперечисленные виды рисков. Страхование грузов имеет ряд особенностей:

- 1) страховой полис может свободно передаваться друг другу сторонами коммерческих отношений, при этом не требуется никакого заявления, так как страхование совпадает с погрузкой;
- 2) возможно страхование груза с покрытием выше его стоимости;
- 3) существуют возможности страхования грузов по так называемому генеральному полису.

Генеральный полис представляет собой договор страхователя со страховщиком, в котором оговаривается страхование всех отправляемых грузов данного лица в течение определенного периода времени. При наличии такого договора период страхования начинается с уведомления страховщика об отправке очередной партии груза. При этом страховщик экономит накладные расходы, связанные с оформлением договора, страхования для каждой отдельной партии груза. При возникновении необходимости возможно прекращение действия генерального полиса до окончания срока его действия, но с предварительным заявлением.

Тарифная ставка при страховании груза устанавливается в процентах от страховой суммы и зависит от стоимости и вида груза, вида транспортного средства и факторов, характеризующих степень риска.

В международной практике транспортного страхования выделяют три вида правил страхования и соответственно три вида полисов:

- полис Ллойда (Английский полис) применяется в Англии, США, Японии, Канаде, Австралии;
- Гамбургский (немецкий) полис используется в Германии, Скандинавских странах, России;
- Марсельский (южный) полис распространен в Италии, Испании, во Франции.

В коммерческой деятельности транспортное страхование обеспечивает страхователю возмещение его убытков, связанных с повреждением или утратой грузов в период их транспортировки. Этот раздел договора купли-продажи включает следующие основные условия: что страхуется,

от каких рисков, кто страхует, на какую сумму и в чью пользу осуществляется страхование.

При осуществлении внутрироссийской купли-продажи следует особо уделить внимание транспортному страхованию в связи с повышенной криминогенной обстановкой в стране.

Контрольные вопросы

1. Какие взаимные обязательства сторон содержат базисные условия контрактов?
2. Назовите основные преимущества применения «ИНКОТЕРМС-2000» при составлении и исполнении контрактов.
3. Дайте определение времени выполнения обязательств продавцом по срокам поставки товаров.
4. Какие непредвиденные ситуации могут возникнуть перед продавцом при поставках товаров по схеме «точно в срок»?
5. Назовите основные условия транспортного страхования.
6. Кем, за чей счет и в чью пользу осуществляется дополнительное страхование от «форс-мажорных» рисков?
7. За чей счет, в чью пользу и в каких случаях страхуется груз по требованию покупателя?

Тема 5. НОРМАТИВНО-ПРАВОВАЯ БАЗА ТРАНСПОРТНО-ЭКСПЕДИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

5.1. Система законодательных актов, регламентирующих транспортно-экспедиционную деятельность

Транспортно-экспедиционная деятельность охватывает широкий круг взаимоотношений как между организациями различного типа и разных форм собственности, так и между физическими лицами. Правовая сторона этих взаимоотношений регулируется законодательными актами различного уровня (рис. 5.1).

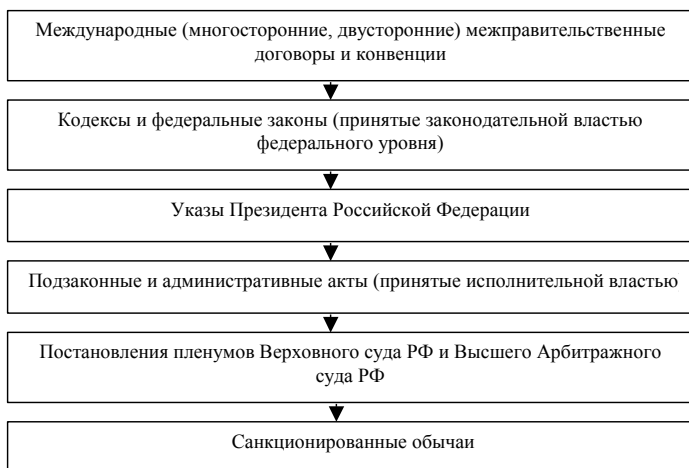


Рис. 5.1. Иерархия системы законодательных актов

Определяющее положение по отношению ко всем федеральным законам занимает Конституция Российской Федерации как основной закон Российской Федерации. Конституция является источником транспортного права и содержит нормы, имеющие непосредственное отношение к транспорту, а именно относит управление федеральным транспортом и путями сообщения к ведению Российской Федерации, что является основополагающим при правовом регулировании деятельности транспорта.

Нормами национального права, относящимися к конкретным видам транспорта, являются транспортные уставы и кодексы, детально регулирующие отношения, возникающие на транспорте. В настоящее время в России действуют следующие уставы и кодексы:

- Кодекс торгового мореплавания Российской Федерации;
- Кодекс внутреннего водного транспорта Российской Федерации;
- Воздушный кодекс Российской Федерации;
- Устав железнодорожного транспорта Российской Федерации;
- Устав автомобильного транспорта РСФСР.

Особенностью этих законодательных актов является то, что их основные положения регулируются нормами, установленными ГК РФ (гл. 40 «Перевозка»).

Санкционированные обычаи регулируют области взаимоотношений, не охваченные законодательными актами. В качестве источника права обычай рассматривается при условии, если он в той или иной форме санкционирован государством (ссылка в законе или применение в судебной практике). Например, «При отсутствии указаний закона или договора обязательств должны исполняться в соответствии с обычно предъявляемыми требованиями» или «Соглашения сторон о сроках погрузки определяются согласно обычаям, сложившимся в данном порту».

5.1.1. Международные транспортные организации и конвенции в автомобильном транспорте

Государства, заинтересованные в расширении деятельности своих транспортных организаций в международных сообщениях, всегда стремились к международному сотрудничеству в целях выработки единообразных (унифицированных) правил перевозок грузов и регулирования других основных проблем торгового мореплавания, сухопутных и авиационных сообщений. В результате этих усилий на международном уровне заключено значительное количество международных соглашений по отдельным видам транспорта, получивших название «транспортные конвенции».

Автомобильный транспорт. На автомобильном транспорте действуют следующие основные конвенции и соглашения:

- Конвенция о договоре международной дорожной перевозки грузов, подписанная в Женеве 19 мая 1956 г.; Протокол к Конвенции о договоре международной дорожной перевозки грузов от 05.07.1978 г.;

- Конвенции о договоре международной автомобильной перевозки пассажиров и багажа (КДПП) 1973 г.; Протокол к Конвенции о договоре международной автомобильной перевозки пассажиров и багажа 1978 г.;

- Европейское соглашение о международных автомагистралях (СМА) 1975 г.;

- Конвенция о налоговом обложении дорожных транспортных средств, используемых для международных перевозок грузов, 1950 г.;

- Европейское соглашение о международной дорожной перевозке опасных грузов (ДОЛОГ) 1957 г. (в ред. 2003 г. – ДОПОГ-2003);

- Таможенная конвенция о международной перевозке грузов с применением книжки международной дорожной перевозки (МДП) от 14.11.1975.

Вопросы сотрудничества стран в области автомобильного транспорта в интересах безопасности дорожного движения и защиты окружающей среды на постоянной основе в рамках международных организаций разрабатываются и реализуются уже в течение нескольких десятилетий.

Существует около 40 международных организаций, занимающихся вопросами автомобильного транспорта. Среди них наиболее авторитетны Комитет по внутреннему транспорту ЕЭК ООН и Международный союз автомобильного транспорта.

Комитет по внутреннему транспорту (КВТ) ЕЭК ООН создан в 1948 г. в качестве межправительственного органа для развития в региональном масштабе сотрудничества в области всех видов внутреннего транспорта. Членами КВТ ЕЭК ООН являются все страны-члены ЕЭК ООН.

При активном участии и помощи международных неправительственных организаций КВТ ЕЭК ООН разработан ряд конвенций, соглашений, рекомендаций и норм не только для упрощения международных перевозок, но и для унификации и улучшения национальных норм. Только в области автомобильного транспорта КВТ ЕЭК ООН разработано около 40 международных конвенций и соглашений, а также более 50 единообразных предписаний (правил) по конструкции ТС.

Кроме того, при участии КВТ ЕЭК ООН отработана система обязательного страхования гражданской ответственности владельцев ТС за причиненный ущерб – система «зеленой карты».

В деятельности КВТ ЕЭК ООН нашли отражение все вопросы, без решения которых невозможно было бы организовать международное автомобильное движение и перевозки пассажиров и грузов. На основе нормативных документов, разработанных и принятых в рамках КВТ ЕЭК ООН, заключаются двусторонние соглашения о международном автомобильном сообщении, о международных перевозках пассажиров и

грузов между странами, в которых более детально определяются вопросы, относящиеся к организации и выполнению этих перевозок.

Международный союз автомобильного транспорта (МСАТ) – International Road Transport Union (IRU) – основан в марте 1948 г. по инициативе европейских автодорожных и автотранспортных ассоциаций; штаб-квартира МСАТ находится в Женеве. Главная цель МСАТ – способствовать развитию международного автомобильного транспорта в интересах автомобильных перевозчиков и экономики автомобильного транспорта в целом. В МСАТ входят более 150 ассоциаций и союзов из 45 стран, включая Ассоциацию международных автомобильных перевозчиков Российской Федерации (АСМАП). Действительными членами МСАТ являются 95 ассоциаций (национальные союзы перевозчиков), принимающие непосредственное участие во всех сферах деятельности Союза, остальные входят в МСАТ на правах ассоциированных членов. Основные направления деятельности МСАТ следующие:

- изучение и поиск практических путей решения проблем по таким аспектам международных автомобильных перевозок, как пересечение государственных границ, либерализация разрешительной системы, сокращение или полная отмена налогов и сборов, совершенствование качества обслуживания клиентов, режим труда и отдыха водителей, выполняющих международные перевозки, и т.п.;
- координация и поддержание национальных мероприятий по развитию национального и международного транспорта, представление всех его членов перед международными и национальными правительственными и неправительственными организациями, связанными с деятельностью автомобильного транспорта;
- создание материалов справочного и информационного характера;
- публикация результатов-исследований по вопросам международных автомобильных перевозок, справочников с данными о членах МСАТ.

По поручению КВТ ЕЭК ООН МСАТ является органом, ответственным за функционирование системы МДП на транспорте в рамках, установленных Таможенной конвенцией о международной перевозке грузов с применением книжки МДП (Конвенция МДП).

Основным документом, определяющим и регулирующим коммерческие условия международных автомобильных грузовых перевозок, является *Конвенция о договоре международной дорожной перевозки грузов* (КДПГ), разработанная в рамках КВТ ЕЭК ООН и вступившая в силу 2 июля 1961 г. В ней участвуют 25 стран, в том числе Россия (СССР присоединился к Конвенции КДПГ в 1983 г.). Практическими вопросами применения КДПГ занимается МСАТ.

Конвенция является международным соглашением (договором), имеющим высшую юридическую силу при регулировании автомобильных

перевозок грузов, определяет правовой механизм, применяемый в сфере международных транспортных связей и способствующий осуществлению более рациональных и эффективных международных автомобильных перевозок. В настоящее время в ней участвуют практически все страны Европы, а также ряд стран Азии и Африки.

Сфера действия этой Конвенции – ответственность перевозчика, заключение и исполнение договора перевозки, претензии и иски, организация перевозки несколькими перевозчиками, недействительность условий, отступающих от Конвенции, заключительные положения. Положения КДПГ распространяются на договоры о перевозке грузов автомобильным транспортом, если место отправления и назначения груза находится в двух государствах, из которых хотя бы одно является участником Конвенции. При этом в накладную должна включаться оговорка о подчинении перевозки положениям КДПГ.

Согласно КДПГ договор международной автомобильной перевозки оформляется накладной CMR, подписываемой отправителем и перевозчиком. Форму накладной CMR устанавливает МСАТ. Конвенция определяет перечень сведений, которые должны быть указаны в накладной, минимальное количество экземпляров накладной, заполняемых на каждую партию груза, ответственность отправителя и перевозчика, устанавливает предел размера возмещения за повреждение и потерю груза или просрочку его доставки, порядок и сроки рассмотрения претензий и исков, возникающих при международных автомобильных перевозках грузов.

При принятии груза перевозчиком КДПГ возлагает на него обязанность проверить правильность данных накладной о количестве мест, их маркировке, внешнее состояние груза, его упаковку.

Срок доставки груза определяется соглашением сторон. Если это не было сделано, таковым признается период времени, необходимый для доставки груза разумным образом добросовестным перевозчиком.

В КДПГ подробно определены права отправителя и получателя по распоряжению грузом и порядок действия в случае возникновения препятствий к перевозке и выдаче груза, условия и пределы ответственности перевозчика. Перевозчик освобождается от ответственности в случае, если несохранность груза и просрочка в доставке вызваны обстоятельствами, которые он (перевозчик) не мог устранить.

Грузополучатель вправе считать груз утраченным и потребовать возмещения как за его утрату, если груз не был доставлен в пункт назначения в течение 30 дней по истечении установленного срока доставки или 60 дней с момента принятия груза к перевозке (если срок доставки не был установлен). Ущерб, вызванный полной или частичной потерей груза, возмещается в размере стоимости утраченного груза, а при порче или повреждении – в размере суммы, на которую понизилась стоимость гру-

за. Кроме того, подлежит возмещению плата за перевозку, таможенные сборы и пошлины и прочие расходы, связанные с перевозкой грузов. Иной убыток не возмещается.

Размер суммы, подлежащей возмещению, при несохранной перевозке определяется по стоимости груза в момент и месте принятия его к перевозке. При определении стоимости груза должны учитываться официально установленные цены и биржевые котировки, а при их отсутствии – обычная стоимость товара того же рода и качества. Размер возмещения ограничен твердой суммой, которая не может превышать 8,33 расчетных единиц специальных прав заимствования (согласно определению Международного валютного фонда) за 1 кг недостающей массы брутто.

В случае просрочки в доставке груза (оговоренной накладной) перевозчик должен возратить часть провозной платы, размер которой за каждые календарные сутки задержки доставки груза оговаривается в накладной.

Министерство транспорта Российской Федерации на основе подписанных межправительственных соглашений ежегодно согласовывает со странами контингент выдаваемых сторонами разрешений для международных перевозчиков, что позволяет, ограничивая количество разрешений, регулировать важный для экономики страны рынок международных автомобильных перевозок, защищать интересы российских перевозчиков.

Если перевозки осуществляются между странами, не заключившими между собой двусторонних соглашений, разрешения могут выдаваться в разовом порядке при обращении в компетентные органы или эти органы могут в одностороннем порядке устанавливать контингент разрешений для перевозчиков другой страны.

Российские разрешения и разрешения стран, с которыми заключены двусторонние соглашения, относятся к разрешениям разового характера (рейс туда и (или) обратно) и могут быть выданы на определенное количество рейсов. Имеется также многостороннее соглашение об установлении общего контингента многократных разрешений (в рамках Европейской конференции министров транспорта – ЕКМТ). Подобные разрешения являются очень удобными для перевозчиков, так как действуют на территории всех договаривающихся стран в течение определенного периода (например, 1 год).

В отношении пограничного, таможенного и санитарного контроля применяют положения соответствующих международных соглашений и конвенций, участниками которых являются обе участвующие стороны, а при решении вопросов, не урегулированных этими международными соглашениями, должно применяться внутреннее законодательство каждой страны. Расчеты и платежи за перевозки, выполненные на основе двусторонних соглашений, производят в соответствии с действующими

между странами соглашения о расчетах и платежах. Межправительственными соглашениями предусматривается, что в случае нарушения этих соглашений перевозчиком компетентный орган страны виновного перевозчика по просьбе компетентного органа страны, где совершено нарушение, должен принять необходимые меры для того, чтобы обеспечить выполнение соглашения, о принятых мерах информировать друг друга.

5.1.2. Конвенции и соглашения по смешанным и комбинированным перевозкам

Смешанные и комбинированные перевозки. В области смешанных и комбинированных перевозок действуют следующие конвенции и соглашения:

- Конвенция ООН о международной смешанной перевозке грузов 1980 г.;
- Правила для транспортных документов на смешанную перевозку ЮНКТАД/МТП¹ 1992 г.;
- Европейское соглашение о важнейших линиях международных комбинированных перевозок и соответствующих объектах.

Одновременно с необходимостью создания и внедрения в практику международной торговли документа смешанной перевозки возникла проблема унификации международной коммерческой практики их организации и осуществления, потребовалась разработка международной конвенции для обобщения опыта различных стран в области осуществления смешанных перевозок грузов.

Первые попытки разработки международной конвенции по смешанным перевозкам были предприняты в 1955 г. УНИДРУА еще до активного введения контейнеров во все области перевозок грузов. Аналогичные разработки производились и *Международным морским комитетом*, по просьбе которого утверждение проекта УНИДРУА было отложено, так как оба проекта существенно отличались друг от друга.

В 1980 г. на конференции в Женеве была принята *Конвенция о международных смешанных перевозках*. Конвенция содержит преамбулу с изложением основных принципов, восемь частей и два приложения.

Согласно Конвенции *оператором смешанной перевозки* может быть любое юридическое лицо, которое от своего имени или через другое, действующее от его имени, юридическое лицо заключает договор смешанной перевозки и выступает как сторона договора, а не как посредник или агент. При этом на него ложится ответственность за исполнение договора. Оператор смешанной перевозки несет ответственность за исполнение перевозки в целом и за сохранность груза с момента при-

¹ МТП – Международная торговая палата

нения его в свое распоряжение и до момента выдачи получателю. Одним из основных условий деятельности оператора смешанных перевозок является котировка им сквозных ставок тарифов, рассчитываемых на весь маршрут перевозки грузов и построенных на основе учета затрат на их перевозку различными видами транспорта, перегрузку, складирование, страхование, осуществление таможенных формальностей и др.

Вступление Конвенции в силу – вопрос довольно длительного времени. Конвенция о международных смешанных перевозках вступит в силу через 12 мес. после того, как правительства 30 стран подпишут ее без оговорки о ратификации или сдадут депозитарию – Генеральному секретарю ООН документы о её ратификации, утверждении или присоединении.

Придавая большое значение развитию комбинированных перевозок, государства-члены ЕЭК ООН образовали Группу экспертов по комбинированным перевозкам для исследования путей их развития в Европе и подготовки проекта *Европейского соглашения о важнейших линиях международных комбинированных перевозок и соответствующих объектах* (СЛКП). Подготовленный проект Соглашения принят на сессии КВТ ЕЭК ООН в 1990 г.

Европейское соглашение о важнейших линиях международных комбинированных перевозок и соответствующих объектах состоит из преамбулы, двух глав и четырех приложений. В преамбуле Соглашения даны определения применяемых терминов.

Контрольные вопросы

1. Назовите правовые источники, регламентирующие транспортно-экспедиционную деятельность.
2. Каковы нормы национального права, регулирующие отношение на транспорте?
3. Назовите основные конвенции и соглашения на автомобильном транспорте.
4. Какие наиболее авторитетные международные организации занимаются вопросами автомобильного транспорта?
5. Назовите основные направления деятельности транспорта (МСАТ).
6. Назовите основной документ, регулирующий коммерческие условия международных автомобильных перевозок.
7. Какова сфера деятельности Конвенции о договоре международной дорожной перевозки грузов (КДПГ)?
8. Определите размер суммы, подлежащей возмещению при несохранной перевозке груза.
9. Назовите конвенции и соглашение, действующие в области смешанных и комбинированных перевозок.
10. Кто может быть оператором смешанной перевозки?

Тема 6. ФЕДЕРАЛЬНОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО ТЭД. ОТРАСЛЕВЫЕ УСТАВЫ И КОДЕКСЫ. СТАНДАРТИЗАЦИЯ ОСНОВНЫХ ЭТАПОВ ТЭД

Основными источниками национального и внутреннего права Российской Федерации, которые регламентируют перевозочную, транспортно-экспедиционную и агентскую деятельность, являются следующие:

- в главах 40 «Перевозка», 41 «Транспортная экспедиция» и 52 «Агентирование» ГК РФ определены нормы, регулирующие основные правовые положения осуществления деятельности по перевозкам, транспортной экспедиции и агентированию соответственно;
- Федеральный закон от 30.06.2003 г. № 87-ФЗ «О транспортно-экспедиционной деятельности», который регулирует порядок оказания услуг, связанных с организацией перевозок всеми видами транспорта и оформлением перевозочных, таможенных и других документов;

6.1. Договор и предмет договора транспортной экспедиции

Договор транспортной экспедиции. Понятие *договора транспортной экспедиции* трактуется в ГК РФ (п. 1 ст. 801 гл. 41). По договору транспортной экспедиции одна сторона (экспедитор) обязуется за вознаграждение и за счет другой стороны (грузоотправителя или грузополучателя) выполнить или организовать выполнение определенных договором экспедиции услуг, связанных с перевозкой груза.

Субъектами договора транспортной экспедиции являются клиент и экспедитор. Клиентом договора транспортной экспедиции может быть физическое или юридическое лицо, заинтересованное в получении экспедиционных услуг, но при этом так или иначе связанное с отправкой или получением груза при взаимоотношениях с транспортными организациями. Экспедитором может быть юридическое лицо, специализирующееся на оказании ТЭУ и действующее в интересах и по поруче-

нию своего клиента для организации доставки принадлежащего ему (клиенту) груза.

Экспедитор может выполнять функции «чистого» посредника между грузовладельцем (грузоотправителем или грузополучателем) и перевозчиком (в этом случае экспедитор является *поверенным грузовладельца*). При выполнении функций «чистого» посредника отношения экспедитора и клиента по договору транспортной экспедиции будут носить характер поручения, т.е. при заключении сделок с третьим лицом (в данном случае с перевозчиком) экспедитор будет действовать от имени и за счет клиента (в данном случае грузовладельца).

В ГК РФ (ст. 971 гл. 49) дается понятие договора поручения. По договору поручения одна сторона (поверенный) обязуется совершить от имени и за счет другой стороны (доверителя) определенные юридические действия.

Права и обязанности по сделке, совершенной поверенным, возникают непосредственно у доверителя. Экспедитор обязуется выполнять все поручения грузовладельца добросовестно и с должной заботой о грузе, а в случае возникновения убытков экспедитор не несет ответственности перед клиентом, кроме той, что он добросовестно выполнял все его поручения.

В ГК РФ (ст. 990 гл. 51) дается понятие договора комиссии. По договору комиссии одна сторона (комиссионер) обязуется по поручению другой стороны (комитента) за вознаграждение совершить одну или несколько сделок от своего имени, но за счет комитента.

По сделке, совершенной комиссионером с третьим лицом, приобретает права и становится обязанным комиссионер. Экспедитор не выполняет перевозку как таковую, но, заключая договор перевозки от своего имени, берет на себя ответственность перевозчика перед своим клиентом (грузовладельцем).

Экспедитор может *совмещать функции посредника и перевозчика*, владея собственными ТС. В этом случае экспедитор выполняет наряду с экспедиционными операциями перевозку как таковую, причем отношения экспедитора и клиента (грузовладельца) по договору транспортной экспедиции могут носить характер как поручения, так и комиссии.

В соответствии с ГК РФ (ст. 805 гл. 41) экспедитор вправе выполнять услуги, предусмотренные договором транспортной экспедиции, не лично (если иное не следует из договора), а привлекать к их выполнению других лиц. Однако ответственность перед клиентом за исполнение договора продолжает нести экспедитор.

Предметом договора транспортной экспедиции является неразрывная, единая совокупность юридических (заключение договоров перевозки, выполнение таможенных формальностей, получение разрешений на ввоз и вывоз груза и т.п.) и фактических (погрузка, разгрузка,

хранение, перевозка груза и т.д.) действий по отправке и (или) получению принадлежащих клиенту грузов с доставкой их в пункт, определенный поручением клиента.

Для выполнения отдельных ТЭУ клиент должен подать экспедитору экспедиторское поручение, которое должно содержать все данные, необходимые для ее надлежащего выполнения. Экспедитор может отказаться от выполнения такого поручения, если оно противоречит действующим нормативным актам или может повлечь неблагоприятные для клиента последствия. Экспедиторское поручение может быть выдано на основе заключенного договора транспортной экспедиции или как разовая заявка.

Экспедитор обычно заключает со своим клиентом рамочный договор транспортной экспедиции, содержащий общие условия и порядок взаимодействия сторон, а вид и количество груза, направления, сроки и сквозная ставка провозной платы по каждой заявке оговариваются дополнительным соглашением или приложением к договору транспортной экспедиции.

При организации международных перевозок клиентом экспедитора могут быть:

- покупатель, если поставка товара осуществляется в соответствии с базисными условиями группы «Е» или «F»;
- продавец, если поставка товара осуществляется в соответствии с базисными условиями группы «С» или «D»;
- перевозчик или транспортно-экспедиционная компания, которая заключила договор перевозки с клиентом и затем для выполнения отдельных видов работ или услуг нанимает экспедитора в качестве своего субподрядчика.

Рамочный договор транспортной экспедиции включает в себя следующие статьи.

1. *Преамбула*, которая содержит дату и место подписания договора, полное наименование сторон, их местонахождение и реквизиты.

2. *Предмет договора*, где устанавливается перечень основных услуг и операций, выполнение которых берет на себя экспедитор. Кроме того, устанавливается, от чьего имени будет выступать экспедитор при заключении договоров с субподрядчиками: от своего имени, но по поручению и за счет клиента или от имени, по поручению и за счет клиента.

3. *Обязанности экспедитора* по организации доставки груза предусматриваются договором в соответствии с обязанностями, указанными в ст. 4 гл. 2 Федерального закона «О транспортно-экспедиционной деятельности».

В частности, при перевозке контейнеропригодных грузов экспедиторская компания разрабатывает транспортно-технологическую схему

доставки груза, организует и контролирует весь процесс, разрабатывая транспортно-технологическую схему доставки груза.

4. *Обязанности клиента*, которые предусматриваются договором в соответствии с обязанностями, указанными в ст. 5 гл. 2 Федерального закона «О транспортно-экспедиционной деятельности».

Клиент, в частности:

– выдает доверенность экспедитору на право совершения транспортно-экспедиционной операции;

– предоставляет экспедитору в письменной форме экспедиторское поручение (заявку) с указанием всего перечня работ и услуг и указанием полной, точной и достоверной информации о свойствах груза и условиях его перевозки (вес, габариты, условия хранения, перевозки, особые свойства и т.п.);

– предоставляет экспедитору груз (согласовав дату и место);

– предоставляет всю необходимую документацию;

– возмещает экспедитору все расходы, понесенные им в интересах клиента, включая экспедиторское вознаграждение.

5. *Ответственность сторон* за неисполнение или ненадлежащее исполнение своих обязательств по договору транспортной экспедиции, предусмотренная Федеральным законом «О транспортно-экспедиционной деятельности», ГК РФ (гл. 40 и 41) и условиями договора.

В частности, экспедитор несет ответственность за груз с момента принятия его у грузоотправителя в свое ведение и до момента выдачи груза грузополучателю. При этом экспедитор несет ответственность перед клиентом.

За утрату, недостачу или повреждение груза при перевозке в международном сообщении экспедитор несет значительно меньшую ответственность, чем при перевозках по России. При полной или частичной утрате груза сумма, которую экспедитор выплатит клиенту, не должна превышать 2 расчетные единицы за 1 кг общей массы, а максимальная сумма, которую клиент может получить от экспедитора, если договор не исполнен, составляет 666,67 расчетной единицы за место (контейнер) или другую единицу отгрузки. Поскольку Россия не является членом Международного валютного фонда, для определения суммы, которую должен будет возместить экспедитор, расчетные единицы переводятся в рубли или на дату принятия судебного решения, или на дату, установленную соглашением сторон. Официальный курс СДР к рублю ежедневно устанавливает Центральный банк Российской Федерации.

6. *Расчеты между сторонами*, подразумевающие порядок и сроки выставления счетов экспедитора клиенту, сроки их оплаты клиентом, валюту платежа.

7. *Срок действия договора*, устанавливаемый по обоюдному согласию сторон, может быть указан двумя способами:

- срок действия договора указан явно, например «Действие данного договора распространяется на заявки клиента, полученные экспедитором до...» (обычно 31 декабря текущего года);
- срок действия не указан, но внесено условие о расторжении договора, например «Каждая из сторон может расторгнуть настоящий договор, проинформировав другую сторону письменно за 30 дней до фактического расторжения».

8. *Форс-мажор* (пожар, стихийные бедствия, забастовки, военные операции любого характера, распоряжения властей, блокада), являющийся обстоятельствами, препятствующими исполнению сторонами обязательств по договору. Сторона, для которой выполнение обязательств по данному договору стало невозможным в силу данных обстоятельств, должна уведомить другую сторону о начале и окончании действия этих обстоятельств.

В качестве доказательства, что форс-мажорные обстоятельства имели место в течение указанного срока, соответствующая сторона договора должна представить подтверждения торгово-промышленной палаты.

9. *Споры*, связанные с заключением и выполнением договора транспортной экспедиции. В случае неурегулирования по соглашению сторон споры рассматриваются в суде. При предъявлении претензий и исков стороны должны руководствоваться гл. 4 Федерального закона «О транспортно-экспедиционной деятельности».

Претензии к экспедитору могут быть предъявлены только за ненадлежащее выполнение договора транспортной экспедиции. К претензии обязательно прилагаются документы, обосновывающие правомерность ее предъявления, количество и стоимость утраченного (поврежденного) груза и т.п. Срок предъявления претензии составляет 6 мес. Начало отсчета срока предъявления претензии зависит от предмета претензии.

6.2. Основные источники доходов ТЭО и автомобильное агентирование. Агентское вознаграждение

Основные источники доходов транспортно-экспедиционных организаций. Из взаимоотношений транспортно-экспедиционных организаций с грузовладельцами и с перевозчиками формируются их основные доходы.

Грузовладельцы оплачивают предоставленные экспедиционные услуги. С грузовладельцами транспортно-экспедиционные организации,

как правило, строят свои расчетные отношения на основе согласованных тарифов, которые могут быть представлены в двух формах:

- фиксированные за каждую работу или услугу (ставка за оформление перевозочных документов, за сопровождение грузов и т.д.);
- выраженные в процентах от стоимости работ или услуг, выполняемых другими организациями, с которыми грузовладелец поручил установить договорные отношения (например, 2% величины тарифа хранения груза на городском терминале).

При взаимоотношениях с перевозчиками основной источник доходов – скидка с тарифа, которую предоставляет перевозчик за привлечение определенного объема груза (так называемая объемная скидка экспедитору).

Также практикуется получение агентской комиссии от перевозчиков.

Автомобильное агентирование. Особенностью агентирования при выполнении международных автомобильных грузовых перевозок является то, что перевозчик заключает договоры с одним или несколькими транспортными посредниками, каждый из которых обязуется представлять интересы и обслуживать АТС перевозчика на территории какой-либо страны.

В российской практике деятельность перевозчика на территории иностранного государства осуществляет водитель АТС, но в силу объективных причин (ограниченное владение иностранными языками, недостаточное знание местных законов и обычаев, отсутствие материальных средств и технической базы) водитель не может единолично полноценно реализовать функции представительства транспортной организации за рубежом.

Объем функций, прав и обязанностей автомобильных агентов в различных странах примерно одинаков.

Основные функции агента сводятся к выполнению пяти групп операций:

- привлечение грузов на территории страны для загрузки АТС в обратном или попутном направлении. Большинство автомобильных перевозчиков не имеют постоянных представителей за рубежом, поэтому чаще всего поручают эту функцию агентам. Агент котирует заинтересованным клиентам ставки провозной платы (в соответствии с согласованными с перевозчиками тарифами). Причем агент заинтересован продать перевозку выше (в разумных пределах), чем минимально допустимая ставка, объявленная ему перевозчиком, поскольку размер агентского вознаграждения зависит (в виде фиксированного процента) от общей суммы взысканных с клиента платежей. Взимать с клиентов провозную плату и перечислять ее принципалу также входит в функции агента;

• коммерческое обеспечение перевозочного процесса. Агент должен:

– встречать и провожать АТС на границе своей страны; оказывать содействие в проведении таможенного оформления АТС и грузов;

– распределять АТС между заказчиками; обрабатывать АТС перевозчика (прием, оказание содействия в выполнении ППП у клиентов и т.д.); обеспечивать оформление необходимой документации на грузы;

– содействовать максимальному использованию грузоподъемности и грузовместимости АТС и т.д.;

• техническое обеспечение перевозочного процесса. Агент обязан содействовать в технической помощи и ремонте АТС и обеспечивать их запасными частями и материалами. Перевозчик обычно оговаривает максимальную сумму, которую агент может потратить на эти операции без согласования с перевозчиком;

• защита интересов и прав перевозчика. Агент обязан принимать все необходимые меры по защите интересов перевозчика:

– при любого рода авариях и наступлении гражданской ответственности перед третьими лицами;

– при определении степени повреждения автомобиля, полной или частичной порче груза путем вызова сюрвейера (аварийного комиссара) и внесения отметок в накладную; выполнении агентом роли ответчика перед грузоотправителем или грузополучателем и принятии всех мер по урегулированию возникших в связи с этим убытков;

• иные услуги. Агент может выдавать водителям АТС авансы, оказывать содействие для проживания в гостиницах и т.д.

Размер агентского вознаграждения за исключением оплаты услуг, перечисленных в первой группе, определяется фиксированными ставками, согласованными в договоре. Кроме того, перевозчик возмещает агенту все целесообразно понесенные им расходы для обеспечения интересов перевозчика.

Обычно в качестве автомобильных агентов выступают транспортно-экспедиционные организации.

6.3. Отраслевые уставы и кодексы, определяющие условия перевозок грузов автомобильным транспортом

Во главе отдельных системных образований транспортного законодательства стоят транспортные уставы и кодексы, содержащие гражданско-правовые нормы и нормы других отраслей права. Остальные акты, входящие в эту систему, регулируют более частные вопросы и находятся в иерархической зависимости от актов, стоящих во главе, хотя при-

нимаются и утверждаются одним и тем же органом. Иерархия системы транспортного законодательства национального и внутреннего права Российской Федерации представлена на рис. 6.1.

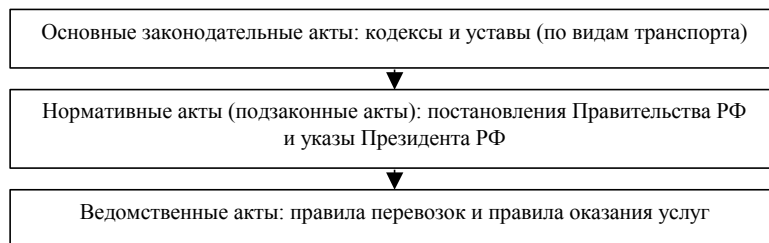


Рис. 6.1. Иерархия транспортного законодательства России

Правила перевозки и другие нормативные акты, а также изменения и дополнения, вносимые в них в установленном порядке, публикуются в Сборниках правил перевозок и тарифов, которые издаются транспортными ведомствами.

Автомобильный транспорт. Основным законодательным актом, регулирующим перевозки пассажиров и грузов на автомобильном транспорте, является *Устав автомобильного транспорта РСФСР* (утв. Постановлением Совета Министров РСФСР от 08.01.1969 г. № 12 в ред. Постановлений Совета Министров РСФСР от 28.11.1969 г. № 648, от 17.09.1974 г. № 510, от 16.05.1980 г. № 253, от 20.03.1984 г. № 101, от 18.11.1988 г. № 474, от 18.02.1991 г. № 98, с изм. внесенными Постановлением Совета Министров РСФСР от 20.08.1991 г. № 437, Постановлениями Правительства РФ от 26.05.1992 г. № 374, от 24.01.1993 г. № 55, от 12.02.1994 г. № 95, от 28.04.1995 г. № 433).

Согласно ст. 13 Устава международные перевозки грузов осуществляются в порядке, установленном действующим законодательством. Правовыми источниками, регулирующими международные перевозки, являются международные правовые акты и нормативные акты федерального законодательства.

Соотношение между этими нормативными актами основывается на следующем принципе: если государство участвует в соответствующем международном соглашении, применяются нормы данного соглашения, а не внутреннего национального законодательства. Причем, если международным соглашением установлены иные правила, чем правила внутреннего законодательства, применяются правила международных соглашений. Таким образом, внутреннее национальное законодатель-

ство по автомобильным перевозкам применяется к международным перевозкам грузов, если не противоречит международным соглашениям.

Дальнейшая конкретизация порядка перевозки пассажиров и грузов автомобильным транспортом и порядок выполнения ТЭО этим видом транспорта осуществляется в соответствии со следующими основными ведомственными актами:

- Правила перевозки грузов автомобильным транспортом в Российской Федерации;
- Правила перевозок пассажиров и багажа автомобильным транспортом в Российской Федерации;
- РД 03112194-1015-97 «Правила транспортно-экспедиционной деятельности на автомобильном транспорте»;
- РД 3112178-0344-95 «Рекомендации по организации и расширению новых видов транспортных, сервисных и транспортно-экспедиционных услуг на автомобильном транспорте»;
- РД 3112178-1064-00 «Организация транспортно-экспедиционной деятельности на автомобильном транспорте (справочник экспедитора)».

Подводя итог вышесказанному, необходимо отметить, что структура системы нормативных актов на различных видах транспорта достаточно однотипна. Возглавляют эту систему кодексы и уставы, затем следуют, находясь с ними в отношениях внутренней субординации, акты, принятые высшим органом государственного управления, и, наконец, ведомственные акты, принятые соответствующими департаментами транспорта.

6.4. Стандартизация основных этапов ТЭД как основа качества предоставляемых услуг

В настоящее время на рынке ТЭУ грузовладельцы имеют возможность выбора экспедитора, который принимает на себя доставку их груза, что связано, прежде всего, с переходом экономики России на рыночные отношения, которые существенно изменили условия функционирования транспортного комплекса в целом и транспортно-экспедиционных организаций, предоставляющих услуги на свободном рынке спроса и предложения, в частности.

В рыночных условиях от транспортно-экспедиционных организаций требуется освоение новых подходов во взаимоотношениях с клиентурой. Необходимо изучать спрос на транспортные, экспедиционные, посреднические и комплексные услуги, осуществлять их рекламу и одновременно поднимать обслуживание клиентуры на качественно новый уровень. При этом в лучшем положении оказываются организации, готовые предоставлять услуги более широкой номенклатуры, выполнять

их качественно и по более низкой цене, поэтому вопрос качества ТЭО безусловно является актуальным.

6.4.1. Основные понятия качества обслуживания

В соответствии с ГОСТ 15467-9 «Управление качеством продукции. Основные понятия. Термины и определения» *качество* – это совокупность свойств продукции, обуславливающих ее пригодность удовлетворять определенные потребности в соответствии с ее назначением.

Международный стандарт ISO 8402 определяет *качество* как совокупность свойств и характеристик объекта, относящихся к его способности удовлетворить установленные или предполагаемые потребности. В связи с этим определением представляется целесообразным дать определение объекта ТЭО.

Согласно международному стандарту ISO 8402 *объект* – это то, что может быть индивидуально описано и рассмотрено, например деятельность или процесс, продукция, организация или система, а также любая комбинация из них.

Объектом ТЭО является то, что может быть индивидуально описано и рассмотрено экспедитором, например процесс выполнения экспедиционных операций при доставке товара от грузоотправителя до грузополучателя, процесс перемещения товара или их комбинация. Таким образом, объектом ТЭО являются любые процессы, связанные с доставкой товара до места назначения.

Качество ТЭО – это удовлетворение потребностей клиентов (грузовладельцев), выраженное в надлежащем и эффективном выполнении ТЭУ, отсутствии ошибок, постоянном стремлении к повышению уровня обслуживания, а также в соответствии уровня обслуживания стандартам потребителя, условиям договора или обычно предъявляемым требованиям к качеству обслуживания.

Следует отметить, что понятие качества ТЭО неразрывно связано с потребностями и запросами клиентов (грузовладельцев), поэтому на основании запросов клиента (грузоотправителя или грузополучателя) и должен строиться весь процесс оказания ТЭУ.

6.4.2. Стандартизация процессов ТЭД

Стандартизация – это деятельность, направленная на достижение оптимальной степени упорядоченности в определенной области посредством определения положений для всеобщего и многократного использования в отношении выполняемых или потенциальных задач.

Очевидно, что для контроля обслуживания необходимо иметь предварительно выработанные стандарты. В конечном счете, единст-

венным стандартом, к достижению которого следует стремиться, является полное соответствие ТЭУ ожиданиям потребителей. Данное обстоятельство требует четкого и объективного понимания потребностей клиентов и в то же время возлагает на экспедитора обязательства по формированию этих ожиданий. Другими словами, должно быть полное соответствие между тем, что ожидает получить клиент (грузовладелец), и тем, что транспортно-экспедиционная организация готова и может ему предоставить.

Стандартизация процессов ТЭО должна обеспечивать безусловное выполнение показателей качества обслуживания клиентов. Выбор различных показателей качества ТЭО обуславливается следующими факторами:

- характеристика и особенности перевозимого груза;
- используемый вид транспорта и тип ПС;
- наличие особых требований к транспортно-экспедиционному процессу доставки груза;
- задачи управления качеством ТЭУ;
- состав и структура свойств, характеризующих качество ТЭУ;
- основные требования к показателям качества ТЭО.

В свою очередь, основными требованиями, которым должны отвечать показатели качества ТЭО, являются:

- обеспечение соответствия качества ТЭО потребностям клиентов (грузовладельцев);
- сохранение стабильности в процессе оказания ТЭУ; возможность реализации «обратной связи» для целенаправленного воздействия на качество ТЭО; учет современных достижений науки и техники, основных направлений научно-технического прогресса в сфере ТЭУ.

Таким образом, ключевыми областями, для которых наличие стандартов имеет исключительное значение, является *номенклатура показателей качества ТЭО*, которая может включать в себя:

- показатели своевременности доставки груза:
 - доставка груза к заранее установленному (заданному) сроку (точность прибытия);
 - срочность доставки груза (время нахождения груза в процессе доставки, скорость перемещения груза);
- показатели сохранности доставляемых грузов:
 - доставка груза без потерь – сохранение массы груза одинаковой в начале и конце доставки или уменьшенной в соответствии с установленными нормами естественной убыли (этот показатель качества целесообразно использовать в первую очередь при доставке насыпных, навалочных и скоропортящихся грузов);
 - доставка груза без пропажи – сохранение числа мест груза одинаковым в начале и в конце доставки;

- экономические показатели, характеризующие элементные и общие затраты, связанные с доставкой груза в целом или выполнением отдельных работ при доставке груза грузополучателю.

6.4.3. Управление качеством транспортно-экспедиционной деятельности

Управление качеством ТЭО подразумевает выполнение планомерных и постоянных действий по нормированию, обеспечению, анализу и поддержанию необходимого качества ТЭУ на всех этапах ее осуществления.

В 1987 г. Международной организацией по стандартизации (ISO) при участии США, Канады и Германии разработаны и утверждены пять *международных стандартов серии ISO 9000* (по системам качества), в которых установлены требования к системам обеспечения качества продукции. Данные стандарты определяют такой подход к качеству, который предопределяет формирование качества непосредственно в производственном процессе и сфере управления. Для соответствия современному состоянию экономики обновление стандартов этой серии проводится каждые 5 лет. Во многих странах стандарты серии ISO 9000 являются государственными стандартами. Им полностью соответствуют российские стандарты серии ГОСТ Р ИСО 9000 и европейские стандарты серии EN 29000.

Стандарты серии ISO 9000 установили четкие требования к системам обеспечения качества и положили начало сертификации систем качества. Выход на мировой рынок заставляет все большее число российских организаций получать *сертификат качества* на соответствие стандартам серии ISO 9000. Основной причиной является то, что наличие данного сертификата зачастую оказывается обязательным условием участия организации в международных тендерах, получения льготных страховок и кредитов, национального сертификата соответствия на продукцию и услуги, снижения расходов на страхование договоров.

В связи с развитием систем управления качеством возникло самостоятельное направление менеджмента – *менеджмент качества*. В настоящее время современные методы менеджмента качества связывают с методологией Total Quality Management (TQM) – *всеобщим управлением качеством*.

Требования к системам управления качеством определены в ГОСТ Р ИСО 9001-2001 «Системы менеджмента качества. Требования», а к мероприятиям по их совершенствованию – в ГОСТ Р ИСО 9004-2001 «Системы менеджмента качества. Рекомендации по улучшению деятельности». Указанные стандарты для построения системы управления качеством предполагают использование так называемого процессного

подхода. Для успешного функционирования организация должна определить и осуществлять управление многочисленными взаимосвязанными видами деятельности. Деятельность, использующая ресурсы и управляемая с целью преобразования входов в выходы, может рассматриваться как процесс. Часто выход одного процесса образует непосредственно вход следующего. Достоинство процессного подхода состоит в непрерывности управления, которое он обеспечивает на стыке отдельных процессов в рамках их системы, а также при их комбинации и взаимодействии. Сущность процессного подхода при его проектировании на деятельность транспортно-экспедиционной организации представлена схема, приведенная на рис. 6.2.

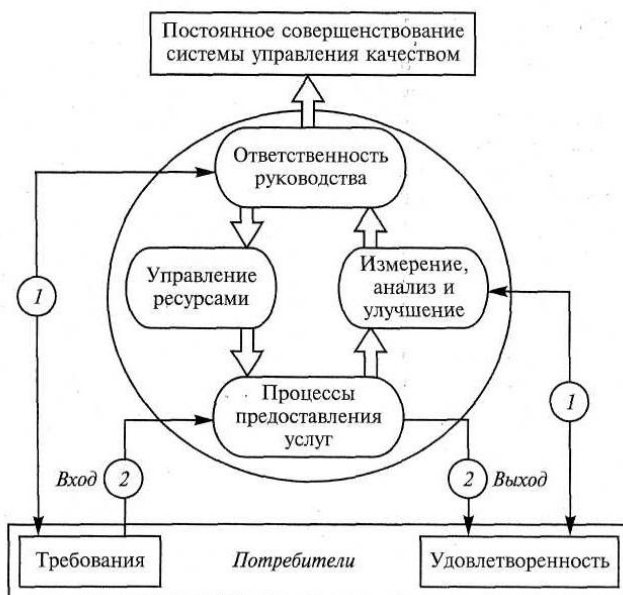


Рис. 6.2. Модель системы управления качеством, основанная на процессном подходе:

1 – информационные потоки; 2 – деятельность, добавляющая стоимость

В международном стандарте ISO 8402 *контроль над качеством* (quality control) определяется как методы и виды деятельности Оперативного характера, используемые

- для выполнения требований к качеству. Для контроля качества услуг, предоставляемых экспедиционными и транспортно-экспедици-

онными организациями, в соответствии с рекомендациями ГОСТ Р 51133-98, используют следующие методы:

- инспекционный контроль наличия обязательных документов, выдача которых предусмотрена надзорными органами (путем проверки их наличия и срока действия);
- визуальный контроль (осмотр применяемого оборудования, подъемно-транспортной техники, АТС, состояния складских помещений и площадок, хранения грузов, их охраны и т.п.);
- аналитический контроль (анализ документации – содержание коммерческих актов и состояние их выполнения, претензий и других документов, оценивающих качество предоставляемых услуг);
- инструментальный контроль (определение степени загазованности складских помещений, проверки технического состояния и режимов работы оборудования в процессе производства работ и т.п.);
- социологический контроль (проведение опроса потребителей, оценка результатов опроса и т.п.).

Контрольные вопросы

1. Приведите понятие *договора транспортной экспедиции*.
2. Что является *субъектом договора транспортной экспедиции*?
3. Что является *предметом договора транспортной экспедиции*?
4. Что включает в себя рамочный договор транспортной экспедиции?
5. Кто может быть клиентом экспедитора при организации международных перевозок?
6. Перечислите статьи рамочного договора транспортной экспедиции.
7. Назовите основные источники доходов ТЭО.
8. Каковы основные функции автомобильного агента?
9. Приведите иерархию транспортного законодательства России.
10. Приведите основные понятия качества обслуживания.
11. Дайте определение стандартизации процессов ТЭО.
12. Охарактеризуйте управление качеством ТЭО.

Тема 7. ГРУЗОВЫЕ ПЕРЕВОЗКИ

7.1. Понятие груза. Классификация грузов и их основные характеристики

Необходимость перемещения коммерческого товара от места производства к месту потребления определяет то, что некоторое время товар является грузом.

Груз – материальные ценности и товары с момента принятия к транспортировке у грузоотправителя до момента сдачи грузополучателю. Груз обладает рядом индивидуальных свойств, которые влияют на особенности его перевозки, перегрузки и хранения. Совокупность таких условий, обеспечивающих качественную перевозку, называется *транспортной характеристикой груза*.

Основным фактором, влияющим на технологию транспортировки груза, являются физико-химические свойства груза. Они определяют вид тары и подвижного состава, погрузочно-разгрузочные работы, режим хранения, а также меры безопасности при перевозке. На каждом виде транспорта существует своя классификация грузов. На рис. 7.1 приведена одна из схем классификации грузов в зависимости от их свойств и сохранности при перевозке. Однако для всех видов транспорта наиболее применяется следующая классификация грузов (рис. 7.1).

I. Массовые грузы – грузы, отправляемые, как правило, большими объемами, обеспечивающими полную загрузку подвижного состава. Различают следующие виды массовых грузов: насыпные и навалочные грузы; наливные грузы и строительные материалы.

II. Генеральные, или тарно-штучные, грузы. Данный вид грузов перевозится упакованным в крытом подвижном составе. В зависимости от вида упаковки различают грузы: мешковые; киповые; катно-бочковые; ящичковые; пакетные.

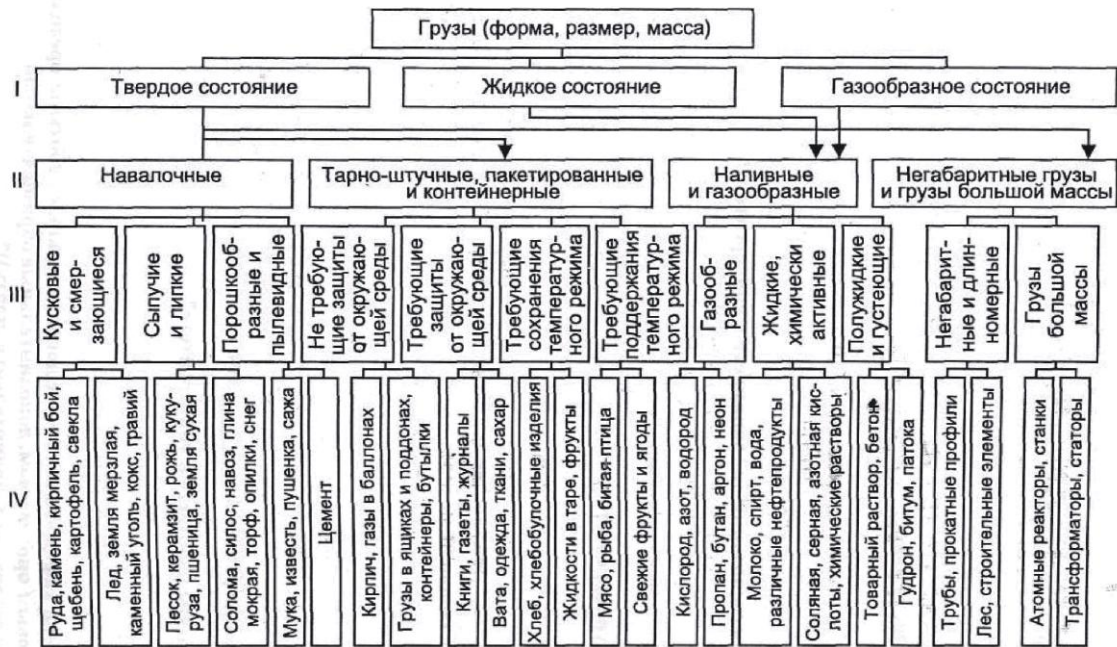


Рис. 7.1. Классификация грузов по физическим (химическим) свойствам (разработана ИКТП): I – по физическому состоянию; II – по приспособленности к выполнению погрузочно-разгрузочных работ; III – по обобщающим физико-механическим свойствам, сохранности по перевозке; IV – вид грузом (примеры)

К физическим характеристикам груза относятся длина, ширина, высота, диаметр, основной мерой линейных размеров является метр. Основной единицей измерения объема является кубический метр, а на морском транспорте – регистровая тонна (2,83 м³). В зависимости от физических размеров штучные грузы также подразделяются на:

- негабаритные;
- тяжеловесные;
- легковесные.

III. Особорезжимные грузы – грузы, которые хранят и перевозят при условии соблюдения специальной, строго установленной технологии. К данной группе относятся опасные грузы, скоропортящиеся грузы, живой скот и сырые животные продукты.

Обязательным условием приема груза к перевозке является правильная маркировка. Правила маркировки грузов не зависят от вида транспорта и регламентируются Правилами перевозок грузов. *Маркировка товара* – надписи, изображения и условные обозначения, помещенные на таре, бирках или непосредственно на товаре, необходимые для учета груза и обеспечивающие меры по сохранности при транспортировке. В связи с этим следует наносить маркировку так, чтобы она была хорошо видна и сохранялась до конца перевозки.

Различают следующие виды маркировки:

- товарная (фабричная) маркировка содержит информацию для получателя о товаре – наименование товара, название производителя, его адрес, ГОСТ и др.;
- отправительская маркировка содержит номер и число мест, наименование и адрес грузоотправителя и грузополучателя, пункт отправления и пункт назначения;
- специальная (предупредительная) маркировка содержит сведения о способе хранения и погрузочно-разгрузочных работах, производящихся с данным видом груза;
- транспортная маркировка наносится для учета и контроля за транспортировкой груза; представляет собой дробь, в числителе которой порядковый номер, присваиваемый грузу в месте приема к перевозке, в знаменателе – число мест данной отправки, рядом с дробью наносится номер грузовой накладной. На тарно-штучных грузах указываются масса брутто и нетто.

7.2. Сравнительная характеристика различных видов транспорта

Транспортная система может рассматриваться и как целостная отрасль народного хозяйства, и как совокупность конкурирующих друг с другом транспортных предприятий. В связи с этим возникает необходимость выбора транспорта в зависимости от вида перевозимого груза, от целей, преследуемых грузовладельцем.

Основными количественными показателями, характеризующими распределение объема перевозочной работы по видам транспорта, являются объем перевозок грузов (в тоннах) и грузооборот (в тонно-километрах). Грузооборот является интегрированным показателем, который учитывает не только количество перевезенных грузов, но и расстояние перевозки.

В табл. 7.1 и 7.2 дана динамика объемов перевезенных грузов и грузооборота за последние несколько лет. Из данных, приведенных в таблицах, видно, что снижение экономических показателей работы транспорта началось с момента снижения объемов производства в различных отраслях народного хозяйства, обусловленного распадом СССР и экономическим кризисом. С наступлением относительной стабилизации в экономике страны уровень производства стал повышаться, а значит, и объемы перевозок стали возрастать. Однако доли каждого вида транспорта в общем объеме транспортной работы изменились незначительно.

Таблица 7.1

Грузооборот по видам транспорта за 1985–2001 гг.

Вид транспорта	Грузооборот, млрд т-км, (%)				
	1985	1990	1995	2000	2001
Железнодорожный	2506 (53,2)	2523 (52,8)	1213,7 (49,8)	1612,6 (52,1)	1785,3 (50,4)
Трубопроводный	1179 (25,0)	1240 (25,9)	650 (26,7)	708 (22,9)	791 (22,3)
Морской	503 (10,7)	508 (10,6)	284 (11,6)	328,2 (10,6)	368,5 (10,4)
Внутренний водный	243 (5,2)	214 (4,55)	89 (3,7)	123,9 (4,0)	152,3 (4,3)
Автомобильный	277 (5,9)	291 (6,1)	200 (8,16)	275,6 (8,9)	443,9 (12,6)
Воздушный	2,7 (0,05)	2,6 (0,05)	1,0 (0,04)	3,1 (0,01)	2,6 (0,07)
Всего	4710, 7 (100)	4778,6 (100)	2437,7 (100)	3096,6 (100)	3542,9 (100)

Таблица 7.2

Объемы перевозок грузов по видам транспорта за 1985–2001 гг.

Вид транспорта	Объемы перевозок грузов, млн. т, (%)				
	1985	1990	1995	2000	2001
1	2	3	4	5	6
Железнодорожный	2165 (12,3)	2140 (11,4)	1024,5 (9,0)	1598,3 (10,5)	1837,4 (11,5)

Окончание табл. 7.2

1	2	3	4	5	6
Трубопроводный	575 (3,2)	558 (2,9)	320 (2,8)	456,7 (3,0)	479,31 (3,0)
Морской	113 (0,6)	112 (0,6)	66,4 (0,6)	91,3 (0,6)	111,8 (0,7)
Внутренний водный	537 (3,1)	562 (3,0)	146,3 (1,3)	167,4 (1,1)	175,8 (1,1)
Автомобильный	14137 (80,69)	15347 (81,9)	9800 (86,28)	12906,6 (84,79)	13368,0 (83,67)
Воздушный	2,7 (0,01)	2,5 (0,01)	0,8 (0,02)	1,5 (0,01)	4,7 (0,03)
Всего	17529,7 (100)	18721,5 (100)	11357,5 (100)	15221,9 (100)	15977,0 (100)

Как видно из табл. 7.1 и 7.2, ведущее место по грузообороту в России занимает железнодорожный транспорт. Такая ситуация связана с тем, что именно этот вид транспорта обеспечивает перемещение больших объемов груза на дальние расстояния. По объему перевозок железнодорожный транспорт стоит на втором месте. Первое место по объему перевезенных грузов занимает автомобильный транспорт, тогда как по грузообороту его позиции средние – четвертое место в ранге. Это объясняется тем, что среднесетевая дальность перевозки на железнодорожном транспорте составляет 1200 км, тогда как на автомобильном – только 21 км.

7.3. Характеристика грузопотоков

Грузовые потоки представляют собой перемещение определенной транспортной массы (груза) по конкретному расстоянию, в конкретном направлении.

Грузопотоки формируют и поддерживают транспортно-экономические связи, которые в свою очередь необходимы для товарообращения. Грузовой поток образуется непосредственно в процессе перемещения товаров между пунктом производства и пунктом потребления.

Качественная и сравнительная характеристика грузопотоков помогает в анализе существующего положения на транспортном рынке, что в свою очередь позволяет оптимизировать некоторые показатели деятельности всей транспортной системы: выявить излишние и нерациональные перевозки, определить сферы эффективного использования того или иного вида транспорта, а также построить прогнозы и обосновать перспективы их развития.

Существует три классификации грузопотоков: по назначению, по родам грузов, по видам транспорта.

Классификация *по назначению* подразумевает разделение грузов по топографическому признаку. По данной классификации различают следующие виды грузопотоков:

- международные – грузы перемещаются между странами в процессе экспортно-импортного товарооборота;
- межрайонные – грузопоток предполагается в масштабах страны, между различными регионами;
- местные – транспортировка груза происходит внутри определенной экономической области или на полигоне транспортного объединения (внутри отдельной железной дороги);
- внутривозвратные – грузы перемещаются в пределах одного предприятия.

Классификация грузопотоков *по видам грузов* выявляет приоритетные на данном виде транспорта виды груза. Данный вид классификации дает возможность анализировать структуру грузопотока, что в некоторой степени позволяет специализировать подвижной состав и географически оптимизировать направления перевозок. В этом случае для каждого вида транспорта выделяют номенклатуру грузов. Обычно выделяют 6-8 основных видов груза, занимающих наиболее весомое место в структуре грузопотока.

Классификация грузопотоков *по видам транспорта* в основном предполагает анализ транспорта общего пользования. В данном случае исследуется вид груза (чаще всего массовый, так как он наиболее сильно влияет на качественные показатели грузопотока), отправляемый различными видами транспорта.

Таким образом, исследуя грузопотоки по конкретным характеристикам, можно выявить наиболее рациональную для данной ситуации схему перевозки, сократить расходы и повысить конкурентоспособность товара.

7.4. Основные показатели качества транспортной продукции

К основным качественным характеристикам транспортной «продукции» относятся:

- полнота (объем) перевозки;
- скорость доставки;
- своевременность и ритмичность перевозки;
- сохранность груза во время перевозки;
- безопасность перевозки;
- уровень сервисного обслуживания.

В условиях рыночной экономики именно качество продукта или услуги является решающим фактором в конкурентной борьбе за потребителя. Рассмотрим каждый показатель конкурентоспособности более детально. Уровень удовлетворения спроса по объему перевозок определяется как следующий коэффициент:

$$Kon = \frac{\sum P_{\phi}^t}{\sum P_{cn}^t},$$

где $\sum P_{\phi}^t$, $\sum P_{cn}^t$ – соответственно фактический объем перевозок и согласованный плановый спрос на перевозки грузов за период t .

Степень ритмичности отправления и прибытия грузов определяется следующим образом:

$$Kp = \frac{n_{\phi}^t}{n_o^t},$$

где n_{ϕ}^t – фактическое количество поставок продукции, доставленных с соблюдением установленного нормативного интервала за период времени t ;

n_o^t – общее количество поставок за период времени.

Степень регулярности перевозок грузов определяется так:

$$Kpn = \frac{P_{max}}{P_{сред}}$$

где P_{max} – максимальный объем перевозок грузов за определенный интервал времени (например, за месяц) в течение анализируемого периода (например, за год);

$P_{сред}$ – средний объем перевозок за интервал времени того же периода.

Коэффициент, определяющий уровень скорости доставки грузов, исчисляется по формуле:

$$K_d = \frac{\sum P_{\phi}^n}{\sum P_o},$$

где $\sum P_{\phi}^n$ – фактический объем перевозок грузов, доставленных грузополучателем с соблюдением нормативных сроков доставки;

$\sum P_o$ – общий объем перевозок анализируемых грузов.

Степень сохранности перевозимых грузов определяется так:

$$K_{cr} = \frac{Q_o - Q_{пот}}{Q_o}$$

где Q_o – общий объем перевозимых грузов;

$Q_{пот}$ – потери продукции в пунктах погрузки, выгрузки и при транспортировке в сопоставимом периоде.

Перечисленные выше коэффициенты принимают значение от 0 до 1 и вычисляются для отдельных видов транспорта и груза и т.п. В отдельности каждый показатель имеет большое значение, но систематизация и интеграция всех этих показателей дают показатель, который дает комплексную оценку качества перевозки.

Такой показатель называется «колесом качества» транспортного обслуживания грузовладельцев и вычисляется по следующей формуле:

$$K_o = \alpha_{оп} K_{оп} + \alpha_p K_p + \alpha_d K_d + \alpha_{сг} K_{сг},$$

где $\alpha_{оп}$, α_p , α_d , $\alpha_{сг}$ – рейтинговые коэффициенты, учитывающие потребительские оценки отдельных показателей транспортной продукции и их взаимовлияние. Данные коэффициенты получают методом экспертных оценок.

7.5. Маркетинговые методы оценки конкурентоспособности видов транспорта

В настоящее время классический маркетинг претерпевает некоторые изменения, в частности, существенно расширились границы объекта маркетинга. Новая концепция предполагает изучение и преобразование производства и сбыта как единого взаимосвязанного целого. Теперь объектом маркетинга стали вся деятельность по разработке новых товаров и технологий, планированию и выполнению производственных программ, финансовая и сбытовая деятельность. Маркетинг эффективно применять при соблюдении следующих условий:

- наличие развитой рыночной экономики, конкуренции, большое количество и широкий ассортимент товаров, транспортных и других услуг;
- экономическая и правовая независимость товаропроизводителя и производителя транспортной продукции;
- подготовленность хозяйственных руководителей и специалистов по маркетингу;
- наличие специализированных организаций, занимающихся проведением маркетинговых мероприятий.

В настоящее время не все из вышеперечисленных факторов, влияющих на эффективность производства и сбыта, присутствуют в российской экономике. И это еще одна причина для более тщательного и продуманного выбора способа перемещения своего товара.

Выбор вида транспорта в значительной степени зависит от объемов перевозок грузов. Такая зависимость графически представлена на рис. 7.2

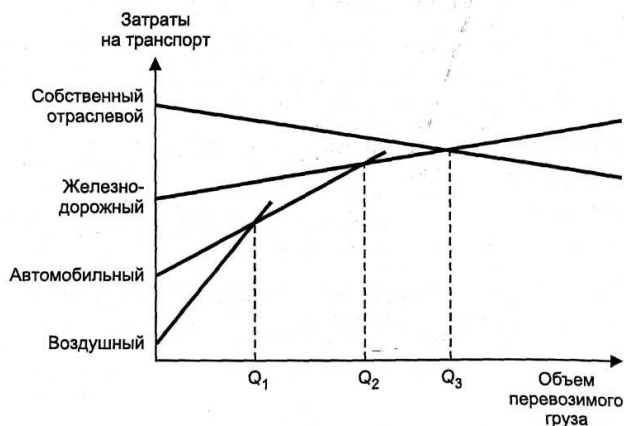


Рис. 7.2. Характеристика затрат в зависимости от вида транспорта и объема перевозок

Все виды транспорта, включающие разные устройства, сооружения, приспособления и т.д., в совокупности образуют *единую транспортную систему*. Работа по развитию и модернизации транспортной системы в России в настоящее время проводится по следующим направлениям:

- строительство новых и реконструкция уже имеющихся грузовых и контейнерных терминалов, складов, перевалочных баз;
- развитие контейнерного парка, соответствующего стандартам ISO;
- развитие систем слежения и информационного обслуживания движения грузов, расширение компьютеризации.

В будущем все эти мероприятия существенно изменят организацию перевозочного процесса: повысится степень сохранности перевозок грузов, уменьшится количество перегрузочных операций, а значит, и уменьшится время товара в пути, что положительно скажется на деятельности коммерческих предприятий и объединений.

Контрольные вопросы

1. Раскройте понятие груза. Дайте классификацию грузов.
2. Дайте классификацию грузопотоков.
3. Раскройте основные показатели качества транспортной продукции.
4. Каковы условия эффективного применения маркетинга?
5. Каковы направления развития и модернизации транспортной системы России в настоящее время?

Тема 8. ДОГОВОР КУПЛИ-ПРОДАЖИ

8.1. Общая характеристика договора купли-продажи

Объем и состав транспортно-экспедиционных операций, связанных с доставкой груза, определяется содержанием и условиями договора купли-продажи конкретного товара, который этот груз предметно олицетворяет в ходе перевозки. Поэтому еще на этапе проработки договора большое значение имеют консультации экспедитора по выбору вида транспорта, базисных условий поставки, характера тары и упаковки, порядка приема и сдачи товара для включения в письменное предложение продавца – оферту – или в запрос (заказ) покупателя.

В российском праве договору купли-продажи посвящена гл. 30 ГК РФ, в которой последовательно излагаются правила, регулирующие такие основные условия договора купли-продажи, как предмет договора, обязанность продавца по передаче товара, переход риска случайной гибели и повреждения товара, количество и качество товара, его комплектность, тара и упаковка товара, обязанность покупателя по принятию товара и его оплате, страхование товара.

8.1.1. Заключение договора купли-продажи

Договор купли-продажи является наиболее распространенным вариантом коммерческой сделки на поставку товара и, если необходимо, сопутствующих услуг, которые приравнены к товару.

Договор считается заключенным, когда две стороны – продавец и покупатель – достигли соглашения в торговой сделке по всем ее существенным условиям.

В ст. 454 гл. 30 ГК РФ дается определение *договора купли-продажи*, согласно которому продавец обязуется передать товар в собственность покупателя, а последний, в свою очередь, обязуется принять товар и уплатить за него установленную цену. Во всех случаях стороны самостоя-

тельно определяют предмет и условия договора купли-продажи: какие функции будет выполнять каждая из сторон, какие цены будут назначены, как будут произведены взаиморасчеты, какой риск возьмет на себя каждая из сторон. Условие договора купли-продажи товара считается согласованным в случае, если из договора можно установить наименование и количество товара (ст. 455 гл. 30 ГК РФ).

Непрерывным и важным условием договора купли-продажи является переход права собственности на товар от продавца к покупателю. Один из основных аспектов в выделении характеристик товаров с позиции перехода собственности – это возможность их *индивидуализации* (обезличенность характерна для сыпучих, наливных и навалочных грузов). Индивидуализация товара – ключевой вопрос договора купли-продажи. По общим правилам, собственность на неиндивидуализированный товар (отличающийся лишь родовыми признаками) переходит к покупателю лишь в момент индивидуализации товара, в частности при выгрузке. Например, если нефть перевозится в крупном танкере для нескольких покупателей, невозможно выделить часть, которая принадлежит конкретному покупателю. Однако при выгрузке каждый покупатель забирает свою часть, и товар становится индивидуализированным.

Для случая индивидуализированных товаров, т.е. индивидуально заказанных или серийных, но обозначенных, переход права собственности происходит к покупателю в момент, обусловленный сторонами в договоре.

В договоре (или любой международной торговой сделке) должно быть точно определено, какая из сторон договора:

- принимает обязательства по организации перевозки;
- оплачивает перемещение товара из одного пункта в другой;
- несет риск, если вышеперечисленные операции не будут выполнены;
- несет риск в случае потери или повреждения товара при транспортировании;
- оплачивает налоговые, таможенные, банковские, почтово-телеграфные расходы и иные сборы. Кроме того, в договоре купли-продажи обязательно должно быть указано, где, когда и в какой форме право собственности на товар переходит от продавца к покупателю.

8.1.2. Виды и особенности договора купли-продажи

В торговой практике принято различать следующие виды договора купли-продажи.

Договор разовой поставки (разовый договор) – единовременное соглашение (сделка), которое предусматривает поставку продукции к определенной дате или в течение определенного срока (периода времени).

По этому виду договора поставка производится один или несколько раз в течение установленного срока. По выполнении принятых обязательств юридические отношения между сторонами и собственно договор прекращаются.

Разовые договоры могут заключаться на короткие или длительные сроки исполнения. В договорах с короткими сроками поставки (отдельные виды сырьевых и продовольственных товаров) сроки можно устанавливать конкретно (определенная дата, период времени) или неопределенно (например, после снятия урожая, немедленно, после открытия навигации и т.д.). Договоры с длительными сроками поставки, как правило, заключаются для поставки комплексного и сложного оборудования, транспортных средств и т.п. Такой договор может заключаться на 3–5 лет и более.

Договор с периодической поставкой – соглашение, предусматривающее регулярную периодичную поставку определенного количества или партии товара на протяжении установленного в условиях договора срока. Как правило, это поставка промышленного сырья и полуфабрикатов – угля, нефти, природного газа, руды, целлюлозно-бумажной продукции, продовольствия. Различают краткосрочный (со сроком обычно 1 год) и долгосрочный (со сроком 5–10, иногда 15–20 лет) договор.

Договор на поставку комплектного оборудования – соглашение на поставку товара в комплекте, отличающееся многообразием, весьма сложным содержанием, обилием различных условий, тонкостей в формулировках обязанностей продавца и покупателя, расширенным перечнем обязанностей продавца. Такой договор предполагает осуществление тесных связей с покупателем – заказчиком товара до и после поставки оборудования.

8.1.3. Содержание договора купли-продажи

В международной торговле договор купли-продажи имеет три важные особенности:

- поскольку сторонами договора являются юридические лица разных стран, в договоре должно быть определено, где и по какому закону будут рассматриваться споры – в стране и по закону страны продавца, покупателя или третьей страны;
- выполнение международного договора купли-продажи подразумевает, что товар должен пересечь границу и, следовательно, стороны договора должны в целом знать, учитывать и строго выполнять таможенное законодательство страны продавца, покупателя и, если необходимо, третьих стран, через которые осуществляется транзит, оплатить таможенные пошлины и сборы, оформить необходимые таможенные документы;
- поскольку сделка носит международный характер, стороны должны согласовать и четко определить в договоре валюту цены товара: валюта продавца, покупателя или свободно конвертируемая валюта¹ третьей страны.

¹ Свободно конвертируемая валюта – это валюта стран, где не установлены ограничения по текущим операциям.

Стороны договора купли-продажи – продавец и покупатель (экспортер и импортер) – берут на себя конкретные обязательства, обусловленные договором.

Основными обязательствами продавца являются:

– поставка товара;
– передача относящихся к нему документов и прав собственности на товар.

Основными обязательствами покупателя являются:

– оплата стоимости товара;
– принятие поставленного товара.

Положения, общие для обязательств продавца и покупателя:

- понятие, порядок исчисления убытков и их возмещения при возможном нарушении обязательств одной из сторон;
- порядок уплаты различных сборов, налогов, пошлин;
- санкции при просрочке платежа, а также нарушений иных обязательств;
- транспортные и валютные риски;
- особые условия страхования продукции;
- принципы освобождения от ответственности;
- право на приостановление исполнения обязательств;
- порядок досрочного расторжения договора.

Обычно договор готовит специалист, имеющий юридическое образование и практический опыт контрактной работы. Но юрист может оформить лишь «оболочку» договора (общие условия, правовые особенности), а предметная часть договора, технические аспекты и условия являются сферой специалистов, хорошо знающих характеристики данной продукции, проблемы транспортирования и др. Поэтому в составлении договора необходимо участие специалистов различного профиля.

Предмет и объект договора. *Предмет договора* – это действие или совокупность действий, определяющих тип и характер условий заключаемой сделки (например, купля, продажа, аренда, комиссия, поручительство и т.д.).

Объект договора – товар, выполнение конкретных работ или услуг. Наименование товара необходимо сверить с принятым в Международных товарных номенклатурах, Единой тарифно-статистической номенклатуре грузов Российской Федерации и номенклатурах тарифов транспортных отраслей.

Вид продукции или товара важен при определении не только вида договора, но и правовой регламентации, например при получении льгот, установлении размера пошлин и сборов и т.д.

При продаже разнородных товаров (оборудование, запасные части к нему) делается ссылка на спецификацию, которая приводится в приложении к договору.

При этом указывается, что все приложения являются неотъемлемой частью договора.

Исходя из свойств товара и условий его перевозки определяются и требования к упаковке товара.

Количество (масса) товара. Для определения количества (массы) товара применяют различные единицы измерения:

- меры веса со ссылкой на систему веса (метрическая, англо-американская и др.);
- меры длины и объема (метрическая, англо-американская, английская для лесоматериалов, баррели для нефтепродуктов);
- количество кип определенного веса (для хлопка, шерсти и т.д.);
- количество единиц (автомобили, контейнеры и т.д.);
- количество товара в определенной упаковке.

Если количество товара установлено в тоннах, в тексте договора иногда следует уточнить, включается ли тара и упаковка в количество поставляемого товара. В этом отношении могут применяться следующие оговорки:

- «масса брутто» – масса товара вместе с упаковкой внутренней (неотделимой от товара до его потребления) и внешней (тарой);
- «масса нетто» – масса товара без тары и упаковки;
- «масса брутто за нетто» – масса тары составляет не более 1–2% массы товара, а ценой тары пренебрегают (бумажные мешки, полиэтиленовые пакеты);
- «полубрутто» – масса брутто за вычетом массы наружной упаковки;
- «полунетто» – масса нетто товара и внутренней первичной упаковки.

8.1.4. Качество товара. Цена и общая стоимость поставки

Качество товара. Один и тот же товар в зависимости от его качества может оказаться безопасным и опасным грузом, совместимым или нет для транспортирования с другим товаром. Экспедитор обязан интересоваться качеством товара и должен требовать предоставления сертификата качества, заверенного экспертизой. Могут применяться различные способы согласования качества товара:

- по стандарту. В соответствии с таким способом согласования качества товара покупают большинство массовых товаров (металл, зерно, каучук). В этом случае в договоре указывают номер стандарта, год его издания и организацию разработчика. Стандарт может быть разработан правительственным органом, ассоциацией экспортеров или крупными компаниями-производителями;

- по техническим условиям. Технические условия обычно составляют для индивидуальных заказов. В них определяются техническая характеристика изделия, материал, из которого оно изготовлено, методы проведения испытаний;

- по спецификации. Как правило, спецификацию составляют при продаже сложных объектов или продукции, которая выпускается и продается в различных модификациях (размеры и масса рулонов, плотность бумаги и т.д.);

- по предварительному осмотру. Такой способ согласования качества товара обычно применяют при купле-продаже товаров на аукционах;

- по содержанию полезных (вредных) веществ. При продаже руд черных и цветных металлов их качество оговаривается как процентное содержание металла, а при продаже угля – по содержанию вредных веществ (серы, золы).

При продаже товаров часто применяют оговорку «по качеству, каким он есть» («tel quell»). Продажа товара по качеству «каким он есть» избавляет экспедитора продавца от участия в ответственности за ухудшение качества товара в пути. Экспедитор покупателя обязан предупредить своего клиента о возможном риске получения товара ненадлежащего качества.

Цена и общая стоимость поставки. При указании цены товара в договоре указывается единица измерения (т, м³, шт.). В необходимых случаях указывается базисное содержание основного вещества (руды, химикалии) или базисное содержание вредных примесей, влажность. При поставках товаров широкого ассортимента в спецификации раздельно указывают цену по каждому виду товара.

Цена товара устанавливается в валюте страны экспортера, импортера либо в одной из свободно конвертируемых валют. Выбор свободно конвертируемой валюты определяется обычаями торговли данным товаром. Цена товара фиксируется в договоре различными методами, а именно:

- твердая цена устанавливается при подписании договора и действует без изменения в течение всего срока договора;

- цена с последующей фиксацией согласовывается перед поставкой каждой партии или перед началом каждого календарного года (при долгосрочных договорах);

- гибкая цена является ставкой, зафиксированной в договоре, которая может изменяться при поставках конкретных партий, если к моменту поставки рыночная цена отклоняется от базисной на величину, превышающую установленный в договоре допустимый предел (обычно $\pm 2-5\%$);

- скользящая цена определяется исходя из изменения расходов производителя по основным статьям затрат (сырье, топливо, заработная плата) и доли каждой из этих статей в себестоимости продукции; при

этом происходит корректировка цены товара с учетом изменения себестоимости производства товара.

В процессе переговоров с конкретными клиентами экспортер применяет к базовой ставке систему скидок, которые и определяют окончательную цену товара: стандартная скидка со справочной цены, бонусная скидка при достижении определенного размера закупок, дилерская скидка за продвижение товара на рынок, сезонные скидки.

При поставке нестандартных видов оборудования и других товаров индивидуального производства используют расчетные цены.

Для предотвращения возникновения риска в момент определения цены товара необходимо четко понимать структуру цены товара. С этой целью в разных ситуациях рассматривают три вида цены: внешнеторговая, базисная и фактическая.

Внешнеторговая цена – это цена товара, по которой внешнеторговая организация реализует его на рынке.

Базисная цена – это цена товара, которая принимается в качестве базы при определении внешнеторговой цены данного товара. Ее рассчитывают на основе установленных в договоре базисных условий поставки с учетом индекса цен в международной торговле в целом и по отдельным видам товаров и указывают в счете-фактуре (invoice price).

Фактическая цена – это цена, фактически уплаченная при выполнении внешнеторговой сделки по приобретению и доставке товара на склад покупателя. В зависимости от базисных условий поставки фактическая цена может включать в себя дополнительные затраты по перевозке товара, ПРР, страхованию, оплате экспортно-импортных и других платежей в стране продавца, стране транзита и стране покупателя.

8.1.5. Условия, сроки и порядок платежа

Условия, сроки и порядок платежа (взаиморасчеты). В договоре стороны обязаны согласовать валюту платежа, способ платежа и форму взаиморасчетов. Валюта платежа не всегда совпадает с валютой цены. В этом случае в договоре стороны указывают, курс какого валютного рынка (страны экспортера, импортера или третьей страны) будет использован. Обычно используют курс, действующий в стране платежа. Устанавливают платежное средство (телеграфный или почтовый перевод) и какой курс будет применяться: курс продажи, покупки или средний между ними.

Срок платежа в договоре купли-продажи определяют конкретной датой или через указанное количество дней после уведомления продавцом покупателя о поставке товара или его отгрузке (сдача на ТС перевозчика).

В мировой торговой практике применяют различные формы наличных и безналичных расчетов, однако взаиморасчеты между экспортером

и импортером в соответствии с действующим в Российской Федерации законодательством допускаются только в безналичной форме.

Расчеты по открытому счету предполагают предоставление экспортером импортеру товарораспорядительных документов, минуя банк, и оплату импортером причитающихся экспортеру сумм платежа на открытый счет в сроки, устанавливаемые по соглашению сторон (обычно ежемесячно, ежеквартально и по полугодиям).

Существует также форма взаиморасчетов, обратная открытому счету, – *авансовая форма расчетов* – метод платежа, при котором покупатель переводит денежные средства авансом, до получения товаров. Продавец в этом случае одновременно может контролировать и деньги, и товар. Открытый счет базируется на доверии продавца к покупателю, авансовая форма расчетов базируется на доверии покупателя к продавцу.

Инкассовая форма расчетов позволяет более тщательно контролировать обмен товаров на деньги, чем при открытом счете.

Продавец сохраняет контроль над товарами, пока банк продавца пересылает его документы (коммерческие счета-фактуры, упаковочные листы, коносаменты) в банк покупателя, который информирует покупателя о наличии этих документов для предстоящего платежа.

Недостатки инкассовой формы расчетов заключаются в том, что импортер может отказаться от выкупа товарных документов или окажется неплатежеспособным к тому времени, когда товарные документы будут получены банком-корреспондентом. Таким образом, налицо риск невыкупа товарных документов. Например, вследствие изменения конъюнктуры рынка покупка товара стала невыгодной для импортера, в результате платеж за товар не будет произведен, что принесет убытки экспортеру.

Важным условием нормального действия инкассовой формы является надежность покупателя и его коммерческая репутация.

Одной из более распространенных форм расчета является оплата путем аккредитива, или документарный аккредитив.

Аккредитив – это, с одной стороны, платежное поручение импортера (приказодателя) банку своей страны (банку-эмитенту) о выплате на условиях, указанных в аккредитиве, определенной суммы денег обозначенному в аккредитиве лицу – экспортеру (бенефициару), с другой – поручение банка-эмитента страны импортера банку-корреспонденту (банку-посреднику) в стране экспортера произвести последнему указанный в аккредитиве платеж против предоставления ему экспортером оговоренных в аккредитиве документов.

Таким образом, в товарной аккредитивной операции должны участвовать как минимум три лица:

- лицо, открывающее аккредитив в банке в чью-либо пользу, — импортер (приказодатель);

- банк (эмитент), в котором открывается аккредитив;
- лицо, в пользу которого открывается аккредитив, – экспортер (бенефициар).

Аккредитив гарантирует осуществление платежа одним партнером другому путем замены кредита и доверия покупателя кредитом и доверием коммерческого банка-эмитента.

Финансовые организации, оформляющие аккредитив, обязуются произвести оплату экспортеру, предоставившему оговоренные в аккредитиве документы.

Средствами платежа за товар или фрахт кроме наличных денег и денежного перевода могут выступать чек и вексель.

Чек – приказ чекодателя банку уплатить указанную в чеке сумму определенному лицу или предъявителю чека за счет имеющегося в банке покрытия. Чеки могут быть именными, ордерными и предъявительскими.

Именной чек выписывается на определенное лицо и, как правило, не может быть передан другому лицу путем передаточной надписи.

Ордерный чек может переходить из рук в руки путем именной или бланковой передаточной надписи, которая делается, как и на векселе, на оборотной стороне чека.

Предъявительский чек может переходить из рук в руки без всяких передаточных надписей путем простой передачи.

Разновидностью предъявительского чека является *кроссированный чек*, т.е. перечеркнутый поперек по диагонали двумя красными линиями. Такие чеки не оплачиваются банками наличными и этим страхуют чекодержателя при потере чека или его краже от получения по нему денег недобросовестными приобретателями.

Одним из важнейших кредитных документов во внешнеторговом обороте является вексель.

Вексель – это безусловное денежное обязательство, облаченное в юридическую форму. Обязательство, выраженное в векселе, является по отношению к третьим лицам абстрактным и бесспорным. Абстрактным потому, что платеж по векселю обязателен для векселеобязанного, независимо от конкретных экономических отношений, торговых, кредитных и других сделок, в результате которых возник вексель; бесспорным потому, что отказ в оплате векселя третьему лицу не может быть мотивирован никакими возражениями по существу (например, тем, что продавец купленного в кредит товара не выполнил условия договора, поставил не тот товар, нарушил сроки поставки и т.д.).

Наиболее распространенной формой векселя является *переводной вексель*, или *тратта* (draft). Передача права требования по тратте или векселю другому (третьему) лицу называется **индоссаментом**, или **жиро**. Лицо, передающее тратту и делающее передаточную надпись, при-

нимает на себя ответственность за платеж по тратте перед каждым ее последующим держателем.

Передаточные надписи (индоссамент) могут быть именными или бланковыми. В бланковой подписи не указывается лицо, которому передается тратта, и имеется подпись индоссанта, т.е. лица, передающего тратту или вексель. Бланковая передаточная надпись дает возможность передавать в дальнейшем тратту другим лицам без совершения передаточной надписи, т.е. становится документом на предъявителя.

8.2. Транспортные условия договора купли-продажи

После согласования между покупателем и продавцом базисного условия поставки продавец и покупатель формулируют транспортные условия договора купли-продажи, которые прямо влияют на эффективность торговой сделки.

Вся сопроводительная документация по договору купли-продажи (упаковочные листы, спецификации, техническая документация и маркировка груза) составляется на русском и английском языках или только на английском языке при экспорте из Российской Федерации.

На стадии согласования договора купли-продажи важно правильно указать транспортный вид груза, так как от него зависят производительность погрузки-выгрузки и стоимость грузовых работ: в контейнерах, мешках на паллетах, пакетами, отдельными местами или навалом (насыпью). При закупке оборудования необходимо предусмотреть возможность его размонтирования таким образом, чтобы размеры и масса отдельных ГМ позволяли организовать перегрузку, железнодорожную и автомобильную перевозку без привлечения специального оборудования. При купле-продаже массовых грузов размер отдельных партий должен выбираться исходя из номенклатуры ТС по грузоподъемности. При распределении перевозок в течение года следует учитывать сезонные колебания конъюнктуры фрахтового рынка и повышения ставок из-за замерзающих портов в период ледовой навигации.

Контрольные вопросы

1. Дайте общую характеристику договора купли-продажи
2. Что является неперенным и важным условием договора купли-продажи?
3. Назовите виды и особенности договора купли-продажи.
4. Какие важные особенности имеет договор купли-продажи в международной торговле?
5. Назовите конкретные обязательства продавца и покупателя.

6. Назовите положения, общие для обязательств продавца и покупателя.
7. Каковы способы согласования качества товара?
8. Дайте определение методов фиксирования цены товара в договоре.
9. Что такое авансовая форма расчетов?
10. В чем суть расчетов по открытому счету?
11. Дайте определение инкассовой формы расчетов.
12. Что такое аккредитив и кто участвует в товарной аккредитивной операции.
13. Какие виды чеков являются средствами платежа за товар или фракт?
14. Что такое вексель?
15. Назовите транспортные условия договора купли-продажи.

Тема 9. ОРГАНИЗАЦИЯ ПЕРЕВОЗОК ГРУЗОВ НА АВТОМОБИЛЬНОМ ТРАНСПОРТЕ

9.1. Современное состояние автомобильного транспорта. Классификация автомобильных перевозок

Автомобильный транспорт является одним из самых широко используемых. Автомобильный транспорт в стране обуславливается следующими достоинствами:

- способность обеспечивать доставку по схеме «от двери до двери», т.е. без необходимости использования нескольких видов транспорта, без дополнительных перегрузок, а значит, и без лишних расходов времени и материальных средств;
- высокая маневренность и подвижность позволяют быстро сосредоточить автомобили в нужном месте и в необходимом количестве;
- высокая скорость доставки, связанная с техническими особенностями автомобилей;
- более высокая степень сохранности грузов;
- широкая сфера применения по видам грузов, системам сообщения и расстояниям перевозок.

К недостаткам автомобильного транспорта относятся:

- небольшая грузоподъемность грузовых автомобилей (до 10–12 т);
- малая дальность перевозки – автомобильный транспорт выгоднее использовать при перевозке на небольшие расстояния;
- высокая стоимость перевозок, что не может не влиять на цену груза, а значит, и на его конкурентоспособность.

Недостаточно широкое использование автомобильного транспорта связано еще и с тем, что во многих районах отсутствуют автомобильные дороги, а многие уже существующие дороги – очень низкого качества. В России процент протяженности автомобильных дорог крайне низок по сравнению с Западной Европой.

Еще один недостаток – малая грузоподъемность, хотя в развитых странах он давно уже устранен. В США и Канаде добились того, что грузоподъемность грузовых автомобилей-тяжеловесов превысила 300 т. В качестве примера можно назвать «Terex titan 33-19» (его грузоподъемность составляет 318 т); канадский «Wabco» (120 т); французский «Benne Morel» (65 т).

Грузоподъемность – одна из важнейших характеристик автомобильного транспорта. В табл. 9.1 приведена классификация автотранспортных средств в зависимости от их грузоподъемности.

Таблица 9.1

Классификация средств автомобильного транспорта по их грузоподъемности

Критерии грузоподъемности	Автомобили	Тягачи	Полуприцепы	Прицепы
Особо малая грузоподъемность (< 0,5 т)	×			×
Малая грузоподъемность (от 0,5 до 2 т)	×			×
Средняя грузоподъемность (от 5 до 15 т)	×	×	×	×
Особо большая грузоподъемность (> 15 т)	×	×	×	×

Как уже было сказано, автомобильный транспорт является универсальным, и вследствие этого он используется во многих областях экономики. Грузовые перевозки классифицируются по ряду признаков, описывающих их основные сферы и способы применения. Схема классификации приведена на рис. 9.1.



Рис. 9.1. Классификация грузовых автомобильных перевозок

Общепринятая классификация грузовых перевозок наиболее полно описывает возможности применения автотранспорта.

9.2. Характеристика технических средств автомобильного транспорта

Материально-техническая база автомобильного транспорта включает следующие элементы:

- подвижной состав;
- автотранспортные предприятия;
- автомобильные дороги.

Подвижной состав состоит из непосредственно автомобилей, а также немоторизованных полуприцепов и прицепов. *Автомобили*, представляющие собой активные самодвижущиеся единицы, являются основной категорией парка автотранспортных средств.

Они определяют технический уровень и экономико-эксплуатационные характеристики всех других видов подвижного состава.

Классифицировать грузовые автомобили можно по многим признакам, но при выборе вида транспорта руководствуются, прежде всего, его транспортными характеристиками.

Так как от вида кузова зависят широта номенклатуры и объем перевозимого груза, различают следующие виды грузовых автомобилей:

- универсальные (общего назначения) – имеют кузов в виде платформы с бортами, предназначены для широкой номенклатуры грузов;
- специализированные – имеют кузов, приспособленный специально для конкретных видов груза (для насыпных грузов – самосвалы; для наливных – цистерны; для скоропортящихся грузов – рефрижераторы).

Проездимость автомобиля влияет на территорию применения. По проходимости автомобили подразделяются на дорожные и внедорожные (карьерные). Внедорожные автомобили по своим габаритам и нагрузке не могут выходить на дороги без особых разрешений и мер предосторожности.

Автомобили с очень большой массой гораздо более серьезно влияют на дорожное покрытие, чем легковые автомобили и грузовики с малой грузоподъемностью. Для того чтобы предотвратить преждевременное разрушение дорог, государственными нормами и стандартами регламентированы основные параметры грузовых автомобилей.

Основные характеристики грузовых автотранспортных средств приведены в табл. 9.2.

Таблица 9.2

Предельная масса и габаритные размеры автомобилей

Тип автомобиля или автопоезда	Ограничения полной массы, т		Габаритные размеры, м		
	группа «А»	группа «Б»	длина	ширина	высота
Двухосный автомобиль или прицеп	17,5	10,5	12	2,5	3,8
Трехосный автомобиль или прицеп	25,0	15,0	12	2,5	3,8
Автопоезд трехосный (тягач с полуприцепом)	25,0	16,0	20	2,5	3,8
Автопоезд четырехосный (автомобиль с прицепом или тягач с полуприцепом)	33,0	20,0	20	2,5	3,8
Автопоезд пятиосный	40,0	30,0	24	2,5	3,8

В коммерческом отношении важны показатели, которые характеризуют пропускную способность дорог, так как от этого зависит скорость перевозки груза. В зависимости от параметров, обеспечивающих пропускную способность, автомобильные дороги подразделяются на категории. Основные характеристики категорий дорог приведены в табл. 9.3.

Таблица 9.3

Классификация автомобильных дорог по техническим параметрам

Параметры дороги	Техническая категория дороги				
	I	II	III	IV	V
Среднесуточная интенсивность движения автомобилей в обоих направлениях	Более 7000	7000 – 3000	3000 – 1000	1000 – 200	Менее 200
Расчетная скорость движения, км/ч	Более 150	120	100	80	60
Ширина проезжей части, м	Более 15	7,5	7,0	6,0	4,5
Ширина полосы движения, м	3,75	3,75	3,5	3,0	4,5

Основными элементами автомобильного транспорта, обеспечивающими организацию и управление, являются *автотранспортные предприятия*. Главные задачи автотранспортных предприятий – содержание автомобильного парка, обеспечение его исправного и работоспособного состояния, экономичное использование автотранспортных средств и непосредственная организация перевозочного процесса в соответствии с запросами рынка.

К автотранспортным предприятиям, занимающимся грузовой работой, относятся:

- грузовые автопредприятия и объединения;
- транспортно-экспедиционные компании;
- грузовые станции, которые организуют перевозки в прямом междугородном и смешанном сообщении;
- механизированные базы погрузочно-разгрузочных работ, занимающиеся при помощи своей техники грузовыми работами.

Все приведенные выше автопредприятия обеспечивают работу транспорта общего пользования.

Для коммерческих предприятий экономически целесообразно при мелких перевозках товаров использовать собственный небольшой парк или арендовать автомобили у соответствующих предприятий и организаций. При перевозке же крупных партий грузов большая рациональность перевозки достигается при помощи автотранспортных предприятий.

9.3. Договор перевозки на автомобильном транспорте

Транспортный договор, как правило, является двусторонним и заключается между грузовладельцем (отправителем и/или получателем) и автотранспортным предприятием. Договор перевозки может быть трехсторонним, т.е. грузоотправитель заключает договор с перевозчиком в пользу грузополучателя.

Основным видом транспортного договора является *договор перевозки*, суть которого сводится к тому, что перевозчик обязуется доставить вверенный ему отправителем груз и выдать его управомоченному на получение груза лицу (получателю), а отправитель обязуется уплатить за перевозку груза установленную плату.

В случае необходимости перевозчик и грузовладелец могут заключить долгосрочный *договор об организации перевозок*, в котором определяются сроки, объемы и другие условия предоставления транспортных средств и предъявления груза к перевозке. В такой договор могут быть включены и другие условия, не предусмотренные различными уставами и кодексами.

Договор транспортной экспедиции помимо основных предполагает оказание дополнительных услуг, связанных с перемещением грузов. Согласно ст. 801 ГК РФ по договору транспортной экспедиции одна сторона (экспедитор) обязуется за вознаграждение и за счет другой стороны (грузоотправителя или грузополучателя) выполнить или организовать 'выполнение услуг, связанных с перевозкой груза.

В транспортном договоре необходимо четко указывать предмет договора, т.е. действия сторон, характер перевозок, услуг, объем и номенклатуру перевозимых грузов, количество транспортных средств и т.д. Недостаточно подробное и четкое описание вышеуказанных разделов может привести как к непониманию между сторонами договора, так и к недобросовестному выполнению условий транспортного договора.

В ходе заключения транспортного договора между сторонами возникают права и обязанности, которые могут оговариваться в соответствующем разделе договора. В силу обязательств перевозчик (автотранспортное предприятие) обязан выполнить в пользу грузовладельца ряд функций (к примеру, перевезти груз), а клиент имеет право требовать от перевозчика исполнения этой обязанности. Обязательства и обязанности должны выполняться в соответствии с условиями договора, положениями законодательства и иных правовых актов.

В случае отсутствия требований обязательства выполняются в силу обычных деловых (торговых) отношений или иных традиционно предъявляемых требований.

В договоре перевозки как обязанность перевозчика предусматривается также срок исполнения договора. Если в договоре срок поставки определен конкретным днем или оговорен период времени, в течение которого обязательство должно быть исполнено, то его следует исполнить соответственно в этот день или в любой момент оговоренного периода. Если такие условия договором не предусмотрены, то исполнение обязательства происходит в разумный срок после заключения договора.

При разовой отправке груза автомобильным транспортом можно ограничиться заключением *типового договора на перевозку*.

Для расчетов заказчика и автотранспортной организации составляется *товарно-транспортная накладная*, в которой указывается информация, необходимая для перевозки: вид и характеристики груза, место и дата заполнения накладной, имена и адреса отправителя, перевозчика и получателя, место и дата приема груза к перевозке, место и дата его сдачи, способ упаковки, количество грузовых мест, масса груза и т.д.

При выпуске автомобиля на линию водителю выдается *путевой лист*, который по окончании перевозки возвращается на автотранспортное предприятие.

В случае необходимости к товарно-транспортной накладной прилагается *отгрузочная спецификация*, которая составляется в свободной

форме заказчиком. Отгрузочная спецификация обязательно должна содержать следующие данные: ее порядковый номер, дату составления, наименование отправителя и получателя груза.

9.4. Правила приема и выдачи грузов на автомобильном транспорте

При заключении коммерческого договора стороны должны четко оговорить положения, выполнение которых обеспечивало бы соблюдение условий качественной перевозки грузов, за которые транспортное предприятие ответственности не несет в силу существующего законодательства.

9.4.1. Транспортно-экспедиционные операции при отправке грузов на автомобильном транспорте

Транспортно-экспедиционное обслуживание отправки грузов автомобильным транспортом включает в себя:

- операции, связанные с подготовкой груза к перевозке;
- проведение расчетов и оформление транспортной документации;
- информационные услуги.

Как правило, ТЭО на автомобильном транспорте осуществляется специализированными транспортно-экспедиционными организациями, которые выполняют непосредственно перевозки и совмещают агентское обслуживание автомобильного транспорта с экспедированием грузовладельцев.

При организации доставки грузов автомобильным транспортом на станции железных дорог, в аэропорты и порты транспортно-экспедиционная организация:

- получает от станции, порта, аэропорта разрешения (визы) на завоз грузов в соответствии с расписанием приема грузов к отправке;
- информирует грузоотправителя о получении разрешения (визы) на отправку грузов;
- принимает грузы на складе грузоотправителя для завоза в порты и на станции;
- выписывает накладную международной дорожной перевозки груза CMR (при международных перевозках) и другие документы, например бордеро (аналог грузового манифеста), в которых указывается перечень грузов, перевозимых АТС, со ссылкой на прилагаемые копии накладной CMR;
- доставляет грузы автомобильным транспортом от склада грузоотправителя до портов или станций железной дороги;

- сдает грузы к отправлению соответствующим станциям, портам или аэропортам;
- сопровождает грузы при перевозке автомобильным транспортом;
- оформляет товарные и транспортные документы, связанные со сдачей груза железной дороге, порту или аэропорту;
- оплачивает железной дороге, порту или аэропорту за счет клиента стоимость перевозок и дополнительных сборов;
- получает от станции железной дороги, порта или аэропорта квитанции о приеме к перевозке груза грузоотправителя;
- вручает грузоотправителю квитанции на сданные к перевозке грузы не позднее 24 час. после их получения от станции, порта или аэропорта.

9.4.2. Транспортно-экспедиционные операции при прибытии груза на автомобильном транспорте

На автомобильном транспорте экспедиция прибытия и экспедиция отправления почти полностью объединяются в единый процесс. Грузополучатели передают заявки на получение необходимых товаров грузоотправителям (сбытовым организациям), которые на основании этих заявок составляют сводные заявки на перевозку груза. Сводные заявки подписываются отправителями грузов и представителями автотранспортной организации и выполняют функцию договора.

Однако в большинстве случаев автомобильные перевозчики организуют свою работу по принципу предоставления ПС «по предъявлению» груза, т.е. обеспечивают перевозку непосредственно по получении заявки. При работе по принципу разовых заявок договор перевозки устанавливается накладной.

Путевой лист исполняет роль документа на право получения водителем груза в пункте отправления.

Товарно-транспортная накладная, в которой водитель (экспедитор) расписывается в получении груза от грузоотправителя, а получатель – в получении груза от автоперевозчика, составляется в трех экземплярах: первый экземпляр передается грузоотправителю, второй сопровождает груз, а третий остается у заказчика. Грузоотправитель или перевозчик имеет право требовать составления такого количества накладных, которое соответствует количеству используемых АТС или партий груза.

Если экспедитор осуществляет хранение груза на своем или арендуемом складе, он после размещения груза выдает владельцу груза складскую расписку или другой заменяющий ее документ о принятии груза на склад, которые являются основанием для выдачи груза без проверки полномочий предъявителя расписки (документа).

Если выдается именная складская расписка, экспедитор обязан выдать груз лицу, поименованному в расписке, с предъявлением соответствующего документа.

К операциям, связанным с *приемом груза*, относятся следующие:

- проверка сохранности прибывающих грузов по массе и количеству в соответствии с Правилами перевозок грузов автомобильным транспортом;
- составление коммерческих актов в случаях повреждения, порчи или недостачи груза.

Организация сдачи грузов грузополучателю должна быть идентична технологии приема грузов от грузоотправителя, а сами условия приема-сдачи должны быть отражены в договоре транспортной экспедиции.

В технологиях приема и сдачи грузов рекомендуется апробировать и применять штриховые кодовые системы со считыванием параметров груза с помощью соответствующего автоматизированного устройства и занесением данных в компьютер терминала.

Операции, связанные с *проведением расчетов*, включают в себя:

- раскредитацию перевозочных документов и их регистрацию;
- оплату за счет клиента провозных плат и сборов по грузам, прибывшим в адрес клиента.

При выполнении перевозок грузов большая часть платы, взимаемой с грузоотправителя по условиям договора транспортной экспедиции, должна быть выплачена перевозчику. Форма и порядок расчетов при этом устанавливаются в договоре экспедиции и договоре перевозки.

9.5. Упаковка и маркировка грузов, перевозимых автомобильным транспортом

Обязанность соответствующей подготовки груза к перевозке, как правило, возлагается на грузоотправителя. Таким образом, грузоотправитель обязан до прибытия автомобиля под погрузку привести груз в состояние, которое бы обеспечивало его транспортабельность. К работам по подготовке груза к перевозке относятся:

- упаковка и затаривание грузов;
- группировка отправок по грузополучателям;
- подготовка и заполнение товаро-сопроводительных и транспортных документов;
- обеспечение доставки автомобиля к месту погрузки и выгрузки грузов и т.д.

Грузы, предъявленные к перевозке в таре или упаковке, штучные грузы, мелкие отправки маркируются грузоотправителем. Каждое грузовое

место маркируется в соответствии с правилами перевозок грузов на автомобильном транспорте.

Контрольные вопросы

1. Назовите достоинства и недостатки автомобильного транспорта в стране.

2. Из чего состоит материально-техническая база автотранспорта?

3. Дайте транспортные характеристики грузовых автомобилей

4. Какие бывают виды транспортных договоров?

5. Что включает в себя транспортно-экспедиционное обслуживание на автотранспорте при отправке грузов?

6. Какие транспортно-экспедиционные операции проводятся при прибытии грузов на автотранспорте?

7. Дайте определение упаковки и маркировки грузов, перевозимых автотранспортом.

Тема 10. ОРГАНИЗАЦИЯ ПЕРЕВОЗОК ГРУЗОВ В СМЕШАННОМ СООБЩЕНИИ

10.1. Перевозка грузов с использованием нескольких видов транспорта

Смешанным сообщением называется такой вид перевозки, когда для обеспечения процесса транспортировки требуется два вида транспорта.

Существование такого вида перевозок связано с тем, что объективно сложно перевезти груз при использовании только одного вида транспорта. Это возможно лишь в некоторых случаях, когда, например, возможно перевезти груз только автомобильным транспортом (небольшое количество груза перевозится на небольшое расстояние или предприятие для междугородных перевозок может позволить себе использовать автомобильную фуру) или только железнодорожным транспортом (когда у предприятия-грузоотправителя и предприятия-грузополучателя есть подъездные пути). Однако приведенные виды перевозок в большинстве случаев не могут удовлетворить предпринимателей. Поэтому чаще всего используются схемы транспортировки с участием нескольких видов транспорта.

В настоящее время основной объем перевозок осуществляется при помощи двух и более видов транспорта. Около 90% грузов, перевозимых на первых этапах морским транспортом, в дальнейшем перевозится по железным дорогам; 50% грузов речного транспорта также передается к перевозке железнодорожным транспортом. Автомобильный транспорт взаимодействует со всеми видами транспорта, в том числе и с железнодорожным, обеспечивая перевозку «от двери до двери», если на предприятии нет подъездных путей от магистрального железнодорожного транспорта.

Сложность организации смешанного сообщения заключается в том, что такая схема перевозки требует слаженности и синхронности действий видов транспорта, имеющих разную технологию транспортировки и погрузки-выгрузки, неодинаковые документы и пр.

10.2. Прямые смешанные сообщения

Транспортировка грузов в прямых смешанных сообщениях производится с организацией погрузочно-разгрузочных работ при перевалке с одного вида транспорта на другой по двум схемам:

Под *прямым смешанным сообщением* понимается перевозка грузов, пассажиров и багажа разными видами транспорта по одному перевозочному документу. При осуществлении такого вида транспортировки грузоотправитель или грузополучатель освобождается от обязанности передавать груз с одного вида транспорта на другой и оформлять связанные с этим документы.

В процессе прямой смешанной перевозки грузов и багажа осуществляется перегрузка (перевалка) с одного вида транспорта на другой. Это в свою очередь влечет за собой возникновение дополнительных транспортно-правовых вопросов, связанных с особенностями организации таких перевозок и регулирования взаимоотношений различных видов транспорта, участвующих в определенной перевозке. Поэтому между различными транспортными организациями федерального уровня заключаются соглашения, в которых оговариваются права и обязанности сторон по организации и проведению работ, связанных с перевозкой грузов.

Официально в прямое смешанное сообщение входят следующие виды транспортных предприятий и организаций, установленные соответствующими федеральными органами исполнительной власти:

- железнодорожные станции, открытые для проведения операций по перевозкам грузов;
- морские и речные порты;
- автомобильные станции;
- аэропорты.

В большей степени распространены следующие схемы смешанных перевозок.

Железнодорожно-водные перевозки. В настоящее время перевозки таким видом сообщения осуществляет подавляющее большинство судоходных компаний. Ежегодный объем грузов, перевозимых по такой схеме, составляет примерно 50–60 млн т/год, что равно приблизительно 70% общего объема грузов, перевозимых водным транспортом. При этом на долю речного транспорта приходится примерно 15–20 млн т/год, а на долю морского – соответственно 35–40 млн т/год. Такое распределение связано с объективной необходимостью доставки грузов, прибывших морским межконтинентальным транспортом во внутренние районы страны. В железнодорожно-водном варианте перевозки перегрузка грузов из железнодорожных вагонов на морские или речные суда или из вагонов на суда производится погрузочно-разгрузочными средствами портов. Как правило, перевозка грузов по такой схеме эффективна, ра-

циональна и не требует дополнительных затрат. Однако возникают ситуации, когда доставленные в порт по железной дороге грузы не могут быть перевезены дальше водным видом транспорта, так как прекращение навигации не всегда удается точно спрогнозировать. В этом случае порты принимают прибывший груз на временное хранение, а впоследствии запрашивают грузоотправителя о возможности переадресовки груза или о сдаче его на месте в порту перевалки.

Смешанные перевозки *река–море* также обеспечивают решение задачи перевозки грузов из приморских районов вглубь материка. В данном случае перевозка грузов осуществляется на специальных судах, предназначенных для плавания и в морском, и в речном сообщении. Это самый дешевый вид смешанной перевозки, ограниченный, правда, климатическими условиями, при этом исключается необходимость перегрузки грузов с речного судна на морское и наоборот.

Одним из широко используемых способов перевозки является сообщение с использованием магистрального и промышленного железнодорожного транспорта и автомобильного транспорта. В данном случае железные дороги перевозят грузы на дальние расстояния, а автомобили осуществляют перевозку от склада до станции отправления, а далее от станции назначения до склада назначения.

Одним из пунктов договора перевозки в смешанном сообщении является срок доставки груза. Сроки доставки грузов определяются путем суммирования сроков перевозки различными видами транспорта. При этом срок непосредственной транспортировки грузов увеличивается на время перегрузки грузов в транспортных узлах. Регламентированы следующие сроки перевалки грузов с одного вида транспорта на другой:

- при перевалке грузов мелкими партиями – на двое суток;
- при перевалке остальных грузов – срок определяется технологией перевозок.

10.3. Интермодальные и мультимодальные технологии перевозок

Интермодальная перевозка – это система доставки груза несколькими видами транспорта по единому перевозочному документу с его перегрузкой в пунктах перевалки с одного вида транспорта на другой без участия грузовладельца. При интермодальной перевозке грузовладелец заключает договор на перевозку груза по всему маршруту следования с одним посредником (оператором). Чаще всего оператором выступает экспедиторская компания, которая выступает от имени грузовладельца и осуществляет все транспортные операции на пути следования груза.

Мультимодальная перевозка осуществляется оператором за пределы страны.

Договор перевозки груза заключается между грузовладельцем и первым перевозчиком (оператором). Договор считается заключенным в момент передачи груза к перевозке, факт сдачи-приемки груза удостоверяется в документах подписями отправителя и представителя транспортной организации, а также календарным штампом последней. Срок перевозки грузов рассчитывается как сумма сроков его доставки каждым перевозчиком в соответствии с правилами, действующими на каждом виде транспорта. Каждый перевозчик несет ответственность перед первым перевозчиком за груз с момента принятия его у грузоотправителя или у предыдущего перевозчика до момента передачи его следующему перевозчику или выдачи получателю.

Признаками интермодальной и мультимодальной перевозок являются:

- присутствие оператора, осуществляющего перевозку от начального до конечного пункта пути следования;
- единый сквозной тариф за перевозку;
- единый транспортный документ;
- единая ответственность за груз и исполнение договора перевозки.

Интермодальная перевозка предполагает следующие принципиальные положения.

1. Единообразный коммерческо-правовой режим, который предусматривает упрощение и совершенствование законодательной базы и документального оформления транспортировки грузов. В частности, этот принцип интермодальных перевозок подразумевает:

- совершенствование правил перевозок грузов (в частности, в контейнерах) на всех видах транспорта с целью повышения уровня их согласованности и синхронности работы в соответствии с выбранными критериями эффективности функционирования транспортной системы в целом;
- упрощение таможенных процедур;
- разработку и внедрение унифицированных перевозочных документов для внутригосударственного транспорта;
- использование стандартных коммерческих и перевозочных документов международного образца для работы на внешнем транспортном рынке.

2. Системный подход к решению финансово-экономических аспектов организации перевозки предусматривает следующие направления:

- установление унифицированных тарифных правил перевозок грузов несколькими видами транспорта, в том числе перевозок грузов в международном сообщении и транзитных перевозок;
- разработку метода обоснованного распределения сквозных транспортных тарифов в СКВ между всеми элементами транспортной системы;
- разработку механизма финансовой ответственности за нарушение качества услуг для каждого субъекта, осуществляющего перевозку.

3. Использование различных информационных систем, при помощи которых осуществляется более оперативное и качественное выполнение заказа, т.е. планирование, управление и контроль за всеми этапами

транспортировки. Современные информационные системы также позволяют отслеживать географическое положение груза и его состояние.

4. Взаимозависимость всех элементов транспортной системы в организационно-технологическом аспекте, а также единая форма функционирования и координации этих элементов. Так как элементами транспортной цепи выступают представители разнообразных видов транспорта, для их качественной работы необходима их кооперация.

Для того чтобы организовать бесперебойную и быструю работу системы, осуществляющей мультимодальные перевозки, нужна хорошо развитая транспортная инфраструктура, главным элементом которой является система терминалов. В настоящее время количество терминалов, как государственных, так и частных, увеличивается. Например, в Западной Европе существует Европейская система терминалов, включающая в себя интерконтейнерную сеть и объединяющая различные виды транспорта нескольких стран.

В 1979 г. в рамках ЕЭК ООН была создана Рабочая группа экспертов, деятельность которых связана с решением экономических, технических, административных и правовых вопросов, возникающих в процессе осуществления мультимодальных перевозок. В настоящее время существует несколько направлений такой деятельности:

- изучение национальной транспортной политики в области смешанных перевозок;
- разработка международных правовых документов;
- исследование тенденций спроса грузоотправителей на смешанные перевозки;
- решение вопросов по изменению габарита и весовой массы грузовых единиц и о последствиях организации смешанных перевозок;
- создание единой европейской сети важнейших линий международных смешанных перевозок с соответствующей инфраструктурой.

На сегодняшний момент в Западной Европе существует два мультимодальных транспортных коридора: западная магистраль, включающая пути сообщения Франции, Испании и Португалии, и восточная, в которую входят пути сообщения Германии, Австрии, Швейцарии. Восточная магистраль обеспечивает более 80% перевозок грузов в Европе.

Контрольные вопросы

1. Что такое смешанное сообщение?
2. Как понимать транспортировку грузов в прямых смешанных сообщениях?
3. Что такое интермодальная и мультимодальная перевозки?
4. Каковы принципиальные положения интермодальной перевозки?
5. Назовите основные направления деятельности Рабочей группы экспертов в области мультимодальных перевозок.

Тема 11. КОНТЕЙНЕРНЫЕ ПЕРЕВОЗКИ

11.1. Транспортно-экспедиционное обслуживание контейнерных грузов

Требования современной экономики в повышении скорости доставки грузов с гарантированным уровнем качества достижимы только при использовании современных бесперегрузочных технологий, основой которых является контейнерная система перевозок. Контейнерная система представляет собой комплекс технических, технологических и организационных решений, обладающих определенной независимостью от вида используемого в доставке транспорта. Основой контейнерной системы является унифицированный типоразмерный ряд большегрузных контейнеров, в которых товар без перегрузки может следовать от изготовителя до потребителя. Доставка товара от продавца к покупателю с участием нескольких видов транспорта в международном сообщении по варианту «от двери до двери» в настоящее время немыслима без использования контейнеров.

Преимущество контейнерных технологий заключается в ускорении доставки грузов, обеспечении их сохранности, экономии за счет использования облегченной тары или только потребительской упаковки.

В целях обеспечения управляемости всего процесса доставки грузов по схеме «от двери до двери» грузовые операции по завозу-вывозу контейнеров должны выполняться с полным ТЭО, которое включает в себя:

- оформление плановой, коммерческой и перевозочной документации;
- прием груза в контейнерах с выдачей установленного документа на складах грузоотправителя и передача прибывшего груза и документов грузополучателю;
- завоз-вывоз груженых и порожних контейнеров;
- сопровождение груза;
- производство расчетов за все операции.

Деятельность экспедиционных организаций объективно способствует вовлечению в контейнеризацию мелкопартионных грузов, а также грузов, ранее считавшихся неконтейнеропригодными.

11.2. Нормативные условия использования контейнеров

Согласно *Международной конвенции по безопасным контейнерам*, которая была открыта для подписания 31 декабря 1973 г., а вступила в силу 6 сентября 1977 г., грузовой контейнер рассматривается как единица транспортного оборудования многократного применения.

В соответствии с определением Конвенции *контейнер* – это транспортное оборудование:

- имеющее постоянный характер и достаточно прочное для многократного использования;

- специально сконструированное для облегчения перевозки грузов одним или несколькими видами транспорта без промежуточной перегрузки находящегося в нем груза и с учетом необходимости удобного его крепления на ТС и обработки, для чего снабжено угловыми фитингами;

- площадь которого, заключенная между четырьмя внешними нижними углами, составляет не более 14 м² или не менее 7 м² при наличии верхних угловых фитингов.

Согласно условиям Конвенции контейнеры могут изготавливаться из любого материала и считаются безопасными, если они выдержали без проявления достаточной деформации или неисправностей, которые могут повлечь за собой невозможность использования, все испытания:

- по подъему контейнера;
- на штабелирование;
- сосредоточенную нагрузку;
- поперечную жесткость конструкции;
- продольную нагрузку.

Установлены жесткие технические нормы и требования, которым должен отвечать испытываемый контейнер.

Среди правовых актов, регулирующих коммерческо-организационные вопросы осуществления международных контейнерных перевозок, необходимо выделить *Таможенную конвенцию, касающуюся контейнеров* 1972 г., цель которой – унификация и упрощение требований, процедур и правил пересечения контейнерами границ различных государств. В Таможенной конвенции изложены:

- условия и процедура ввоза груженых и порожних контейнеров на территорию стран;

- порядок временного использования контейнеров;

- порядок допущения контейнеров к перевозкам под таможенными пломбами;

- требования к маркировке контейнеров.

Согласно Таможенной конвенции *контейнер* – транспортное оборудование полностью или частично закрытое, вместимостью не менее 1 м³, отвечающее определенным требованиям к его конструкции и предназначенное для перевозки грузов. Принадлежностью контейнера может быть холодильная установка (рефрижератор).

11.3. Типы используемых контейнеров

Все контейнеры по своему назначению подразделяют на *универсальные*, предназначенные для перевозки штучных грузов широкой номенклатуры и крупных грузовых единиц, и *специализированные*, предназначенные для перевозки конкретных групп однородных грузов (скоропортящиеся, сыпучие, требующие особых температурных режимов, жидкие).

Независимо от назначения и конструктивных особенностей все контейнеры стандартизированы по массе брутто и габаритным размерам. В основе всей мировой системы контейнерных перевозок лежат контейнеры международного стандарта, разработанного Международной организацией по стандартизации на модульной основе. Модуль представляет собой квадратное сечение размером 2438 × 2438 мм; эта постоянная величина (8 × 8 фут) называется *контейнерным модулем ISO*. Длина контейнеров является кратной основному модулю 1528 мм (с учетом установленных зазоров по длине 76,2 мм между рядом стоящими контейнерами).

В практике работы транспортно-экспедиционных организаций наиболее часто используют следующие типы контейнеров.

Двадцатифутовый контейнер 1С (в транспортной документации встречаются обозначения 20'DC – dry container; 20'DV – dry van; 20'GP – general purpose) используется для перевозки штучных товаров широкой номенклатуры, в основном при автомобильных и железнодорожных перевозках. При ширине и высоте контейнера 2 438 мм его длина составляет 6 058 мм. Контейнеры повышенной высоты (2 591 мм) имеют обозначение 1СС. В свою очередь, двадцатифутовые контейнеры подразделяют на стандартные и тяжелые (НТ – heavy tested). Грузоподъемность стандартных максимум 22 т, грузоподъемность тяжелых 28т.

Стандартный сорокафутовый контейнер 1А (40'DC, 40'DV, 40'GP) используется для перевозки штучных товаров широкой номенклатуры в основном при морских перевозках. Кроме стандартных сорокафутовых контейнеров (ширина и высота 2 438 мм, длина 12 192 мм) используются высокие сорокафутовые контейнеры (40'HC – high cube) высотой 2 591 мм – 1АА или 2 896 мм – 1ААА. Кроме универсальных в перевозках широко используют *специализированные контейнеры*, которые учитывают специфику отдельных видов груза и позволяют существенно расширить спектр услуг, предлагаемых перевозчиком.

Двадцатифутовый рефрижераторный контейнер (20'RC – reefer container) и *сорокафутовый рефрижераторный контейнер* (40'RC) используют

ся для перевозок грузов, требующих специальных температурных режимов хранения, и имеют стандартные массово-габаритные характеристики. Кроме стандартных используют также высокие сорокафутовые рефрижераторные контейнеры (40'HRC – high reefer container).

Двадцатифутовый *контейнер с открытым верхом* (20'OT – open top) и сорокафутовый контейнер с открытым верхом (40'OT) используют для перевозки навалочных грузов, нестандартных и негабаритных грузов, поскольку они позволяют производить вертикальную загрузку или разгрузку, а в некоторых случаях перевозить грузы, превышающие по высоте контейнер, за счет тента.

Двадцатифутовый *флэт-рэк* (20'FR – flat rack) и сорокафутовый флэт-рэк (40'FR) обладают высокой грузоподъемностью (28 т – 20'FR и 40 т – 40'FR) и специфической конструкцией и позволяют перевозить негабаритные и тяжеловесные грузы. В сложенном состоянии контейнер занимает мало места, что немаловажно при хранении и выполнении терминальных операций.

Двадцатифутовый *контейнер-цистерна* (20'TC – tank container) используют для перевозки наливных, в том числе опасных, грузов.

11.4. Особенности агентского обслуживания контейнерных перевозок

Контейнерные перевозки являются самым универсальным и распространенным способом доставки тарно-штучных грузов, обеспечивающим их быструю доставку и сохранность.

Особое место в общей системе контейнерных перевозок занимает система контейнерных перевозок через терминалы, которая включает в себя следующие операции:

- подвоз (развоз) контейнеров на терминалы;
- переработка контейнеров на терминалах;
- магистральные перевозки между терминалами.

В связи с этим основная цель агентского обслуживания – обеспечение быстрой и качественной обработки массового потока контейнеров на терминалах и передвижение их от склада грузоотправителя к складу грузополучателя. Основными обязанностями агента в контейнерной системе являются следующие:

- обеспечить грузоотправителей порожними контейнерами в соответствии с объемом грузов, предъявляемых к перевозке каждым отдельным грузоотправителем;
- обеспечить своевременную сдачу контейнеров, находящихся в аренде, после их освобождения;

- поддерживать постоянный запас контейнеров на складе (терминале), где формируются грузовые партии;
- обеспечить прием-сдачу каждой единицы оборудования от ТС (судно, железнодорожный терминал и т.п.) к многочисленным третьим лицам;
- обеспечить мелкий текущий ремонт транспортного оборудования силами собственных специалистов;
- поддерживать удовлетворительное техническое состояние парка оборудования (оборудование должно быть всегда пригодным для безопасного использования различных грузов);
- в случае необходимости устанавливать виновников поломок оборудования.

11.5. Особенности экспедиционного обслуживания при перевозке грузов в контейнерах

Перевозка грузов в контейнерах требует дополнительных операций, связанных с тем, что контейнеры, находящиеся в собственности владельцев других стран, ввозятся в страну назначения в грузе или порожнем состоянии в соответствии с процедурой временного ввоза. Временный ввоз предполагает последующий вывоз с освобождением от уплаты таможенных пошлин и сборов за сам контейнер и неприменение импортных запретов и ограничений.

Таможенная конвенция предусматривает, что перевозка груза в контейнере на территории другой страны должна осуществляться по разумно прямому маршруту и доставляться, насколько это возможно, ближе к месту, где он должен загружаться экспортным грузом или вывозиться порожним. Перед вывозом контейнер можно использовать во внутренних перевозках только один раз; это накладывает на собственника контейнера (экспедитора) обязанности по возврату порожнего (груженого) контейнера. Таможенной конвенцией предусмотрены следующие положения:

- владелец или организация по эксплуатации контейнеров должны быть представлены в стране, в которую контейнеры ввозятся в соответствии с процедурой временного ввоза;
- таможенным органам указанной страны ввоза по требованию предоставляется подробная информация о движении каждого контейнера, ввезенного в соответствии с процедурой временного ввоза;
- в случае невыполнения условий временного ввоза уплачиваются ввозные пошлины и сборы.

Основными обязанностями экспедитора при организации доставки груза в контейнерах являются следующие:

- экспедитор должен контролировать процесс укладки груза в контейнер, для того чтобы обеспечить сохранность груза и контейнера. При загрузке контейнера экспедитор должен учитывать следующие основные правила загрузки контейнера грузом:

- распределять вес груза равномерно по всему полу контейнера; размещать тяжелые предметы на дно контейнера, а легкие сверху (рекомендуется, чтобы масса каждого ГМ не превышала 300 кг);

- обеспечивать расположение центра тяжести груза как можно ближе к центру контейнера; если этого достичь невозможно, информировать об этом перевозчика;

- экспедитор должен обеспечить грузовладельцу возможность контроля движения контейнера и получение информации о его текущем местонахождении;

- при приеме экспедитором контейнера он обязан произвести визуальный осмотр контейнера в отношении его пригодности к перевозке и проверить наличие:

- таблички о допущении контейнера к эксплуатации по условиям безопасности;

- таблички о допущении контейнера для перевозок грузов под таможенными печатями и пломбами.

Отсутствие таких табличек может послужить основанием для недопущения контейнера в страну импорта или наложения штрафа на перевозчика;

- при передаче контейнера перевозчику для дальнейшей отправки в пункт назначения экспедитор должен передать ему вместе с контейнером упаковочный лист и Свидетельство (сертификат) об укладке и креплении груза в контейнере.

11.6. ТЭО контейнерных грузов при завозе импортных грузов

Транспортно-экспедиционное обслуживание грузов в контейнерах при завозе импортных грузов рассмотрим на примере их ввоза в Россию через морские порты. В общем случае ТЭО контейнерных грузов включает в себя следующие виды услуг:

- выделение порожнего контейнера в порту отправления;
- подача порожнего контейнера в пункт грузоотправления;
- доставка контейнера, загруженного грузоотправителем, до порта отправления;

- выполнение экспортных формальностей в стране отправления и транзитных странах;

- морская перевозка груза до российского порта назначения;

- организация грузовых операций в российском порту (операции по внутрипортовому экспедированию);
- выполнение импортных таможенных формальностей;
- доставка грузов из порта до склада грузополучателя;
- возврат порожнего контейнера.

Как правило, экспедитор может взять на себя выполнение всех этих услуг или только их части в зависимости от договора с клиентом. Чаще всего экспортные таможенные формальности выполняет сам грузоотправитель (или его экспедитор в порту отправления).

При организации доставки импортного груза в контейнерах транспортно-экспедиционные операции выполняются в следующей последовательности.

1. Коммерческая работа экспедиционной компании с клиентом по доставке импортного груза начинается с получения письменного или устного запроса на котировку ставки на перевозку и обработку груза. Запрос включает в себя:

- наименование груза;
- особые свойства груза (опасный, рефрижераторный, скоропортящийся и др.);
- тип необходимого контейнера под загрузку груза;
- наименование пункта отправления и пункта назначения;
- возможность перегрузки груза в процессе доставки;
- предполагаемый объем каждой партии груза;
- желательное транзитное время и т.д.

2. На основании информации, полученной из заявки клиента, экспедитор запрашивает ставки морского фрахта у морских перевозчиков (ответ на запрос, как правило, поступает в течение нескольких дней). Кроме ставки морского фрахта при выборе морского перевозчика необходимо уделять внимание следующим факторам:

- наличие порожнего оборудования (контейнеров) в порту отправления;
- срок действия ставки (ставка фрахта имеет ограниченный срок);
- условия кредитования фрахта (экспедитор может согласовать с судоходной линией отсрочку оплаты фрахта в случае, если клиент требует отсрочки платежа);
- частоту отходов судна в порту отправления;
- предоставление дополнительных услуг.

3. В соответствии с условиями доставки экспедитор выбирает одну из транспортно-технологических схем перевозки груза из порта назначения до склада грузополучателя.

Отправка контейнеров *автомобильным транспортом* позволяет осуществить доставку груза из порта назначения до склада грузополучателя в максимально короткое время (скорость доставки грузов около 500–700 км/сут). Перевозка автомобильным транспортом по

сравнению с железнодорожным транспортом целесообразна на расстояние до 1500 км.

Для перевозки импортных грузов под таможенным контролем автотранспортные организации получают лицензии таможенного перевозчика, что является обеспечением доставки груза, причем таможенный перевозчик берет на себя ответственность за доставку груза перед таможенными органами. При этом ставки на перевозку обычным и таможенным перевозчиком до одного и того же пункта могут отличаться в 2–2,5 раза.

11.7. ТЭО контейнерных грузов при доставке экспортных грузов

Для максимального использования полезного объема используемых контейнеров, получив информацию о габаритных размерах ГМ, подлежащих перевозке и их массы, необходимо подготовить схему размещения груза в контейнерах.

На основании информации о том, какие грузы и где будут загружаться в контейнеры, необходимо дать заявку агенту судоходной линии на выделение порожних контейнеров. Во всех случаях вывоза порожних контейнеров с территории порта агент вправе потребовать предоставление гарантийного письма на возврат контейнеров к оговоренному сроку или даже внесения залога за контейнеры.

При планировании загрузки грузов в контейнеры перевозчика на территории порта соответствующие заявки на выделение порожних контейнеров заблаговременно передаются в экспортный отдел судоходной линии, а в заявках на завоз экспортного груза в порт делается запись о необходимости загрузки груза в контейнеры судоходной линии.

Дату и время загрузки груза экспедитор получает от начальника склада (терминала), на который прибывает груз. Именно склад является организатором и исполнителем работ, связанных с загрузкой груза.

В необходимых случаях процесс загрузки контролируется независимыми сюрвейерами.

Сюрвейер заблаговременно подает заявку на участие в этой операции с подтверждением экспедитора оплаты работы сюрвейера по составлению соответствующих актов.

При загрузке грузов в контейнеры на складах грузоотправителей, куда порожние контейнеры доставляются автомобильным транспортом, в договорах с перевозчиками должна быть предусмотрена их ответственность за повреждение контейнеров, а также их утрату или возврат с нарушением сроков нахождения контейнеров у клиента.

При оформлении автомобильных накладных на порожние контейнеры в них, кроме подробного адреса места загрузки контейнера, должен быть указан телефон и фамилия контактного лица, отвечающего

за загрузку контейнера экспортным грузом и оформление транспортных и товаросопроводительных документов. Об отгрузке порожних контейнеров из порта необходимо информировать грузоотправителя по той же схеме, что и при отправке груза в порт.

При загрузке в контейнеры грузов, для крепления которых используется специальное оборудование, необходимо предварительно обеспечить получение этого оборудования.

Возможна также ситуация, при которой ПРР с крупнотоннажными контейнерами можно осуществлять только на определенных железнодорожных станциях, удаленных от складов клиента. В этом случае порожние контейнеры должны будут доставляться клиенту автомобильным транспортом, а груженые (также автомобильным транспортом) возвращаться на железнодорожную станцию.

Операции по погрузке-разгрузке крупнотоннажных контейнеров на железнодорожных станциях, доставке порожних контейнеров на склад клиента автомобильным транспортом и груженых контейнеров со склада клиента на железнодорожную станцию, как правило, требуют привлечения в пункте отгрузки груза квалифицированного экспедитора, умеющего организовать работу с железнодорожным транспортом. Выполнение этих операций грузоотправителем может повлечь за собой как повреждение или утрату порожних контейнеров, так и хищение груза, вплоть до полной невозможности реализации всего процесса доставки груза.

Во избежание серьезных финансовых потерь экспедитора, связанных с принятием им на себя ответственности за организацию перевозки железнодорожным (или автомобильным) транспортом порожних и груженых контейнеров, контейнеры и груз должны быть застрахованы в страховых компаниях.

Контрольные вопросы

1. В чем преимущество контейнерных технологий перевозок?
2. Каковы нормативные условия использования контейнеров?
3. Назовите типы используемых контейнеров.
4. Какие особенности агентского обслуживания контейнерных перевозок?
5. Какие положения предусмотрены таможенной конвенцией при контейнерных перевозках?
6. Какова последовательность выполнения транспортно-экспедиционных операций при организации доставки импортных грузов?
7. Назовите виды ТЭО контейнерных грузов при доставке экспортных грузов.

Тема 12. ДОКУМЕНТАЛЬНОЕ ОФОРМЛЕНИЕ ДОСТАВКИ ГРУЗОВ

12.1. Сопроводительные документы по договорам перевозки грузов

В договоре перевозки груза участвуют транспортная организация, осуществляющая перевозку, и грузовладелец, сдающий груз для перевозки и оплачивающий провозную плату (ст. 785 гл. 40 ГК РФ). Как правило, грузовладелец, сдавая груз для перевозки транспортной организации, называет третьего участника транспортного процесса – получателя груза, с которым он связан обязательствами и которому груз должен быть выдан в пункте назначения.

Предметом договора перевозки является перемещение груза в пространстве. Срок перевозки не является существенным (с правовой точки зрения) условием. Сторонами договора перевозки обычно считаются:

- перевозчик (как правило, специализированная транспортная организация);
- отправитель груза (титульный владелец груза, экспедитор или иное уполномоченное владельцем лицо).

Статус получателя в договоре перевозки может быть разным:

- получатель и отправитель груза – одна сторона в договоре;
- получатель груза – третье лицо, в пользу которого заключен договор перевозки;
- получатель груза – третье лицо, на которое направлено действие договора перевозки;
- получатель груза – одна из трех сторон договора перевозки. Грузополучатель вступает в отношения с перевозчиком лишь с момента внесения его в накладную (коносамент).

Обязанности отправителя по договору перевозки следующие:

- оплатить услуги перевозчика;
- предоставить груз к перевозке в соответствующие сроки.

Обязанности перевозчика по договору перевозки следующие:

- доставить вверенный ему груз в место назначения в целости, сохранности и в обусловленный срок;
- передать груз получателю.

Обязанности получателя по договору перевозки следующие:

- принять груз, причем эта обязанность является безусловной, кроме случаев, когда качество груза вследствие порчи или повреждения изменилось настолько, что исключает возможность его полного или частичного использования (на морском транспорте подобное исключение не предусмотрено);
- обеспечить выгрузку (в отдельных случаях);
- осуществить оплату перевозчику (в отдельных случаях).

Грузоотправитель (или его экспедитор) обязан подавать заявки в управление железных дорог места отправления не менее чем за 10 сут. до начала перевозок грузов, а на перевозку грузов, направляемых на экспорт и в прямом смешанном сообщении, – не менее чем за 15 сут. до начала перевозок груза.

Аналогичный порядок установлен на внутреннем водном транспорте, отличие состоит только в сроках подачи декадной заявки – заявка подается за 5 сут. до наступления декады.

На автомобильном транспорте заявка подается в обусловленные годовым договором на перевозку грузов автомобильным транспортом сроки, но не позднее 14 ч накануне дня начала перевозок грузов в городском и пригородном сообщении и не позднее 48 ч до начала перевозок в междугородном сообщении. Конкретный перевозчик может установить свои нормы и правила относительно подачи заявки.

В соответствии с международной практикой договоры перевозки заключаются по одной из трех систем:

накладных, которая применяется практически на всех видах транспорта и содержит все сведения о грузе;

актов замера, которая практически не используется в международной практике и обычно применяется на автомобильном транспорте для оформления нетоварных грузов;

коносаментов, которая используется для оформления договора морской перевозки грузов, за исключением случаев, когда договор морской перевозки оформляется накладной.

Система международной транспортной документации по договору перевозки груза представлена на рис. 12.1.

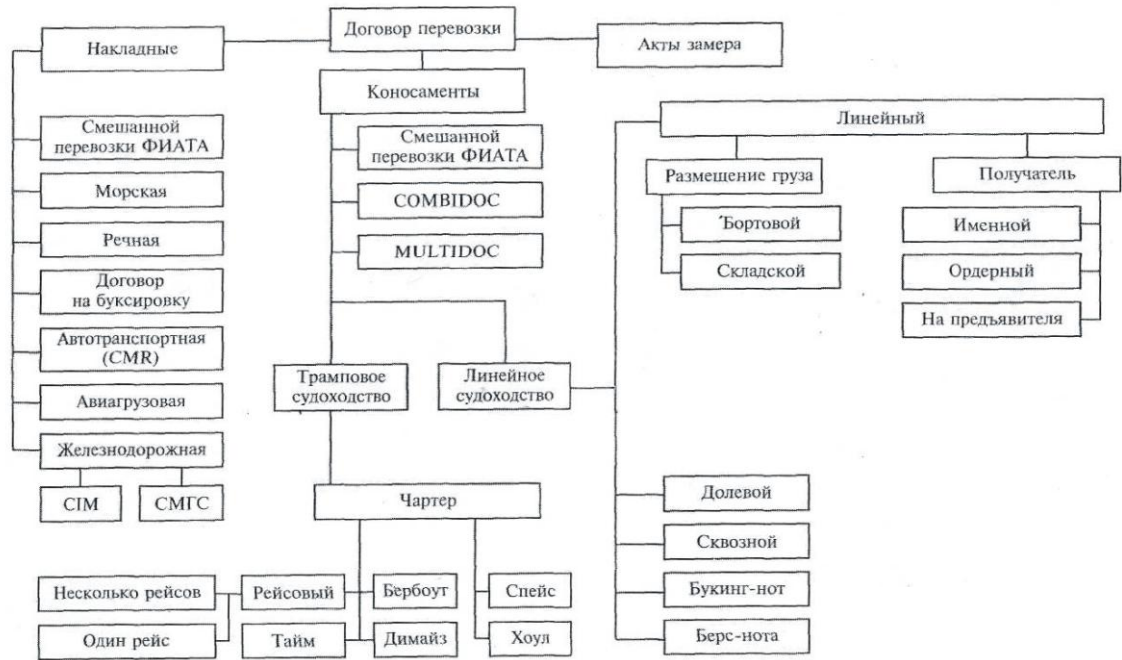


Рис. 12.1. Система транспортной документации по договору перевозки груза

12.2. Транспортная документация на автомобильном транспорте

При выполнении перевозок в России такими документами являются путевой лист и товарно-транспортная накладная (ТТН) при перевозке грузов товарного характера (имеющих стоимость).

Путевой лист является основным первичным документом внутреннего характера, определяющим совместно с ТТН показатели для учета работы АТС и водителя, начисления заработной платы водителю и расчета за перевозки.

Заполнение путевого листа производится должностными лицами автотранспортной организации:

- до выезда АТС на линию (сведения о водителе, сопровождающих лицах, АТС, времени начала и окончания работы, заказчике перевозок, планируемом пробеге АТС и движении горючего);
- на линии (сведения о работе АТС и результаты проверки контролирующими лицами);
- после возвращения в автотранспортную организацию (сведения о фактически выполненной работе водителем и АТС, движении горючего).

Товарно-транспортная накладная передается грузоотправителем перевозчику и является основным документом для списания груза грузоотправителем и приема его грузополучателем. Грузоотправитель оформляет отдельную ТТН для каждого грузополучателя не менее чем в четырех экземплярах: первый остается у грузоотправителя, второй сдается грузополучателю, третий и четвертый поступают в автотранспортную организацию. После выполнения расчетов по выполненным перевозкам третий экземпляр возвращается грузоотправителю вместе со счетом за перевозку.

Международные перевозки грузов автомобильным транспортом оформляются *товарно-транспортной накладной CMR*, которая служит доказательством условий договора и удостоверением принятия груза перевозчиком. Форма накладной разработана Международным союзом автомобильного транспорта, определившим ее обязательные и дополнительные реквизиты.

Накладная CMR представляет собой бланк, состоящий из двенадцати страниц пустых граф, отпечатанных на самокопирующейся бумаге. Первые четыре экземпляра (страницы) накладной пронумерованы и определены участникам договора перевозки: первый – грузоотправителю, второй – грузополучателю, третий – перевозчику, четвертый – для расчетов. Только первые три экземпляра комплекта накладных CMR имеют юридическую силу. Количество последующих экземпляров, не имеющих юридической силы, определяется количеством пересекаемых грузом таможенных постов и национальными таможенными процедурами.

В накладной CMR указывают следующие сведения:

- место и дата ее составления;
- наименование и адрес грузоотправителя;
- наименование и адрес перевозчика;
- место и дата приема груза к перевозке и предусмотренное место его сдачи;
 - наименование и адрес грузополучателя;
 - обозначение характера груза и способ его упаковки (в случае перевозки ОГ их обозначение);
 - количество ГМ, их маркировка и номера;
 - масса груза брутто или выраженное в других единицах измерения количество груза;
 - перечень прилагаемых к накладной документов, к которым относятся счет-фактура, отгрузочная спецификация, сертификат качества (если грузы имеют промышленное происхождение), ветеринарный сертификат (если грузы имеют животное происхождение), карантинный сертификат (если грузы имеют растительное происхождение), сертификат происхождения товара, акт загрузки;
 - связанные с перевозкой расходы (провозная плата, дополнительные расходы, таможенные пошлины и сборы), прочие издержки с момента заключения договора до сдачи груза получателю;
 - указания, требуемые для выполнения таможенных и других формальностей;
 - указания, что перевозка производится независимо от всякой оговорки с соблюдением порядка, установленного условиями договора перевозки (если накладная не содержит такого указания, перевозчик отвечает за все расходы и убытки, которые могут быть причинены грузовладельцу вследствие такого упущения).

Перевозчик, который не выполнил указания или выполнил их, не потребовав представления ему первого экземпляра накладной CMR, несет ответственность перед грузовладельцем за нанесенный таким образом ущерб. По прибытии на место назначения грузополучатель делает отметку о принятии груза в третьем экземпляре накладной CMR и одновременно имеет право требовать передачи ему второго экземпляра. С выдачей груза получателю в пункте назначения обязательство перевозчика считается выполненным.

12.3. Документация при международных смешанных и комбинированных перевозках

Особенностью перевозок грузов в смешанном сообщении является то, что перевозки осуществляются по единому перевозочному докумен-

ту, составленному на весь путь следования, хотя в таких перевозках участвуют несколько видов транспорта. Правовые отношения, участниками которых являются транспортные организации других видов транспорта, участвующие в перевозке в качестве контрагентов, возникают на основании единого договора перевозки, который заключает грузоотправитель с транспортной или экспедиционной организацией, принимающей груз к перевозке.

Впервые вопрос создания унифицированных норм при международных перевозках грузов в смешанном сообщении рассматривался на Стокгольмской конференции Международной торговой палаты в 1927 г. В Конвенции ООН о международной смешанной перевозке грузов, подписанной в 1980 г., определены понятия договора и оператора смешанной перевозки, содержание документа смешанной перевозки, порядок его выдачи, оговорки и его доказательная сила.

12.3.1. Документ смешанной перевозки

Документ смешанной перевозки – товарораспорядительный документ, который является распиской в получении груза и подтверждает наличие договора смешанной перевозки. В соответствии с Конвенцией ООН о международных смешанных перевозках документ смешанной перевозки должен содержать следующие данные:

- общий характер груза, маркировочные знаки, масса груза, брутто и его количество, тип упаковки;
- внешнее состояние груза;
- наименование и основное место деятельности оператора смешанной перевозки;
- наименование грузоотправителя или грузополучателя (если он назван грузоотправителем);
- место и дата принятия оператором груза в свое ведение;
- место и дата доставки груза;
- указание, что документ является оборотным или необоротным;
- место и дата выдачи документа смешанной перевозки;
- количество оригиналов документа смешанной перевозки;
- провозные платежи, подлежащие уплате грузополучателем, и провозные платежи каждого вида транспорта;
- указание валют, в которых производится уплата провозных плат;
- маршрут перевозки, используемые виды транспорта и места перегрузки груза;
- условия перевозки;

• условия страхования и любые другие данные, о которых стороны могут договориться и включить в документ, если они не противоречат законам страны, в которой он выдается.

Основная работа по разработке документов, применяемых в смешанной перевозке, ведется ФИАТА и БИМКО. Ими разработаны следующие документы:

• *коносамент смешанной (мультимодальной) перевозки ФИАТА* (Negotiable FIATA Multimodal Transport Bill of Lading – FBL), который предназначен для использования экспедиторами, выступающими в роли оператора смешанной перевозки. Экспедитор, который выдает коносамент ФИАТА, является ответственным и за товары, и за их доставку грузополучателю, т.е. за выполнение перевозки. Таким образом, экспедитор берет на себя ответственность за всех перевозчиков и третьих лиц, привлеченных им для исполнения своих обязательств по договору. Разрешение на применение коносамента ФИАТА выдается секретариатом ФИАТА;

• *необоротная накладная смешанной перевозки (FIATA Way Bill – FWB)* – документ, разработанный ФИАТА и предназначенный для использования экспедиторами в качестве удостоверения заключения договора смешанной перевозки;

• *COMBIDOC* – документ, разработанный БИМКО; как правило, используется оператором смешанной перевозки, эксплуатирующим морские суда (Vessel Operator Multimodal Transport Operator – VO MTO);

• *MULTIDOC* – документ, разработанный Конференцией ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), чтобы способствовать внедрению в практику Конвенции ООН о международных смешанных перевозках грузов. Документ включает в себя положения об ответственности, содержащиеся в Конвенции.

По своему содержанию документы COMBIDOC и FBL примерно идентичны, однако последний в большей степени отражает интересы грузоотправителей. Ордерный и оборотный характер этих документов, одобрение Международной торговой палатой, принятие банками в качестве расчетных документов, признанный авторитет разработавших их организаций позволяют применять оба этих документа в широких масштабах в качестве договоров перевозки грузов по варианту «от двери до двери».

Коносаменты перевозок грузов в смешанном сообщении предусматривают в своих условиях возможность их использования и при перевозке одним видом транспорта.

Кроме вышеперечисленных документов при осуществлении смешанных перевозок в международном сообщении используют документы, одобренные национальными ассоциациями экспедиторов для использования входящими в них экспедиционными организациями.

Экспедиторское поручение ФИАТА (FIATA Forwarding Instructions – FFI) – документ, предназначенный для того, чтобы зафиксировать инструкции, полученные экспедитором от своего клиента. Экспедиторское поручение содержит условие продажи товара, условие страхового договора, инструкции по обращению с грузом, сведения о грузе, подлежащем доставке, страну происхождения товара, условия документарного аккредитива. Экспедиторское поручение разработано ФИАТА в соответствии с правилами стандартизации документов на международной основе.

Экспедиторская расписка о приеме груза (Forwarders Certificate of Receipt – FIATA FCR) является официальным подтверждением приема строго определенных товаров экспедитором, который несет ответственность за перевозку и доставку груза получателю. Экспедиторская расписка не является оборотным документом и выдается грузоотправителю экспедитором сразу после принятия груза последним. В основном экспедиторскую расписку применяют при продаже товаров на условиях EXW. В этом случае она служит доказательством выполнения продавцом своих обязательств перед покупателем о поставке последнему товаров путем представления ему экспедиторской расписки. Экспедиторская расписка признана Международной торговой палатой в качестве платежного документа, поэтому при аккредитивной форме расчетов продавец, предъявив в банк выданную ему экспедитором экспедиторскую расписку, может получить причитающиеся ему платежи за проданные товары. Разрешение на использование экспедиторской расписки выдается секретариатом ФИАТА.

Транспортный сертификат экспедитора ФИАТА (Forwarders Certificate of Transport – FIATA FCT) – оборотный документ, удостоверяющий принятие под ответственность экспедитора определенной партии груза с обязательством ее отправки. Сертификат выписывается экспедитором и может быть выдан грузоотправителю немедленно после принятия экспедитором груза под свою ответственность для отправки. Транспортный сертификат экспедитора также признан Международной торговой палатой в качестве платежного документа, что позволяет грузоотправителю получить в своем банке платежи за проданный товар против предоставления транспортного сертификата экспедитора. Разрешение на использование транспортного сертификата экспедитора выдается секретариатом ФИАТА.

12.4. Товаросопроводительная документация

Помимо перевозочных документов в систему документации, используемую при международных транспортных операциях, входят товаросопроводительные документы и документы, призванные упростить процедуры международной перевозки грузов. Унификацией таких доку-

ментов занимается Международная торговая палата и Комитет по упрощению процедур международной торговли (SITRO).

При перевозках грузов используется следующая основная товаросопроводительная документация.

Счет-фактура (invoice) – коммерческий счет за поставляемые товары, который составляется во всех случаях при отправке груза. Основное назначение этого документа – указать сумму платежа, причитающегося за товар. Кроме того, счет-фактура может быть использована в качестве накладной на товар. По требованию таможенных органов счет-фактура выписывается на бланках установленной формы и служит одновременно сертификатом о происхождении товара. В счете-фактуре содержатся следующие сведения:

- имена и адреса сторон, участвующих в сделке;
- информация о договоре (номер и дата заключения), на основании которого происходит переход права собственности на товар;
- описание груза с указанием кодов товаров;
- количество ГМ;
- масса груза брутто и нетто;
- цена единицы груза и общая цена;
- условия поставки в соответствии с «Инкотермс».

В счет-фактуру обычно включаются также некоторые указания о способе доставки груза.

Консульские счета-фактуры (consular invoice) – копии счета-фактуры на языке страны транзита или назначения, которые обычно требуются для экспортных грузов. Потребность в таких документах возникает вследствие языковых трудностей. Каждая страна может потребовать адекватные копии счетов-фактур на своем языке. Страна-импортер требует, чтобы счета-фактуры были санкционированы в ее консульских отделах страны-экспортера.

Упаковочный лист (packing list) – один из основных товаросопроводительных документов, который содержит перечень всех видов и сортов товаров, находящихся в каждом товарном месте. Упаковочный лист обычно помещается в специально приспособленный карман на упаковке. Упаковочный лист содержит следующие данные:

- количество каждого сорта товара (шт. в упаковке);
- номер упаковки (места).

Упаковочный лист необходим в случаях, когда в одной упаковке содержатся разные по ассортименту товары, и используется в качестве дополнения к счету-фактуре, когда отправляется большое количество наименований товаров или когда количество, масса или содержимое каждого индивидуального места различны.

Отгрузочная спецификация (shipping specification) – коммерческий документ, который содержит перечень всех видов и сортов то-

варов, входящих в данную партию, с указанием для каждого ГМ количества и рода товара. Спецификация обычно дополняет счет на поставку товаров разных сортов и наименований и является одним из основных товаросопроводительных документов, поскольку по этому документу проверяется комплектность и качество поставленного товара.

Грузовой манифест (manifest of cargo) – документ, в котором перечисляются все товары, перевозимые на каком-либо ТС или транспортной единице. Грузовой манифест содержит следующие данные о товаре:

- номера транспортных документов;
- наименование грузоотправителя и грузополучателя;
- маркировка, количество, масса и вид ГМ;
- описание и количество товаров.

Бордеро (bordero) – документ, аналогичный грузовому манифесту, используется при автомобильных перевозках и содержит перечень грузов, перевозимых автопоездом, со ссылкой на прилагаемые копии накладной СМР.

Сертификат происхождения товара (certificate of origin) – документ, требуемый в случае, когда между странами заключено соглашение о льготных пошлинах. Страной происхождения товара считается страна, где товары были полностью произведены или подвергнуты глубокой переработке. Как правило, этот документ выдается торговой палатой страны или уполномоченными ею органами (в России это Торгово-промышленная палата РФ).

Сертификат о качестве товара (certificate of quality) выдается на каждую партию товара, отгружаемого по одному перевозочному документу. Как правило, этот документ требуется только для продовольственных товаров, косметической продукции и т.п.

В сертификате о качестве товара обычно указывают:

- организацию, выдавшую сертификат;
- номер сертификата;
- дату выдачи сертификата;
- наименование товара;
- поставщика товара;
- получателя товара;
- характеристику товара и его сорт;
- количество единиц товара и ГМ;
- дату изготовления товара;
- соответствие товара определенному стандарту.

Кроме вышеперечисленных используют еще фитосанитарный фумигационный, гигиенический, ветеринарный сертификат и сертификат на опасные грузы.

12.5. Организация документооборота при различных грузах

Для примера рассмотрим две технологии документооборота при выполнении торгово-транспортной операции доставки груза.

На рис. 12.2 представлена схема документооборота при выполнении торгово-транспортной операции доставки груза из порта отправления в порт назначения.

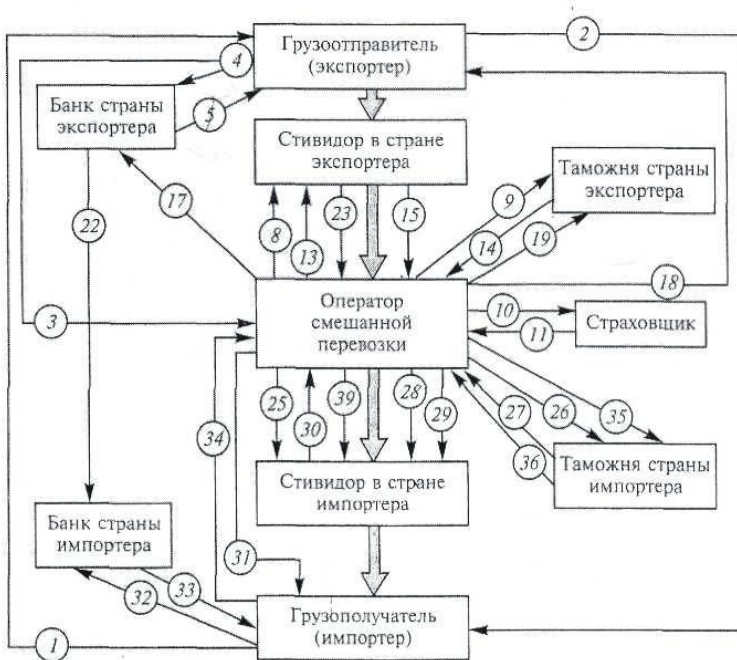


Рис. 12.2. Схема документооборота при линейной морской перевозке между портами: ← — движение груза

На рис. 12.3 представлена схема документооборота при выполнении торгово-транспортной операции доставки груза «от двери до двери».

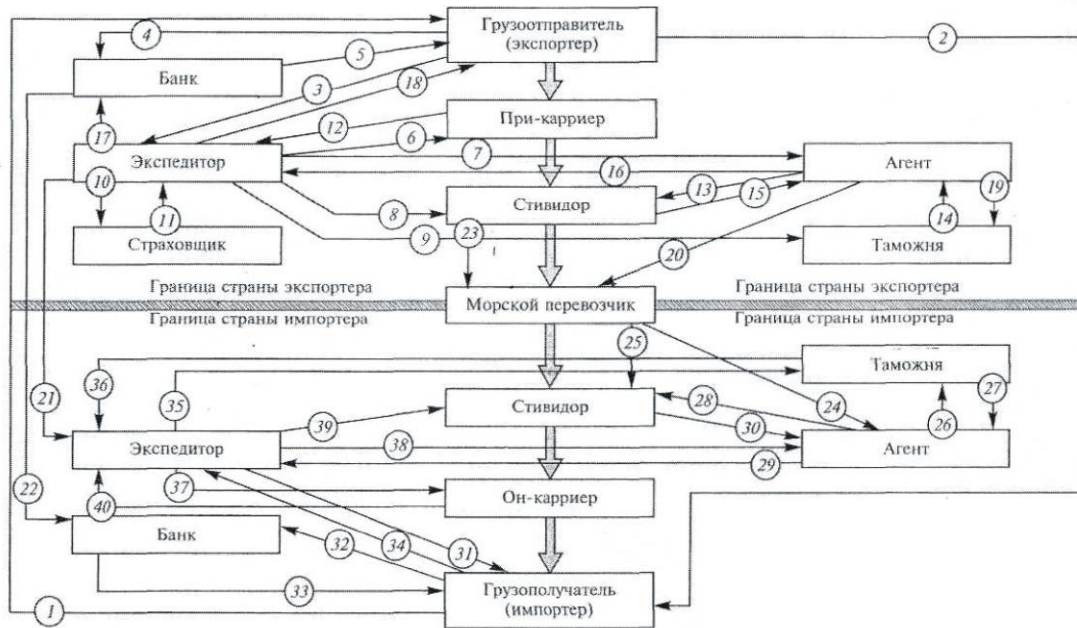


Рис. 12.3. Схема документооборота при интермодальной перевозке от грузоотправителя до грузополучателя («от двери до двери»): ← – движение груза

Контрольные вопросы

1. Что является предметом договора перевозки грузов?
2. По каким системам, в соответствии с международной практикой, заключаются договоры перевозки?
3. Какие документы являются основными при выполнении перевозок в России?
4. Какие сведения указываются в накладной CMR при международных перевозках грузов автомобилями?
5. Какая документация требуется при международных смешанных перевозках?
6. Какие документы, применяемые в смешанных перевозках, разработаны ФИАТА и БИМКО?
7. Назовите товаросопроводительную документацию, используемую при перевозках грузов?
8. Каково основное назначение счета-фактуры и какие сведения содержатся в ней?
9. Что такое упаковочный лист и какие данные он содержит?
10. Каковы технология документооборота при выполнении торгово-транспортной операции доставки груза?

Тема 13. РЫНОЧНЫЕ МЕХАНИЗМЫ ТРАНСПОРТНО-ЭКСПЕДИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

13.1. Роль и место транспортно-экспедиционной деятельности в рыночной экономике

В области ТЭО доставки грузов помимо технических, технологических, организационных и правовых аспектов особое место занимают вопросы экономических взаимоотношений между участниками процесса доставки, исследование среды и факторов, определяющих количественные и качественные экономические показатели деятельности как отдельных субъектов ТЭД, так и всего процесса доставки грузов.

13.1.1. Экономическая сущность ТЭД

Сущность транспортно-экспедиционной деятельности в сфере товарообмена (темы 1–3) заключается в предоставлении посреднических услуг. Рыночный посредник – отдельный предприниматель или организация, доводящие товары и услуги от производителя до потребителя. В отличие от торговых посредников, оптовых баз и т.п., являющихся субъектами рынка товаров, транспортно-экспедиционные организации осуществляют связь между продавцом и покупателем в организации и обеспечении доставки товара от первого ко второму и предьявляют себя на рынке транспортных услуг. При этом экспедитор не только координирует взаимодействие различных перевозчиков, терминалов, транспортных узлов, станций и других участников процесса передвижения товаров, но и сам часто выполняет определенные функции: от оформления документов и консалтинга до самостоятельной перевозки на собственном или арендуемом ПС.

Очевидна тесная взаимосвязь между рынком товаров и рынком ТЭУ. При развитии рынка товаров и, как следствие, увеличении спро-

са на обслуживание и посредническую деятельность интенсивнее развивается и рынок услуг.

Несмотря на то что посредники получают прибыль (гонорар) за свои услуги, они способны осуществлять более эффективно, экономично и рационально следующие услуги:

- распределение и доставка товаров (по сравнению с производителями);
- закупка и поставка материальных ресурсов и товарных запасов (по сравнению с потребителями).

Кроме того, посредники являются инструментами создания *типов полезности продукта* – способности товара или услуги удовлетворять человеческие и (или) производственные потребности. Известно, что в целях стимулирования процесса обмена продавцы товаров и услуг увеличивают их привлекательность для потребителя, добавляя им четыре типа полезности:

- полезность формы, создаваемая изменением свойств продукта для лучшего удовлетворения потребностей;
- полезность места, создаваемая предложением продукта в лучшем для потребителя месте;
- полезность времени, создаваемая своевременным предложением;
- полезность приобретения – удовлетворение покупателя после реального приобретения продукта.

Транспортно-экспедиционная деятельность непосредственно участвует в создании второго и третьего типов полезности.

13.1.2. Маркетинговая среда ТЭД

Продукция транспортно-экспедиционной деятельности выступает на рынках как объект купли-продажи и подвержена воздействию всех факторов, влияющих на развитие экономики в целом. Теория стратегического менеджмента позволяет достаточно четко разделить всю совокупность факторов, влияющих на организацию в условиях рынка на три группы, как это показано на рис. 13.1.

В условиях рыночной экономики любая организация рассматривается как открытая система с учетом влияния внешней среды. Выделяют два типа внешних факторов: косвенного воздействия (общее окружение) и прямого воздействия (ближайшее окружение).

Общее окружение включает в себя экономические, политические, технологические, социально-культурные и международные факторы.

Экономическое окружение характеризуется уровнем развития и состоянием экономики, влияющих на стоимость ресурсов и спрос на товары и услуги. Например, в условиях спада экономики организации

уменьшают запасы, сокращают количество работников и существенно ограничивают производство. Как результат, снижение спроса на ТЭУ, необходимость, в частности, принятия решения о снижении тарифов, объемах и комплексности обслуживания и т.п.

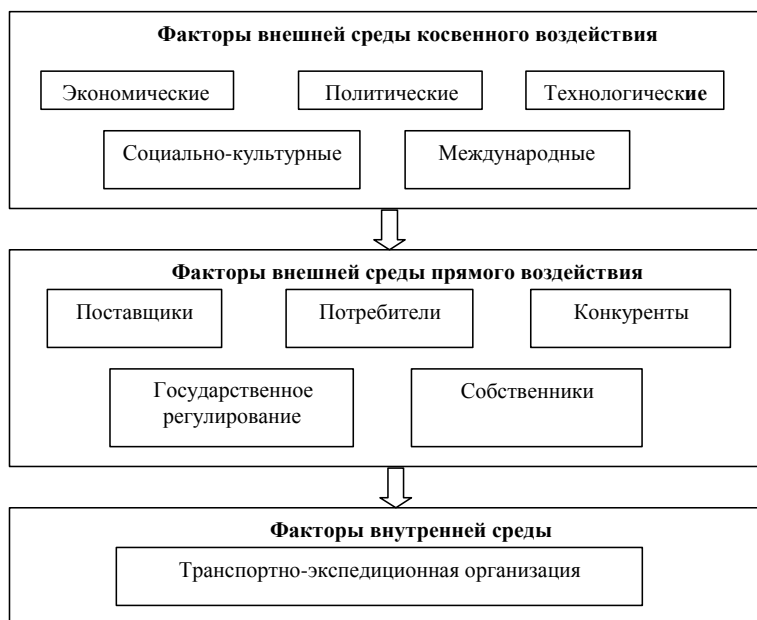


Рис. 13.1. Система факторов, воздействующих на транспортно-экспедиционную организацию

К факторам экономического окружения относятся также экономические методы воздействия на деятельность организаций. В сфере ТЭУ это меры государственного регулирования, которые включают в себя налоговую политику в отношении транспортных и экспедиционных организаций, таможенное регулирование ввоза ТС, пограничные сборы, регулирование системы ценообразования на услуги естественных монополий на транспорте, систему лицензирования перевозочной, экспедиторской и иной транспортной деятельности на различных видах транспорта. Система лицензирования, в частности, оказывает здесь двойное влияние: является составляющей затрат на определенные виды услуг, в том числе перевозок, и служит сдерживающим фактором для выхода на рынок услуг новых перевозчиков и экспедиторов.

Политическое окружение определяет способы и цели управления экономикой страны.

Технологическое окружение отражает уровень научно-технического развития и является одновременно фактором внутренней среды организации. Ориентация организации на использование современных методов и технологий, в том числе в сфере менеджмента, например использование логистического подхода к управлению движением материальных потоков, является объективной необходимостью в современных экономических условиях.

Социально-культурное окружение влияет на трудовые отношения, требования к уровню заработной платы сотрудников, условиям труда и т.п.

Международное окружение оказывает влияние в первую очередь на организации, действующие на международном рынке. Однако многие из этих организаций, в свою очередь, могут оказывать косвенное или прямое воздействие на ситуацию на внутреннем рынке.

Ближайшее окружение составляют поставщики, законы и государственные органы, собственники, потребители и конкуренты. Практически все факторы этой группы формируют маркетинговую среду организации, непосредственно влияют на ее деятельность и испытывают на себе ее прямое воздействие. Такое влияние можно рассчитать и оценить.

Маркетинговая среда транспортно-экспедиционных организаций – это совокупность организаций и других субъектов экономики, действующих за пределами транспортной или экспедиционной организации и влияющих на ее деятельность.

Поставщиков транспортно-экспедиционной организации можно подразделить на следующие группы:

- поставщики ПС, материалов, энергии, оборудования и т.п., в том числе поставщики сервисных услуг;
- поставщики капитала и финансовых услуг;
- поставщики трудовых ресурсов.

При взаимодействии с *поставщиками производственных материальных и других ресурсов* проявляется зависимость организации от цен, сроков, ритмичности, качества приобретаемой продукции и т.д. Следует отметить, что при ТЭО поставщик (транспортных, складских, погрузо-разгрузочных и других услуг) может одновременно являться и потребителем услуг организации, выполняющей для него, например, букировку груза.

При взаимодействии с *поставщиками финансовых услуг* проявляется зависимость от объемов, условий займов и взаиморасчетов, форм расчетов, страховых услуг и т.п., предлагаемых на финансовых рынках. Финансовый рынок – рынок, где в роли товаров выступают

деньги, обслуживающие производство, – один из важнейших элементов рыночной экономики. Собственники денежных средств выступают на финансовом рынке как продавцы (поставщики капитала), а испытывающие нехватку денежных средств организации – как покупатели (потребители капитала).

В зависимости от того, каким образом осуществляется передача денежных средств от поставщиков денег к их потребителям, финансовый рынок можно разделить на рынок банковских ссуд (банковского кредита) и рынок ценных бумаг.

В качестве поставщиков капитала и финансов для транспортно-экспедиционной организации выделяют банки, страховые компании, прочие финансовые и нефинансовые компании, программы государственных учреждений по предоставлению займов, акционеры и частные лица. В табл. 13.1 отражены конкретные источники краткосрочного финансирования и дана их сравнительная характеристика.

Таблица 13.1

Краткосрочные инструменты финансирования

Тип финансирования	Источник получения	Характеристика
1	2	3
Стихийные источники		
Кредитные возможности экономики	Поставщики	Кредит предоставляется на открытый счет от 1 до 120 дней. Самый крупный источник краткосрочного финансирования
Собственные накопления	Собственные средства	Используется разрыв в выплате заработной платы и уплате налогов
Необеспеченные банковские ресурсы		
Простой вексель	Коммерческий банк	Используется для покрытия недостатка фондов на очень короткое время (до 1 нед)
Договоренность	Коммерческий банк	Используется для покрытия сезонных расходов, особенно в сельском хозяйстве
Возобновляемый кредит	Коммерческий банк	Гарантирует получение кредитов на весь срок соглашения, часто на срок более 1 года

1	2	3
Коммерческие бумаги		
Ломбардный кредит	Другие организации, банки, страховые компании, пенсионные фонды и т.д.	Доступен практически всем организациям. Могут размещаться прямо или через дилеров
Гарантированные ресурсы		
Кредит	Коммерческие банки и финансовые компании	Чаще всего используется для получения большого займа
Факторинг	Специальные и коммерческие банки	Используется для получения наличности, по которой не наступил срок возврата кредита
Трастинг	Траст – банки	Закладываются крупные партии товаров, промышленное оборудование и т.д.

Условия взаиморасчетов между покупателем и продавцом определяются при заключении договора купли-продажи и оказывают влияние на эффективность сделки для обеих сторон, поскольку от выбранной формы расчета зависят временные параметры процесса получения денег за поставленный товар.

Существуют различные формы расчета; в частности, при экспортно-импортных операциях используют открытый счет, инкассо, аккредитив и 100%-ный аванс. Очевидно, что для экспортера товара наименее выгодной является первая из перечисленных форм расчета, наиболее предпочтительна – последняя, обеспечивающая большую скорость процесса получения денег.

Инкассовая и аккредитивная формы, характеристика расчетов по которым представлены в табл. 13.2, обеспечивают удовлетворение интересов и экспортера, и импортера, поскольку экспортер получает выручку, а импортер осуществляет платеж только после отгрузки товара.

Воздействие поставщиков трудовых ресурсов на деятельность транспортно-экспедиционной организации проявляется, прежде всего, в требованиях к уровню заработной платы, возможностях отбора и квалификации кадров. Современная ситуация на транспорте характеризуется определенным дефицитом квалифицированных кадров, несмотря на свойственную рыночному хозяйству безработицу.

Таблица 13.2

Характеристика расчетов по инкассо и аккредитиву

Параметр	Инкассо	Аккредитив
Сущность	Поручение экспортера банку получить от импортера платеж против товарных документов с последующим перечислением сумм платежа экспортеру	Передача обязательства оплатить товар банку, открывшему аккредитив
Регламентирующий документ	Унифицированные правила по инкассо (приняты МТП в 1978 г.)	Единые обычаи и практики применения документарных аккредитивов (введены МТП в 1994 г.)
Преимущества	Простота, гарантия оплаты товара до его фактического перехода к импортеру (в пути следования)	Защита экспортера от риска неплатежа, несвоевременного выкупа импортером товарных документов
Недостатки	Наличие временного интервала между отгрузкой товара, передачей документов в банк и оплатой	Имобилизация средств импортера на аккредитиве, замедление их оборачиваемости, более высокое вознаграждение банку
Риски	Риски экспортера: валютный, неплатежа, неплатежеспособности импортера, несоблюдения условий договора	Практически отсутствуют
Использование	Преимущественно при импорте товара	Без ограничений

Для выявления видов перевозок и услуг, которые конкретная организация может эффективно осуществлять на рынке, необходимо выполнить мероприятия транспортно-экспедиционного маркетинга, представленные в табл. 13.3.

**Мероприятия маркетинга в сфере
транспортно-экспедиционного обслуживания**

Мероприятие	Содержание	Результат
Сегментирование транспортного рынка	Разбивка всей обслуживаемой клиентуры на определенные однородные группы в зависимости от видов перевозимых грузов или оказываемых услуг. Например: транспортные узлы; организации стройиндустрии; организации аграрного комплекса; оптовые торговые базы; терминалы и т.п.	Конкретные мероприятия (комплекс маркетинга) для улучшения обслуживания клиентуры и повышения своей конкурентоспособности
Выбор целевых сегментов транспортного рынка	Определение клиентов (группы клиентов), для которых организация должна уделять больше внимания при разработке комплекса маркетинга; обслуживание приведет к убыточности или другим негативным последствиям	Приоритетность обслуживания клиентуры
Выбор приоритетных видов перевозок грузов, операций и услуг	Определение перевозок и грузов, по которым организация имеет наибольший коммерческий успех (перспективные для нее виды деятельности). Необходима разработка детального комплекса транспортного маркетинга	Номенклатура услуг

Сегментирование транспортного рынка рекомендуется осуществлять по следующим направлениям:

- расстояния перевозок грузов с выделением перевозок в городском (пригородном), междугородном и международном сообщениях;
- номенклатура перевозимых грузов или специализация услуг;
- сезонность перевозок;
- периодичность обслуживания клиента (в течение недели, месяца, года) или разовое оказание услуг;
- требования к сохранности груза;
- требования к срочности доставки и точному выполнению графика перевозок.

После определения номенклатуры своих услуг организация выбирает способ освоения рынка:

- **дифференцированный маркетинг** – выполнение организацией различных перевозок и услуг в зависимости от потребностей клиентуры, например осуществление доставки различных грузов на разные расстояния и т.п.;

- **концентрированный маркетинг** – специализация перевозок или услуг, выполняемых организацией, например перевозка только строительных грузов, тогда организация должна иметь парк специализированных ТС и охватывать этим видом перевозок определенную, иногда весьма значительную долю транспортного рынка, или выполнение только букировки груза и т.п.

Каждая стратегия освоения рынка выбирается с учетом качественных и количественных характеристик ресурсов эксплуатационной организации, применяемой технологии осуществления перевозок и услуг, степени однородности рынка и маркетинговых стратегий конкурентов. Наиболее наглядно выбор стратегии проявляется в процессе формирования сбытовой сети.

Следует учитывать, что во всех отраслях экономики растет не только конкуренция за рынки сбыта, но и усиливается борьба за сырьевые рынки, трудовые ресурсы, капитал, право использования научно-технических нововведений.

Кроме перечисленных факторов на деятельность организации могут воздействовать средства массовой информации, научно-исследовательские организации, рекламные агентства, общественные организации и объединения.

13.1.3. Транспортная составляющая цены товара

Как любой вид деятельности, оказание ТЭУ связано с определенными расходами, которые учитываются в цене товара в виде удельных расходов и определяются на этапе заключения договора купли-продажи при определении условий поставки. Транспортирование – одна из стадий распределения, затраты на осуществление которой занимают самую значительную часть от общей суммы издержек физического распределения. Уровень издержек, помимо транспортной инфраструктуры, будет определяться балансом требований заказчика транспортирования и возможностями выполнения этих требований исполнителем услуг. Факторы, влияющие на величину издержек, следующие:

- характер и количество груза;
- готовность груза к отправке;
- повреждаемость груза;
- ценность товара;

- транспортабельность груза;
- уровень конкуренции;
- используемые транспортные средства;
- накладные расходы;
- стоимость страховки;
- наличие обратной загрузки;
- географические условия.

Примерная структура издержек физического распределения приведена в табл. 13.4.

Таблица 13.4

Структура издержек физического распределения

Затраты	Доля в общих затратах, %
Транспортирование	46
Складирование	26
Обработка заказов	3
Административные расходы	4
Упаковывание	1
Получение и отгрузка товаров	6
Поддержание запасов	10
Прочее	4

Все стадии, кроме транспортирования, выполняются производителем: прогнозирование, обработка заказа, управление запасами, хранение на складе и обслуживание запасов.

Общие затраты на обслуживание товародвижения складываются из элементов, отражающих издержки на осуществление каждой транспортно-экспедиционной операции. Состав элементов и их доля в общих затратах на товародвижение (в условиях стран с развитой рыночной экономикой) представлены в табл. 13.5.

Таблица 13.5

Структура затрат на обслуживание товародвижения

Затраты	Доля в общих затратах, %
1	2
Расходы на транспортирование	59

1	2
Расходы на хранение	12
Административные расходы	4
Прочие расходы	25

Величина транспортной составляющей зависит от следующих основных факторов:

- общеэкономические факторы (выражаются в инфляции, конъюнктуре рынка товаров и рынка услуг, степени внедрения инноваций, нестабильности цен на энергоресурсы и т.п.);

- географические регионы товарообмена. Чем больше расстояние между покупателем и продавцом, тем, как правило, длиннее маршрут доставки, сложнее транспортно-технологическая схема доставки и шире комплекс выполняемых транспортно-экспедиционных операций, а значит, дороже доставка товара;

- транспортные тарифы (зависят от множества факторов, в том числе от уровня развития экономики региона, и оказывают не посредственное воздействие на величину транспортной составляющей);

- тарифы на ТЭУ (как правило, тесно коррелируют с транспортными тарифами);

- качество транспортной услуги (определяет такие важные показатели доставки, как скорость, регулярность, сохранность, надежность и т.п.).

Определения *ценовых факторов*, влияющих на величину транспортной составляющей, раскрыты в табл. 13.6.

Таблица 13.6

Ценовые факторы транспортной составляющей

Фактор	Определение
1	2
Избранная единица измерения цены	Количественные характеристики предъявляемой к доставке партии груза: количество ГМ, масса, объем, состав грузовой единицы и т.п.
Базис цены	Стоимость оговоренного комплекса операций ТЭО (с учетом или без учета перевозки)
Валюта цены товара	Соотношение валюты ставок транспортно-экспедиционной операции, перевозки и цены товара для учета возможных изменений валют и создания резерва

1	2
Способ фиксации цены	Используемая в расчетах ставка цены: твердая, с последующей фиксацией в процессе исполнения договора, подвижная цена, скользящая цена
Уровень цен	Заявленные или расчетные цены, принимаемые за основу при расчетах величины транспортной составляющей

Для покупателя одним из определяющих величину транспортной составляющей факторов в цене товара является выбранное при заключении договора базисное условие поставки, которое определяет обязанности и ответственность между продавцом и покупателем товара и состав расходов по доставке товара, которые понесет каждый участник сделки. В цену товара (в транспортную составляющую цены товара) включаются все расходы по доставке, которые несет продавец. На рис. 13.2 представлена схема формирования затрат по нескольким основным базисным условиям поставки.



Рис. 13.2. Формирование транспортной составляющей цены товара

При базисном условии поставки EXW – франко-завод все затраты, связанные с доставкой товара, несет покупатель, и в состав транспортной составляющей могут входить только расходы по подготовке товара к отгрузке, среди которых можно выделить затраты:

- на подготовку товара к транспортированию, проверку его качества и количества; упаковку;
- транспортную маркировку;
- формирование пакета и укладку его на поддон и (или) в контейнер;

– оплату погрузки товара на ТС перевозчика страны поставщика. При базисном условии поставки группы «F» в цену товара включаются расходы, связанные с движением груза в стране продавца к месту погрузки и погрузкой на магистральный вид транспорта для выполнения основной перевозки: оплата перевозки до магистрального вида транспорта; расходы, связанные с временным хранением груза; оплата расходов по погрузке товара на ТС магистрального вида транспорта.

Стоимость основной перевозки, расходы на страхование груза в пути и фрахт учитываются в цене товара при базисных условиях поставки группы «С».

Наибольшая величина транспортной составляющей, учитывающей все расходы по доставке товара покупателю, в том числе оплату таможенных пошлин, налогов и сборов при переходе таможенной границы, формируется при базисном условии доставки DDP – доставлено с оплатой пошлины.

13.2. Конкуренция на рынке ТЭД

Конкуренция производителей товаров и услуг за рынки сбыта с целью получения высоких финансовых результатов (доходов, прибыли) является основой рыночных отношений в любой отрасли экономики, в том числе в сфере ТЭД. Являясь наиболее положительной стороной рыночной экономики, конкуренция устраняет монополизм, создает стимулы для снижения тарифов и повышения качества ТЭД, особенно в условиях ограниченного спроса на этом рынке. В современных условиях преобладающим элементом рынка является рынок клиента (грузоотправителя и грузополучателя), который диктует производителю ТЭУ условия транспортного обслуживания.

13.2.1. Конкуренция в сфере ТЭД

Конкуренция – состязательность хозяйствующих субъектов, когда их самостоятельные действия эффективно ограничивают возможности каждого из них воздействовать на общие условия обращения товаров на данном рынке и стимулируют производство тех товаров, которые тре-

буются потребителю (Закон Российской Федерации «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» от 22.03.1991 № 948 (в ред. Федерального закона от 09.10.2002 № 122-ФЗ)). К хозяйствующим субъектам в сфере ТЭО относятся транспортные, транспортно-экспедиционные и другие организации различных форм собственности (государственной, частной, кооперативной, акционерной и др.), осуществляющие перевозки и (или) оказывающие услуги.

Конкуренция выступает не только как рычаг развития рынка, но и как инструмент управления его функционированием (государственного регулирования). Например, возникновение ситуации, при которой одна организация будет занимать доминирующее положение, дающее ей возможность оказывать решающее влияние на конкуренцию, затруднять доступ на рынок другим транспортным организациям и т.п., ограничивается Законом Российской Федерации «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках». В соответствии с этим Законом положение транспортно-экспедиционной организации является доминирующим, если ее доля в объеме соответствующих услуг или видах перевозок превышает 35 %.

Наличие свободы производителя товаров и услуг, множества производителей однородной стандартизированной продукции не гарантируют возникновения и развития конкуренции – необходимо движение сил, способных изменить рыночную ситуацию.

Согласно теории конкуренции М. Портера в каждой отрасли действуют пять движущих сил конкуренции: конкуренция в отрасли, потенциальные конкуренты, товары (услуги), поставщики и потребители (табл. 13.7).

Таблица 13.7

Характеристика движущих сил конкуренции в отрасли

Движущая сила	Направление действия
1	2
Новые конкуренты	Рост производственных мощностей отрасли; падение цен или повышение издержек; снижение среднеотраслевой нормы прибыли; снижение качества товаров и услуг
Товары (услуги) – заменители	Увеличение количества конкурентов в отрасли; уравнивание сил конкурентов; замедление роста отрасли; увеличение уровня постоянных издержек; рост цен; повышение качества; расширение ассортимента товаров и услуг; снижение уровня спроса и объема продаж

1	2
Покупатели	Увеличение затрат на качество; снижение среднеотраслевой нормы прибыли; рост цен; отток потребителей
Поставщики	Рост цен; снижение качества товаров и услуг; падение спроса; сокращение масштабов производства; снижение среднеотраслевой нормы прибыли
Борьба производителей	Повышение качества товаров и услуг; интенсификация инноваций; снижение цен; отток инвестиций; падение объемов производства и продаж

13.2.2. Характеристика рынка ТЭД

Одним из основных факторов, определяющих выбор способов конкуренции,

- являются условия конкурентной среды, в которой работает организация. В зависимости
- от структуры рынка условия конкурентной среды принято разделять на следующие типы:
 - совершенная конкуренция – чистая конкуренция;
 - несовершенная конкуренция:
 - монополистическая конкуренция; ограниченная конкуренция (олигополия); монополия.

13.2.3. Виды конкуренции на рынке транспортно-экспедиционных услуг

Состояние конкретной организации в сложившейся конкурентной среде определяется множеством факторов и конкурентных отношений, сочетание которых формирует определенные виды конкуренции. В качестве классификационных признаков видов конкуренции выступают:

- уровень структуризации мировой экономики или масштабы развития конкуренции;
- степень использования цены;
- принципы соблюдения законности;
- способ удовлетворения потребностей.

Подробно изучением конъюнктуры рынка, действий его участников, методов конкурентной борьбы и т.п. занимается маркетинг.

Для рынка ТЭУ России характерны следующие сферы конкуренции.

Конкуренция в различных секторах рынка. Секторы рынка ТЭУ по видам грузов следующие:

- доставка строительных грузов;
- доставка торговых грузов;
- доставка сельскохозяйственных грузов и т.п.

Конкуренция между транспортно-экспедиционными организациями различных форм собственности. Также выделяют конкуренцию между организациями различной ведомственной подчиненности.

Из-за наличия большого количества транспортных организаций, в некоторых случаях расположенных на одной и той же территории, наиболее сильной является конкуренция внутри автомобильного транспорта.

Конкуренция между транспортно-экспедиционными организациями, обслуживающими различные виды транспорта. Конкуренция проявляется по отдельным направлениям перевозок, в частности:

– на дальневосточном направлении: между железнодорожным и морским сообщениями;

– на северо-европейском и скандинавском направлениях: между железнодорожным и автомобильным транспортом в прямых, а с участием морского и внутреннего водного транспорта также и в смешанных сообщениях.

Определяющим объективным фактором сферы конкуренции и конкурентоспособности транспортных организаций являются технико-экономические особенности отдельных видов транспорта при выполнении услуг. Каждый вид транспорта имеет свою эффективную сферу деятельности, в которой он является наиболее конкурентоспособным по сравнению с другими видами транспорта.

Например, железнодорожный транспорт как перевозчик является сравнительно более конкурентоспособным при перевозках массовых и тяжелых грузов на большие расстояния.

При перевозке широкой номенклатуры грузов на различные расстояния, а также при необходимости быстрой доставки грузов более конкурентоспособен автомобильный перевозчик.

13.2.4. Конкурентоспособность транспортно-экспедиционной организации

Понятие конкурентоспособности. Конкурентоспособность организации и конкурентоспособность услуги (товара) – разные понятия. *Конкурентоспособность услуги* – ее свойство выступать на рынке наравне с присутствующими там аналогичными услугами, отражающее соответствие услуги техническим параметрам (потребительские свойства), нормативным параметрам (существующим стандартам и нормам) и экономическим параметрам (цена и стоимость эксплуатации). *Конкурентоспособ-*

ность организации – способность осуществлять производство товаров и услуг, которые по своей стоимости (тарифу) и сочетанию других характеристик (качество обслуживания и т.п.) будут более привлекательны для клиентуры, чем товары и услуги, предлагаемые конкурентом. Сравнение понятий показывает, что две организации, предлагающие на рынке равноконкурентные по указанным показателям услуги, сами могут различаться по уровню конкурентоспособности.

13.2.5. Стратегическое планирование конкурентоспособности

В процессе стратегического планирования разрабатывают стратегии организации по всем направлениям ее деятельности. В отношении поддержания достигнутого уровня конкурентоспособности и его повышения каждая транспортно-экспедиционная организация разрабатывает стратегию освоения рынка ТЭУ, что означает определение способов роста организации. С этой целью рассматриваются следующие возможности:

- *интенсификационный рост* – рост на основе выявленных в ходе анализа внутренних резервов экспедитора по росту объемов перевозок и услуг, производительности труда, повышению качества транспортного обслуживания;

- *интеграционный рост* – рост на основе объединения конкретной транспортно-экспедиционной организации с другими организациями, занимающимися аналогичными видами деятельности;

- *диверсификационный рост* – рост на основе расширения сферы деятельности, освоения новых технологий перевозок и услуг (при отсутствии внутренних резервов в части традиционного обслуживания).

Реализация стратегии диверсификационного роста может осуществляться по трем направлениям: разработка и реализация новых видов перевозок и услуг; разработка и осуществление привлекающей клиента деятельности, не связанной с транспортным обслуживанием (клуб, бассейн и т.п.); развитие коммерческой деятельности, не имеющей отношения к транспортному обслуживанию.

Повышение конкурентоспособности возможно только на основе обоснованной стратегии развития транспортно-экспедиционной организации, эффективной системы ценообразования, разработки системы планирования.

Контрольные вопросы

1. В чем экономическая сущность ТЭО?
2. На какие группы делит всю совокупность факторов, влияющих на организацию в условиях рынка, теория стратегического менеджмента?
3. Какие факторы включает в себя общее окружение?

4. Что включает в себя ближайшее окружение?
5. Маркетинговая среда транспортно-экспедиционных организаций?
6. На какие группы делятся поставщики транспортно-экспедиционных организаций?
7. Какие характеристики расчетов по инкассо аккредитиву?
8. Что такое дифференцированный и концентрированный маркетинг?
9. Какие факторы влияют на величину издержек?
10. От каких факторов зависит величина транспортной составляющей?
11. Как формируются затраты по основным базисным условиям поставки?
12. Конкуренция в сфере ТЭО?
13. Какие движущие силы конкуренции в каждой отрасли?
14. Типы конкурентной среды на рынке ТЭО?
15. Какие классификационные признаки определенных видов конкуренции?
16. Какие сферы конкуренции характерны для рынка ТЭУ России?
17. Что такое конкурентоспособность организации и конкурентоспособность услуги (товара)?

Тема 14. ФОРМИРОВАНИЕ ДОХОДОВ ТРАНСПОРТНО-ЭКСПЕДИЦИОННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

14.1. Ценообразование в системе транспортно-экспедиционной деятельности

Центральными вопросами, непосредственно связанными с уровнем конкурентоспособности любой организации в рыночных условиях, являются формирование и своевременная корректировка тарифов (цен). По сравнению с другими способами конкурентной борьбы ценой можно легко оперировать – ее можно быстро повышать или снижать. Тем не менее в определении цены необходимо поступать планомерно, поскольку ее быстрые изменения могут вызвать неожиданные последствия. Установление цены (тарифа) – важная задача для любой организации, связанная с определенным риском или потери клиентов и уменьшения доходов из-за слишком высокой цены, или недополучения прибыли как следствия установления необоснованно заниженного тарифа. В то же время, как уже отмечалось, повышение или снижение уровня тарифов на ТЭУ существенно влияет на отпускную цену поставляемых товаров и, следовательно, на рыночное положение потребителя услуг (грузоотправителей и грузополучателей).

14.1.1. Значение цены

Особая роль цены в обеспечении конкурентоспособности организации определяется следующими основными факторами:

- в отличие от большинства методов, применяемых по стимулированию спроса, использование методов регулирования цены не требует дополнительных денежных расходов, как это имеет место при проведении рекламных мероприятий, хотя и в этом случае целесообразно информирование потенциальных клиентов;

- потребители легче находят для себя привлекательность услуг, выраженную в цене, чем, например, на основе рекламы;

- даже в случаях, когда другие методы стимулирования (организация персональных продаж, целевая реклама и т.п.) являются основными, цена может быть использована как эффективное средство их поддержки.

Общими функциями цен в рыночной экономике являются:

- учетная функция – учет затрат общественного труда на производство услуг в денежном выражении;

- стимулирующая функция – поощрение и сдерживание динамики производства и потребления услуг;

- распределительная функция – содействие распределению и перераспределению национального дохода;

- балансовая функция – определение пропорциональности между спросом и предложением, потреблением и производством;

- функция приближения (и регулирования) – отражение рациональности размещения производства вблизи мест потребления, регулирование перелива капитала из одной сферы деятельности в другую.

Разнообразие видов товаров и услуг, форм и методов их производства и продажи, требований клиентуры вызвало усложнение и расширение видов цены. В табл. 14.1 рассмотрены основные виды цены, присутствующие на рынке ТЭУ. Кроме выделенных в табл. 14.1, используются разновидности цены, характеризующие этику и принципы ведения бизнеса.

Таблица 14.1

Виды цены на транспортные услуги

Вид цены	Определение
1	2
Базисная	Фиксированная на определенный момент времени ставка стоимости за единицу выполненных услуг: повременная: за час или сутки работы; сдельная: за перевезенную тонну груза, грузооборот; комбинированная (производительная): за километр пробега, час простоя
Мировая	Денежное выражение интернациональной стоимости услуги или стоимости национальной услуги на мировом рынке
Местная (расчетная)	Цена, учитывающая особенности реализации услуг на местном рынке (дифференциация внутриотраслевая и по географическому признаку)

1	2
Монопольная	Цена в отдельных сегментах рынка (например, эксклюзивные перевозки: особо ценный груз, негабаритные и тяжеловесные грузы и т.п.)
Фиксированная	Цена, устанавливаемая государством или под его контролем на социально значимые виды услуг
Договорная	Цена, устанавливаемая по соглашению сторон при оформлении и выполнении договора
Прейскурантная	Цена, зафиксированная на определенный момент времени в специальных справочниках или прайс-листах
Сезонная	Цена для сглаживания неравномерности спроса в течение определенного времени (год, квартал, месяц), может определяться корректировкой базовой цены с использованием системы скидок
Скользкая	Цена услуги, устанавливаемая на период времени, в течение которого ее себестоимость может изменяться
Розничная (разовая)	Цена разового договора
Групповая (фактурная)	Цена комплекса ТЭУ

14.1.2. Факторы, влияющие на решение о цене

Решение о цене принимается под влиянием достаточно большого количества чрезвычайно разнообразных внутренних и внешних факторов, которые можно условно разделить на две группы:

- *общеэкономические факторы*: налоговая и административная политика, общая конъюнктура финансового рынка, общие конкурентные условия российского экспорта на мировых товарных и транспортных рынках, нормативно-правовые акты, регулирующие состав и величину затрат организаций, общий уровень инфляции;

- *отраслевые факторы*: объемы и структура услуг, резервы снижения себестоимости услуг, номенклатура расходов и распределение затрат по видам работ и услуг, форма собственности и структура управления в отрасли.

Применительно к теории ценообразования из перечисленных факторов можно выделить факторы, непосредственно влияющие на решение о цене:

- маркетинговые цели;
- уровень спроса на услуги;
- величина издержек;
- степень государственного регулирования;
- характер конкуренции.

Среди указанных факторов величина издержек и маркетинговые цели организации являются приблизительными границами для установления цены на услуги.

Ценообразование – это процесс, который осуществляется в соответствии с определенной ценовой политикой организации. Ценовая политика является частью коммерческой политики, которая также связана со многими факторами. В частности, на ценообразование влияет жизненный цикл продукта. На разных стадиях жизненного цикла используют различные ценовые стратегии.

Процесс определения тарифов на перевозки и услуги в условиях конкуренции включает в себя следующие основные этапы:

1. Постановка задачи определения тарифов (установление маркетинговой цели).
2. Определение спроса на перевозки и услуги.
3. Определение издержек.
4. Анализ применяемых перевозчиками и экспедиторами тарифов (как в одной цепочке поставок товаров, так и конкурентов).
5. Выбор типа тарифа и метода его определения.
6. Определение окончательного тарифа.

Маркетинговые цели. На этапе определения маркетинговой цели перевозчик или экспедитор должны ответить на вопрос, каких целей они хотят достичь с помощью данного тарифа на конкретную перевозку или услугу, например, добиться максимума прибыли или привлечь дополнительных клиентов, завоевать лидерство на транспортном рынке, обеспечить «выживаемость» своей организации и т. п.

Наиболее распространенными целями организации при реализации своих товаров и услуг выступают следующие:

- получение в полном объеме запланированной прибыли, что является главным для большинства компаний. Для оценки степени ее достижения и назначения соответствующих цен используют показатель *прибыли на инвестиции* – прибыль в виде процентной доли от объема инвестированного капитала (например, компания General Motors с 1920-х гг. планирует 20% прибыли на инвестиции в год);

- увеличение объемов реализации;
- завоевание большей доли рынка;

- получение высокой прибыли от реализации конкретной услуги;
- усиление своей конкурентоспособности, что определяется конкурентной средой: для устранения или ослабления конкурентов назначаются чрезвычайно низкие цены на услуги, затем при установлении контроля над рынком цены могут быть подняты в целях увеличения прибыли;
- создание благоприятного имиджа услуги. Уровень цены в этом случае зависит от конечной цели создания имиджа:
 - повышенная цена – свидетельство о престижности услуги, использовании для ее производства современных технологий и т.п.;
 - пониженная цена – выполнение социальных или этических задач;
 - дифференцированная цена – обе перечисленные цели;
- выполнение социальных, этических, экологических и прочих задач.

Нередко организация выбирает одновременно несколько маркетинговых целей.

Каждая технология перевозок грузов и услуг имеет вполне определенный *жизненный цикл*, состоящий из четырех основных этапов. С течением времени в зависимости от того, на какой стадии жизненного цикла находится услуга, цели организации при установлении цены меняются (табл. 14.2).

Таблица 14.2

Изменение цены при прохождении стадий жизненного цикла услуги

Стадия жизненного цикла	Вид, изменение цены	Маркетинговые цели
1	2	3
Внедрение услуги – политика высокой цены в краткосрочном периоде (skimming pricing)	Высокая скользящая цена (ее постепенно снижают при усилении конкуренции и утрате новизны услуги)	Быстрое покрытие расходов
Политика цены проникновения (penetration pricing)	Цена проникновения	Увеличение объемов реализации и получения связанного с этим эффекта масштаба – снижение издержек на единицу продукции. Дополнительные преимущества организации перед конкурентами

1	2	3
Зрелость	Снижение цены	Привлечение дополнительных клиентов
	Относительное повышение цены	Максимизация выручки от реализации услуги
Спад	Низкая цена	Завершение реализации услуги и получения прибыли

На первом этапе введения новой услуги (например, доставка грузов в контейнерах) требуются относительно большие затраты на технические и организационные мероприятия, связанные с ее внедрением, объемы реализации возрастают медленно, прибыль почти отсутствует или ее размер незначителен.

На втором этапе объемы реализации услуг возрастают интенсивно, относительные затраты снижаются, прибыль возрастает.

На третьем этапе объемы реализации услуг и прибыли стабилизируются или, возможно, несколько снижаются.

Четвертый этап жизненного цикла характеризуется снижением объемов перевозок и прибыли, что означает необходимость пересмотра технологии и поиска новых путей освоения рынка.

Условия установления *высокой цены в краткосрочном периоде* следующие:

- цель организации – получение максимальной прибыли в краткосрочном периоде;
- значительные барьеры входа на рынок;
- ассоциация цена – качество;
- короткий жизненный цикл новой услуги (юбилейные перевозки и т.п.).

Достоинства политики высокой краткосрочной цены выражаются в максимизации прибыли в коротком периоде, быстрой окупаемости начальных инвестиций, возможности дальнейшего снижения цены, меньших финансовых ресурсов для более низких производственных мощностей, высоком качестве и престиже новой услуги.

Условия установления *цены проникновения* следующие:

- рост объемов продаж;
- расширение рыночной доли;
- положительный эффект масштаба;
- эффект обучения;

- эффект использования производственных мощностей, специализации производства, стандартизации услуг, использования менее дорогостоящего сырья.

Эффект обучения образуется за счет повышения производительности труда, навыков работы, стабильности и четкости выполнения производственных операций. Сочетание положительного эффекта масштаба и эффекта обучения обеспечивает эффект лидерства в издержках.

Спрос на услуги. Максимальный уровень цен определяется спросом на ТЭУ (тема 13). Соотношение между ценой и спросом не всегда однозначно. Существуют товары и услуги, спрос на которые не увеличивается и не падает одновременно с изменением цены. Положение на рынке, при котором изменение цены товара (услуги) на 1% вызывает изменение объема реализации менее чем на 1%, – неэластичный спрос. Положение на рынке, при котором изменение цены товара (услуги) на 1% вызывает изменение объема реализации более чем на 1%, – эластичный спрос. При эластичном спросе на перевозки и услуги увеличение тарифа оправдано в случаях, когда оно связано с повышением качества транспортного обслуживания или с естественным ростом инфляции. В других случаях перевозчику или экспедитору рекомендуется с учетом общей величины издержек на ТЭУ рассмотреть возможность снижения тарифа, что позволит получить больший объем общего дохода.

Величина издержек. Себестоимость ТЭУ во многом определяет их конкурентоспособность. Потребители покупают услуги той транспортно-экспедиционной организации, которая предложит доступные тарифы на ТЭУ, что определяет актуальность вопросов экономии затрат на всех этапах товародвижения.

Государственное регулирование. Выделяют три основные сферы государственного регулирования ценообразования:

- *фиксирование цен* – незаконный сговор двух или нескольких компаний, заключающих соглашение о ценах для ограничения конкуренции. Существуют два исключения: когда правительство само устанавливает цены или цены устанавливаются с согласия правительства;

- *ценовая дискриминация* – выборочное предоставление скидки только некоторым клиентам с целью ограничения конкуренции. Государственное регулирование, как правило, затрагивает только ценообразование на вещественные товары одинакового сорта и качества, но не услуги. В США действует закон Робинсона-Патмена о запрете ценовой дискриминации, который является ключевым в ценообразовании;

- *нечестные методы ценообразования* – ряд методов установления и рекламирования цен, которые, по мнению органов государственного регулирования, вводят потребителя в заблуждение. Законы, запрещающие нечестные методы ценообразования, действуют в Германии, Японии, Великобритании, Франции, Финляндии, Норвегии, Швеции,

Швейцарии, Новой Зеландии и других странах. Знание национальных законов и правил поможет транспортно-экспедиционной организации эффективно действовать на международном рынке. Например, в инструкциях Федеральной торговой комиссии США указываются методы, которые считаются нечестными: сравнение со старыми, давно не действующими ценами; сравнение с ценами конкурентов, которые их не устанавливали; сравнение с ценами, которые еще предполагается назначить; заключение ограничительных сделок.

Кроме того, возможны известные демпинговые цены – как тактика вытеснения конкурентов с рынка.

14.1.3. Методы ценообразования

В практике работы транспортно-экспедиционных организаций используется большое количество различных методов ценообразования на основе:

- расходов (установление цены по себестоимости);
- рыночной конкуренции;
- спроса и предложения (метод равновесия цен);
- потребительской стоимости.

Факторы, учитываемые при формировании тарифов перечисленными методами, представлены в табл. 14.3.

Таблица 14.3

Методы формирования тарифов и учитываемые факторы

Методы формирования тарифов	Учитываемые факторы
По себестоимости	Себестоимость
	Прибыль
По конкуренции на рынке	Цены конкурентов на аналогичную услугу
По соотношению спроса и предложения	Спрос на услугу
	Предложение
По потребительской стоимости	Потребительская оценка услуги

Установление тарифа по себестоимости — наиболее простой и часто употребляемый метод. К расчетной стоимости услуги прибавляется некоторая величина прибыли, которая, по мнению организации, оказывающей услуги, является для нее достаточным стимулом к эффективной

работе. Метод применим в случае, когда производитель услуг является ведущим на рынке или находится вне конкуренции.

14.2. Транспортные тарифы

Как уже отмечалось, основу транспортной составляющей в цене товара составляют тарифы за перевозку. Величина транспортного тарифа определяется составом и размерами плат и дополнительных сборов, взыскиваемых за перевозку грузов. Грузовые тарифы на всех видах транспорта подразделяют:

по видам: общие, исключительные (повышенные или пониженные), льготные, местные и специальные;

по форме построения: дифференциальные (например, за начально-конечные операции и движение), пропорциональные (повышающиеся с увеличением расстояния перевозки), аккордные (с установлением фиксированной ставки на определенные расстояния);

по родам отправок: повагонные, судовые, автомобильные, контейнерные, мелкие.

Также на всех видах транспорта действует Единая тарифно-статистическая номенклатура грузов. Наряду с общими принципами построения системы тарифов по видам транспорта имеются и существенные различия.

14.3. Доходы транспортно-экспедиционной организации

Как отмечалось, транспортно-экспедиционная деятельность связана с определенными расходами, которые увеличивают издержки обращения грузовладельцев, поскольку учитываются в стоимости доставляемых товаров. При этом если расходы участников ТЭО товародвижения, непосредственно осуществляющих операции с грузами (передвижение, хранение, сортировка и т.п.), учитываются при формировании тарифа на услуги каждой организации, то все фактические затраты экспедитора, осуществляющего организацию, координацию и другие функции управления процессом ТЭО, и необходимый процент прибыли оплачиваются клиентами организации в виде комиссионного вознаграждения (компенсации). Это вызвано тем, что состав, сложность и масштабы оказываемых экспедиционных услуг зависят от конкретных условий каждого поручения или договора экспедиции и при этом расходы, связанные с осуществлением экспедиционных услуг, значительно колеблются и не могут быть выражены в приемлемой по номенклатуре и стабильности системе тарифов.

Существуют два основных вида комиссионного вознаграждения экспедитора: плата за единицу измерения груза и согласованный процент с общей стоимости оказываемых услуг.

Как правило, все перечисленные расходы суммируются и с учетом возможного понижения за комплексность и скорость оформления, с учетом определенного уровня комиссии выставляются грузовладельцу в виде аккордной ставки.

Очевидно, что объемы по всем видам доходов транспортно-экспедиционной организации зависят от объемов реализации услуг, от их конкурентоспособности и конкурентоспособности организации в целом на рынке, от цен (комиссии) на эти услуги и факторов, формирующих эти цены.

Контрольные вопросы

1. Какие основные факторы определяют особую роль цены в обеспечении конкурентоспособности?
2. Назовите общие функции цен в рыночной экономике.
3. Какие виды цен присутствуют на рынке ТЭУ?
4. Какие две условные группы внутренних и внешних факторов влияют на решение о цене?
5. Является ли ценообразование определенной ценовой политикой организации, коммерческой политикой или жизненным циклом продукта?
6. Каковы основные этапы жизненного цикла технологии перевозки грузов и услуг?
7. Назовите основные этапы процесса определения тарифов на перевозки и услуги в условиях конкуренции.
8. Каковы наиболее распространенные маркетинговые цели организации при реализации своих товаров и услуг?
9. Перечислите условия установления высокой цены в краткосрочном периоде.
10. Перечислите условия установления цены проникновения.
11. Каковы основные сферы государственного регулирования ценообразования?
12. Каковы основные методы ценообразования в практике работы ТЭ организаций?
13. Какие показатели выступают в качестве потребительских свойств транспортной услуги?
14. Как подразделяются грузовые тарифы на всех видах транспорта?
15. Каким образом формируются тарифы на автомобильном транспорте в условиях свободного ценообразования?
16. От чего зависят все виды доходов ТЭ организаций?

Тема 15. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ТРАНСПОРТНО-ЭКСПЕДИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

15.1. Эффективность инвестиций в ТЭД

Функционирование системы ТЭД, выполнение на основе новых технологий традиционных и внедрение новых видов услуг требуют определенных вложений (инвестиций), связанных с риском. Инвестиции – вложения капитала с целью последующего его увеличения. Закон Российской Федерации «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25.02.1999 № 39-ФЗ (в ред. Федерального закона от 02.01.2000 № 22-ФЗ) определяет, что *инвестициями* являются все виды имущественных и интеллектуальных ценностей, вкладываемые в объекты предпринимательской и других видов деятельности, в результате которых образуется доход (прибыль) или достигается иной полезный эффект. К видам ценностей, выступающим в качестве инвестиций, относятся:

- денежные средства, целевые банковские вклады, паи, акции и другие ценные бумаги;
- движимое и недвижимое имущество (здания, сооружения и т.п.);
- имущественные права, вытекающие из авторского права, ноу-хау и другие интеллектуальные ценности;
- права пользования землей и другими ресурсами, иные имущественные права;
- другие ценности.

15.1.1. Общие положения

Инвестиционная деятельность как процесс реализации инвестиций осуществляется на основе ряда принципов и положений, в частности, осуществление инвестиций оказывает комплексное влияние на все пока-

затели деятельности организации. Все инвестиционные решения принимаются на альтернативной основе и на основе инвестиционных расчетов. Решение, обеспечивающее достижение наилучшим образом поставленных инвестором целей, является оптимальным. Осуществление капитальных вложений должно быть обосновано с точки зрения их экономической целесообразности, объема и сроков в форме *инвестиционного проекта*.

Объектами инвестиционной деятельности выступают модернизированные вновь созданные основные фонды и оборотные средства, ценные бумаги, целевые денежные вклады, научно-техническая продукция, другие объекты собственности и имущественные права. Основные причины возникновения потребности и источники инвестиций представлены в теме 13 при описании финансового рынка как фактора внешней среды транспортно-экспедиционной организации.

Общий объем инвестиций по транспортно-экспедиционной организации определяется потребностью капитальных вложений в ПРМ, ПС, гаражи, диспетчерские пункты, складское оборудование и т.п. В табл. 15.1 рассмотрены основные направления инвестирования, связанные с ними риски и их причины.

Таблица 15.1

Направления инвестирования в транспортно-экспедиционном обслуживании и условия их реализации

Направление	Характеристика инвестиций	Уровень риска	Причина риска
1	2	3	4
Замещение подвижного состава и оборудования	Определяются структурой перевозок, объемом и параметрами. Целесообразно осуществлять по лизингу	Небольшой	Связан с качеством инвестиций
Обновление и развитие парка подвижного состава и материально-технической базы	Требуют анализа рыночной конъюнктуры и прогноза деятельности организации, структуры транспортных услуг	Средний	Связан с конъюнктурой рынка транспортных услуг
Расширение объемов производственной деятельности (строительство, расширение, модернизация)	Требуют многоаспектного анализа конкурентоспособности перевозок транспортных услуг на рынке, положения организации в отрасли, регионе	Существенный	Связан с риском перепроизводства («затоваривания»), изменениями конъюнктуры

1	2	3	4
Освоение новых видов деятельности (разработка и освоение новых технологических процессов, например интермодальные перевозки)	Требует тщательной проработки бизнес-плана (маркетинга) по новым видам деятельности в увязке с традиционными видами	Существенный	Связан с нестабильностью рынка
Участие в комплексных инвестиционных проектах	Требуют анализа как качества самого проекта, так и состава участников его реализации	Большой	Связан с долговременностью инвестиций и отложенным получением прибыли

В процессе подготовки и реализации каждый инвестиционный проект проходит три стадии: прединвестиционную, инвестиционную и эксплуатационную, на каждой из которых формируется; определенный объем и состав затрат, требующий оценки их эффективности. На первой стадии инвестиционного проекта проводятся предварительные исследования, в частности исследование регионов, промышленные и ресурсные исследования. Анализ возможностей конкретного проекта проводится в виде анализа внешней среды (тема 13), результатом которого является предварительное технико-экономическое обоснование (бизнес-план), разработанное на основе *Методических рекомендаций по оценке эффективности инвестиционных проектов* 1999 г. Инвестиционная стадия (стадия внедрения проекта) включает в себя работы, связанные с предпроизводственной деятельностью. Эксплуатационная стадия отражает непосредственно процессы производственной и коммерческой деятельности по реализации проекта и может быть связана с дополнительными инвестициями.

Экономическая эффективность при выполнении транспортно-экспедиционных операций организацией, имеющей все технические средства для обеспечения ПРР по завозу и вывозу грузов со станции, создается за счет:

- сокращения численности грузчиков, экспедиторов и других работников, занятых в транспортном процессе;
- лучшего использования ПРМ и ТС;
- высвобождения оборотных средств от ускорения доставки грузов;

- высвобождения складских площадей;
- широкого применения организации перегрузочных работ по прямому варианту;
- сокращения простоя вагонов под грузовыми операциями и лучшего использования их грузоподъемности (особенно при перевозке мелких отправок);
- снижения транспортных издержек в народном хозяйстве;
- улучшения сохранности перевозимых грузов и повышения культуры перевозочного процесса.

Общий подход к определению экономической эффективности модернизируемых или новых видов ТЭО сводится к следующему (РД 3112178-1064-00):

- рассматриваются возможные варианты организации нового вида услуг;
- по каждому варианту, из числа допустимых, определяются (с учетом динамики) затраты, результаты и экономический эффект;
- лучшим признается вариант, у которого величина экономического эффекта максимальна.

Экономический эффект от внедрения новых видов ТЭО рассчитывается за расчетный период по годам по формуле:

$$\mathcal{E} = D - C,$$

где D – стоимостная оценка результатов (доходов) от реализации новых видов ТЭО за расчетный период; C – стоимостная оценка затрат на осуществление новых видов ТЭО за расчетный период. В условиях полной определенности для оценки эффективности инвестиций используют статистические (в отношении краткосрочных проектов) и динамические методы. При *статистических инвестиционных расчетах* в качестве критерия используют следующие показатели:

- среднегодовая прибыль, определяемая как разница между среднегодовым доходом и среднегодовыми издержками реализации проекта;
- рентабельность – отношение среднегодовой прибыли к объему инвестиционных затрат;
- точка безубыточности – объем реализации услуг, при котором валовая выручка равна валовым издержкам;
- срок окупаемости инвестиций – календарный промежуток времени от момента первоначального вложения капитала в проект до момента, когда нарастающий итог суммарного денежного потока становится равным нулю.

В условиях рынка с развитием научно-технического прогресса возникает проблема разрыва во времени между затратами и результатами. Разработка и внедрение инвестиций в ТЭО требуют времени на исследова-

довательские работы, подготовку и развитие рынка, обеспечение производства услуг. Все эти стадии сопровождаются затратами, результат которых в форме доходов реализуется позже, что обусловило широкое использование методов, основанных на дисконтировании, т.е. приведении затрат и доходов к единому моменту времени.

В *динамических методах оценки эффективности инвестиций* используются следующие основные показатели:

- чистый денежный поток, исчисляемый как разница между притоком и оттоком денег с учетом баланса наличности на начало рассматриваемого периода;
- чистая дисконтированная стоимость – сумма дисконтированных по годам чистых денежных потоков за весь период реализации проекта, или чистый дисконтированный доход (ЧДД).

Применение дисконтирования позволяет провести сравнительный анализ разновременных затрат и доходов. При выборе варианта доставки груза критериями для исполнителей ТЭО являются возмещение издержек и получение максимальной прибыли, а для потребителей – минимизация издержек обращения.

15.1.2. Состав расходов и доходов на транспортно-экспедиционную деятельность

Расходы. В расчетах рассматриваются затраты, связанные с выполнением комплекса всех операций по доставке груза от склада грузоотправителя до выгрузки и сдачи груза на складе получателя, в том числе учитываются расходы железнодорожной станции (порта), автомобильного транспорта, грузоотправителя и грузополучателя, транспортно-экспедиционной организации.

Доходы. Общий объем доходов D транспортно-экспедиционной организации, как отмечалось, включает в себя доходы от перевозок грузов, доходы от выполнения экспедиционных операций и услуг, а также стоимость погрузочно-разгрузочных и складских работ.

Доходы от перевозок планируются, как правило, методом прямого счета. Для этого определяют объем перевозок по отдельным видам грузов Q_i и затем производят вычисления на основе используемых тарифов:

$$D_{пер} = \sum Q_i C_i,$$

где C_i – тариф на перевозку единицы i -го груза.

Доходы могут быть рассчитаны также на основе принятого плана перевозок и сложившейся в текущем году средней доходной ставки по перевозкам с учетом изменения среднего расстояния перевозок и структуры грузооборота в будущем году по сравнению с текущим.

Прибыль и рентабельность. Общая сумма прибыли складывается из прибыли от перевозок грузов, выполнения экспедиционных, погрузочно-разгрузочных и складских работ:

$$П = \sum(D_i - C_i).$$

Рентабельность (общая) рассчитывается как отношение суммы прибыли $П$ к стоимости основных производственных фондов $ОФ$ и нормируемых оборотных средств $ОС$:

$$R = П / (ОФ + ОС).$$

Рентабельность отдельных видов перевозок исчисляется как отношение прибыли, полученной от выполнения транспортной работы по каждому виду перевозок, к их полной себестоимости:

$$R = П_i / C_i.$$

Расчетная рентабельность определяется как отношение плановой суммы балансовой прибыли, уменьшенной на сумму платы за производственные фонды, фиксированных платежей в бюджет, процентов за банковский кредит, к планируемой среднегодовой стоимости основных производственных фондов и нормируемых оборотных средств, облагаемой платой за фонды.

15.2. Элементы экономической транспортно-экспедиционной деятельности

Полная и достоверная классификация элементов экономической эффективности ТЭО еще не разработана. Состав и структура элементов в каждом конкретном случае зависят от состава оказываемых услуг. Однако существуют общие результаты ТЭО: ускорение доставки груза, отдаление капитальных вложений в строительство склада (при инвестиционной деятельности) и т.п.

15.2.1. Эффективность ускорения доставки грузов

Срок доставки груза – один из важнейших показателей, характеризующих любую транспортную систему. Наряду со стоимостью он характеризует выбранную систему доставки груза и является важным фактором конкурентоспособности и потребителей ТЭУ, и участников ТЭО. Очевидно, что замедление доставки груза вызывает необходимость отвлечения дополнительных средств в качестве оборотных.

Сроки доставки грузов могут быть снижены, в частности, за счет применения прямого варианта перегрузки, сокращения сроков хранения грузов на складах и упразднения передаточных инстанций от одного вида транспорта на другой.

Сокращение времени нахождения груза в местах перегрузки на начальных и конечных пунктах при сравниваемых вариантах может быть определено с помощью натуральных и ценностных показателей.

Единовременный эффект от ускорения доставки груза, выраженный в освобождении оборотных средств, без учета потери в средней стоимости груза, пропорциональной времени, может быть определен по формуле:

$$\mathcal{E}_q = \sum Q_{\text{год}} C(T' - T'')a/365,$$

где $\sum Q_{\text{год}}$ – вес груза, отправляемого и прибываемого в год, т; C – цена 1 т груза, руб.;

$(T' - T'')$ – продолжительность нахождения груза на складах станции при различных вариантах, сут; a – коэффициент, учитывающий массу груза, на которую влияет ускорение срока доставки (среднее значение 0,75).

Оценка экономической эффективности ускорения доставки груза на региональном и (или) национальном уровне производится более сложными и трудоемкими способами. При этом учитывается вся масса грузов в пути следования – количество отправленных грузов и находящихся в пути следования на всех видах транспорта. Общая масса грузов, т, находящаяся на транспорте в пути следования, рассчитывается по формуле:

$$Q = Q_{\text{сут}}T,$$

где $Q_{\text{сут}}$ – ежесуточное отправление грузов, т; T – средняя продолжительность доставки грузов, сут.

Определив среднюю стоимость 1 т грузов, находящихся в пути следования, и умножив ее на массу груза в пути, можно рассчитать денежное выражение грузовой массы «на колесах». Следует иметь в виду, что средняя стоимость 1 т груза в пути, кроме цен на перевозимые грузы, объема отправок и срока доставки, зависит от показателей, характеризующих непосредственно перевозку.

15.2.2. Методы оценки факторов экономической эффективности транспортно-экспедиционной деятельности

При оценке влияния различных факторов на экономическую эффективность ТЭО используется, как правило, методический подход, основанный на сравнении вариантов производства, в том числе состава используемых ресурсов, той или иной транспортно-экспедиционной операции. Например, этот подход используется при выборе вариантов режима работы склада и принятия решения о строительстве промежуточных складов.

Продолжительность работы складов. В формировании эффективности ТЭО могут участвовать все склады в цепи поставок: склады грузоотправителей, грузополучателей, приема грузов на станциях (портах),

выдачи грузов на станциях (портах). Выбор варианта режима работы склада может быть сделан на основе расчета и сравнения эксплуатационных расходов (очевидно, что при круглосуточной работе склада они выше) с учетом возможного увеличения времени простоя ТС и замедления доставки груза при отсутствии круглосуточной работы. Следует учесть, что увеличение простоя ТС может быть непосредственным (связанным с отсутствием круглосуточной выгрузки) и косвенным (вызванным отсутствием круглосуточной работы складов получателей):

Величина эксплуатационных расходов по вариантам определяется по формулам:

$$C_I = C_{ш}^{доп} ;$$

$$C_{II} = 365 \sum n t_B^{доп} C_{B-ч} + 365 \sum q t_{ГР}^{доп} C_{Т-ч} ,$$

где C_I и C_{II} – сравниваемые эксплуатационные расходы соответственно при круглосуточном и некруглосуточном выполнении операций; $C_{ш}^{доп}$ – дополнительные расходы, связанные с содержанием штата при круглосуточном выполнении операций, руб.; $\sum n t_B^{доп}$ – дополнительный простой вагонов при некруглосуточном выполнении операции, вагоно-ч; $\sum q t_{ГР}^{доп}$ – увеличение срока доставки грузов при некруглосуточном выполнении операций, тонно-ч; $C_{B-ч}$ – стоимость 1 вагоно-ч, руб.; $C_{Т-ч}$ – средняя стоимость тонно-ч доставки груза, руб.

15.2.3. Эффективность транспортно-экспедиционного обслуживания внешнеторговых перевозок

Транспортно-экспедиционное обслуживание внешнеторговых договоров связано с использованием валютных резервов участников процесса доставки груза и возможностью получения доходов в иностранной валюте. Эффективность обслуживания формируется за счет многих факторов.

Валютную эффективность ТЭО внешнеторговых перевозок можно определить на основе следующих расчетов.

1. Валовой доход в иностранной валюте D_B – сумма доходов в иностранной валюте всех участников ТЭО (экспедитор, перевозчик, терминал и т.п.).

2. Расходы в иностранной валюте C_B – сумма издержек в иностранной валюте, связанных с перемещением, хранением, погрузкой-разгрузкой и выполнением других операций с грузом в процессе его доставки.

3. Чистая валютная выручка (прибыль) в иностранной валюте:

$$P_ч = D_в - C_в$$

4. В качестве показателя валютной эффективности выступает рублевая затратно-эффективность чистой валютной прибыли P_v .

$$\mathcal{E}_v = C_{руб} / P_v.$$

15.3. Эффективность новых видов транспортно-экспедиционного обслуживания

К новым видам ТЭО могут относиться новые для традиционного ТЭО услуги, например складские, или производство традиционных услуг по новым технологиям, например с применением новых видов грузовых единиц или подвижного состава.

Качественное решение задач обслуживания грузоотправителей и грузополучателей во многом зависит от организации складской переработки грузов. Хорошо организованная работа складов способствует улучшению транспортного процесса и обеспечению сохранности грузов.

На складах и площадях транспортно-экспедиционной организации могут выполняться следующие операции:

- приемка грузов;
- размещение и укладка грузов на места хранения;
- хранение грузов;
- комплектование отправок и подготовка грузов к отгрузке;
- выдача грузов со склада для отправки магистральным транспортом или доставки грузополучателям;
- учет грузов.

Уровень организации выполнения складских операций зависит от распределения работ по этапам на основе единого технологического процесса, что достигается за счет комплексной механизации ПРР и складских операций, внедрения унифицированной тары и упаковки грузов, а также широкого применения поддонов и пакетов. Перемещение грузов в процессе складирования должно сводиться до минимума.

Рассмотрим эффективность складской деятельности при организации хранения грузов на складах.

Определение затрат. Затраты включают в себя эксплуатационные затраты и капитальные вложения. В первую очередь для расчета характеристик склада и затрат на хранение грузов необходимо определить объем складской переработки. Величина грузооборота, номенклатура и объемы отдельных видов перерабатываемых грузов, степень неравномерности их прибытия и отправки определяются на основании отчетных данных за предыдущий период с учетом перспектив изменения грузооборота и характера перевозок.

Контрольные вопросы:

1. Какие виды ценностей выступают в качестве инвестиций?
2. Назовите основные объекты инвестиционной деятельности.
3. Куда направляются основные инвестиции?

4. Назовите уровни и причины риска основных направлений инвестирования.
5. За счет чего создается экономическая эффективность при выполнении транспортно-экспедиционных операций?
6. В чем заключается общий подход при определении экономической эффективности модернизируемых или новых видов ТЭО?
7. Какие показатели используются в качестве критериев при статистических инвестиционных расчетах?
8. Перечислите основные показатели, используемые в динамических методах оценки эффективности инвестиций.
9. Назовите состав расходов и доходов на ТЭО.
10. Какие существуют общие элементы экономической ТЭО?
11. Как рассчитывается валютная эффективность ТЭО при внешне-торговых перевозках?
12. Дайте понятие методики определения прибыли от складской деятельности?

Тема 16. ЛОГИСТИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ТРАНСПОРТНО-ЭКСПЕДИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

16.1. Логистика как современный подход в управлении

С позиции бизнеса *логистика* – интегральный инструмент менеджмента, способствующий достижению стратегических, тактических или оперативных целей организации бизнеса.

В общем, *логистика* – это сфера управленческой деятельности, совокупность сложившихся методологий, теорий, методов и способов исследования и оптимизации всех видов потоков (физических, информационных, финансовых, энергетических и т.д.), сопровождающих экономические, социальные, экологические и коммуникативные процессы в сфере формирования, создания, обращения и потребления товаров и услуг.

16.1.1. Роль логистики в экономике организации

Появление логистики в экономике объективно обусловлено достигнутым уровнем развития производительных сил и рыночных отношений.

Логистика – это деятельность, связанная с планированием и управлением потоками товаров и решением проблем запасов этих товаров. Затраты на логистику в промышленных организациях Запада поглощают приблизительно 1/5 прибавочной стоимости.

В целях повышения конкурентоспособности менеджмент уделяет логистике все больше внимания. Ранее в организациях промышленности логистика была объектом деятельности технических специалистов. В настоящее время, как следствие нормальной эволюции теории и практики менеджмента, ясен ее стратегический масштаб и значимость. Цель логистики промышленной организации может быть сформулирована

как совмещение разумных цен на продукцию с правильной и своевременной реакцией на нужды рынка.

На рис. 16.1 отражена структура логистики промышленной организации. Логистика промышленной организации имеет определенную структуру, которая определяется технологией производства, видом товаров и услуг, другими параметрами организации и бизнеса. Принято выделять три основных вида логистики: логистику притока (приобретения, закупок), логистику оттока (распределения) и производственную логистику, а при осуществлении вторичного использования отходов производства также логистику рециклинга. Кроме того, при дальнейшей градации проявляются транспортная, складская логистика, логистика запасов (управление запасами), информационная и финансовая логистика. Когда в решении вопросов логистики принимают участие и другие подразделения производства, можно говорить об интегральной логистике.

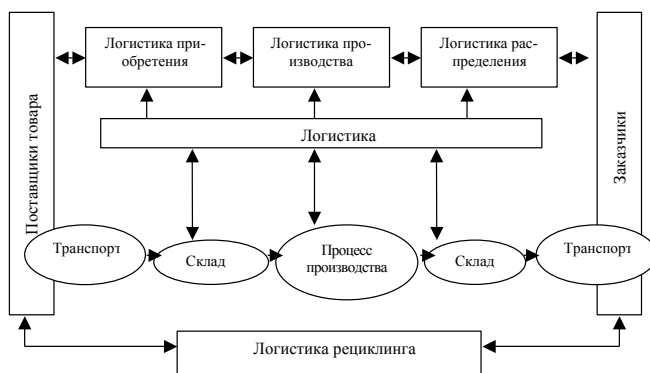


Рис. 16.1. Логистика промышленной организации

Логистический подход к управлению предполагает осуществление оптимизации потоковых процессов, протекающих в ходе производства и реализации товаров и услуг как на уровне организации, так и в рамках технологического цикла, предусматривающего участие нескольких организаций, и в масштабах национальной, межнациональной и глобальной экономики. Важнейшее условие оптимизации – соблюдение организационного, технологического, экономического и информационного единства потоковых процессов. При этом логистический подход существенно отличается от традиционного, поскольку итог логистической оптимизации является результатом оптимизации всей системы как единого целого

Математическое выражение *традиционного подхода* оптимизации системы:

$$C_{\text{общ}}^{\text{opt}} = C_{1\text{min}} + C_{2\text{min}} + \dots + C_{n\text{min}},$$

где $C_{\text{общ}}^{\text{opt}}$ – оптимальные издержки системы; $C_{1\text{min}}, C_{2\text{min}}, \dots, C_{n\text{min}}$ – издержки каждого элемента системы.

Математическое выражение *логистического подхода* оптимизации системы

$$C_{\text{общ}}^{\text{opt}} = \sum C_i \longrightarrow \min ,$$

где $\sum C_i$ – издержки каждого элемента системы.

В качестве основной цели логистики в отношении товарных запасов выступает оптимизация запасов и потоков в пространстве и времени одновременно по двум критериям:

- доступность для реализации на оптовых складах и в магазинах максимально возможного ассортимента в достаточном количестве по каждой позиции с учетом возможных колебаний спроса;
- повышение оборачиваемости товаров, т.е. снижение времени усредненного цикла между закупкой (производством) товара и его отгрузкой заказчику.

Использование логистических систем базируется на принципиально новых стратегиях производства. На рис. 16.2 проиллюстрированы стратегии производства в логистической системе.



Рис. 16.2. Ориентации производственных стратегий в логистической системе.

16.1.2. Транспортно-экспедиционная деятельность и логистика

Логистика – современный подход к организации ТЭО товародвижения. Основными направлениями в деятельности транспортно-экспедиционных компаний за рубежом считают расширение количества видов предоставляемых услуг и обеспечение качества ТЭО. При этом транспортно-экспедиционные компании создают филиалы или отделения, специализирующиеся на определенных видах услуг.

Процесс ТЭО высокого уровня основывается в настоящее время на создании и использовании логистических транспортно-распределительных цепей, которые создаются между производителями продукции, экспедиторами и торгующими организациями.

В частности, *распределительная логистика* охватывает исследование и оптимизацию потоков, сопровождающих процесс разработки стратегии распределения (выбор путей, каналов и органов сбыта продукции) и процесс формирования и функционирования системы физического перемещения товара по выбранному каналу. *Распределительная логистика* может быть разделена на две взаимодополняющие части: логистику стратегического распределения и логистику физического распределения (маркетинг-логистика). Очевидно, что *маркетинг-логистика* является разделом логистики, осуществляющим исследования и оптимизацию всех видов потоков, внутри которых происходит физическое перемещение товара по выбранной схеме (каналу, пути). Структура маркетинг-логистики в графическом виде приведена на рис. 16.3.

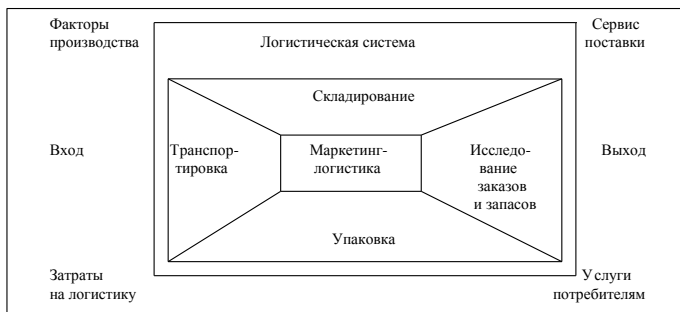


Рис. 16.3. Маркетинг-логистика как подсистема логистики

На рис. 16.3 видно, что транспорт занимает в управленческой производственной подсистеме значительную часть. В свою очередь, рационализацию выбора транспортной схемы обеспечивает транспортная логистика. Главная цель маркетинг-логистики заключается в обеспечении готовности поставки товара покупателю с высоким уровнем сервиса обслуживания и разумными затратами. _____

Транспортная логистика занимается определением потоков, которые предприятие осуществляет на внутреннем и внешнем уровнях производственно-коммерческой деятельности.

Задачами транспортной логистики, позволяющими достичь этой цели, являются:

- обоснование лизинга или привлечения транспортных средств от специализированных организаций;
- аренда транспортных средств;
- выбор оптимального комплекса, комбинации транспортных средств;
- определение оптимальных транспортных маршрутов;
- разработка планов использования и загрузки транспортных средств.

Появление в практике менеджмента логистики отражается на всех сферах его деятельности. В табл. 16.1 представлены некоторые изменения, отличия и тенденции традиционного и логистического менеджмента в отношении товаро- и грузопотоков.

Логистическая цепочка – цепочка (сеть), по которой товар из сырья превращается в готовое изделие и затем через систему продаж попадает к конечному потребителю. Очевидно, что понятие «управление продажами» проявляется только в последнем звене логистической цепочки, а именно на этапе продавец – потребитель. Следует также отличать управление логистическими цепочками от управления дистрибуцией, которое сфокусировано в большей степени на обеспечении наличия товара на складах, чем на общей проблеме стоимости операций.

Система управления цепочками поставок решает важные вопросы формирования структуры складов сырья и готовой продукции для уменьшения операционных издержек, определения способа оптимизации схемы транспортных операций, выбора места производства товара для поставки на конкретный региональный рынок.

Таблица 16.1

Традиционный и логистический менеджмент

Показатель	Традиционный менеджмент	Логистический менеджмент
1	2	3
Цели в отношении товародвижения	Обеспечение своевременной и качественной доставки груза потребителю	Обеспечение доставки нужного продукта, в нужном количестве, нужного качества, в нужное место и время, нужному потребителю, с нужными затратами

1	2	3
Объект (один среди прочих) управления в сфере товародвижения	Управление поставками (supply management)	Управление цепочками поставок (supply chain management)
Роль экспедитора (логистической компании)	Организация доставки товара от продавца к покупателю	Ускорение всего процесса доставки товара при условии минимальных затрат по всем технологиям функционирования логистической системы
Ответственность экспедитора (посредника)	В рамках договора экспедирования	По всей цепочке поставок, услуги направлены
Роль транспорта	Обособленная отрасль	Производитель широкого круга логистических и комплексных услуг
Составляющая в стоимости товара	Транспортная	Логистическая

16.2. Логистические технологии и методы

В настоящее время многие современные технологии ТЭО, отвечающие требованиям и целям логистического подхода, имеют статус логистических технологий. Примерами могут служить, в частности, терминальная технология, применение поддонов, контейнеров или организация смежных перевозок грузов в международном сообщении и т.п.

16.2.1. Концепции и технологии логистики

Специфика и направленность логистики проявляются в ее концепциях: «Точно в срок» – «Just intime» (JIT); «Планирование потребностей (ресурсов)»; «Тощее производство» («Lean reoduction»); «Реагирование на спрос»; «Pushpull – технологии».

Идея методов «точного управления» состоит в том, что затраты на производство можно существенно сократить, если кардинально уменьшить складские запасы, а значит, и издержки на них. В производство материальные ресурсы и комплектующие поступают, минуя склады временного хранения. Однако на практике, как правило, содержится страховой запас в размере не менее разовой загрузки оборудования.

Тянущая система – система организации производства, в которой детали и полуфабрикаты подаются на следующую технологическую опе-

рацию с предыдущей по мере необходимости (отсутствует жесткий график): заказы на пополнение запасов продукции (материальных ресурсов) «вытягиваются» по каналам распределения от поставщиков («нужно – возьмите»). **Толкающая (выталкивающая) система** – система организации производства, в которой детали, компоненты и полуфабрикаты подаются с предыдущей технологической операции на последующую в соответствии с заранее сформированным жестким производственным графиком. В качестве примера (упрощенно) можно сказать, что система продаж по заказам – это технология вытягивания, а производство на склад – технология выталкивания.

Между этими двумя технологиями существуют принципиальные различия. В случае «вытягивания» ответственность фокусируется на конечном исполнителе, а при «выталкивании» она распределяется по уровням логистической цепочки. В результате повышается устойчивость системы управления в целом и снижается риск принятия неверных решений в ущерб гибкости системы и наличия обратной связи. При технологии вытягивания процесс разбит на звенья, связанные в цепочки, и, спускаясь по ней, значительно легче обнаружить активное звено и ввести изменения.

16.2.2. Методики управления запасами

Из целей каждой концепции очевидно, что все они направлены на управление запасами. Исходной информацией для управления запасами являются данные о текущих остатках; ожидаемых поступлениях товаров (по закупкам, с других складов, с производства); истории движения товаров в натуральном и денежном выражении за максимальный отрезок времени в прошлом; сезонных колебаниях спроса на те или иные товары; сроках поставки товара из того или иного источника тем или иным способом; состоянии финансово-кредитных отношений с поставщиками товаров и услуг; финансовых ограничениях на закупку новых партий товаров; текущих долгосрочных договорах продаж и крупных договорах, предполагаемых в ближайшем будущем; тенденциях замены старых позиций ассортимента новыми, имеющими близкие потребительские свойства; текущих и прогнозируемых особенностях экономической и политической ситуации и других внешних факторах.

Оперативное восполнение ведется на уровне товар – склад. Для каждого товара на каждом конкретном складе определяется наиболее подходящий путь восполнения: закупка у определенного поставщика, подвоз товара с указанного склада, собственное производство.

Каждый путь восполнения характеризуется: методом прогнозирования (средневзвешенный или сезонный); длиной используемого в прогнозе отрезка истории (отсчитываемого по-разному, в зависимости

от метода прогнозирования); методом расчета (минимаксный или момент заказа).

Минимаксный метод расчета основан на контроле уровня запасов каждого товара на складе между верхней и нижней границами. Заявка на восполнение по минимаксному методу формируется до верхней границы склада, если прогнозируемый запас ниже минимальной границы с учетом прогноза оборота, ожидаемых поступлений и времени поставки.

Метод момента заказа также использует прогноз оборота. Однако вместо границ склада используется понятие безопасного процента запасов, на его основе с использованием прогнозируемого оборота рассчитывается количество товара, при котором необходимо формировать заявку на восполнение. *Размер заявки* вычисляется как функция прогнозируемого оборота и оборачиваемости товара.

Таблица 16.2

Методики управления запасами

Методика	Рекомендации применения
Методика заказов	В отношении товаров, на которые будущий спрос определить нельзя, но наличие которых на складе имеет важное значение; в отношении дешевых универсальных товаров, затраты на запас которых малы (невысокая рента, небольшой риск, небольшое пространство); в отношении товаров, потребность в которых сложно отделить от потребности в конечной продукции
Методика MRP-I	В отношении полуфабрикатов и запасных частей, потребность в которых напрямую зависит от спроса на конечную продукцию; в отношении дорогих товаров из штучного списка (обработка требует дорогих компьютерных мощностей)
KANBAN-методика	В отношении товаров с коротким периодом поставок или производства, вывоз которых отличается большой гибкостью как в количестве, так и в компоновке. При этом предъявляют высокие требования к надежности сроков поставок (производства); часто применяется в отношении товаров небольшого размера, помещенных в контейнеры как промежуточный запас на рабочем месте

Существует множество методик по управлению запасами. Основные из них представлены в табл. 16.2.

Развитие логистики является сегодня необходимым условием повышения эффективности ТЭО. Дальнейшее развитие методологии логистики будут определять тенденции развития экономики и практические

результаты деятельности промышленных организаций, в которых проявляются проблемы, связанные с управлением цепочками поставок.

16.3. Эффективность логистической цепи

Логистика предусматривает организацию доставки товаров в требуемом количестве и в гарантированные сроки от производства до потребителя при согласованной работе отправителей транспортно-экспедиционных организаций и потребителей груза с целью предотвращения нерационального расходования и потерь товарных, финансовых и трудовых ресурсов. Внедрение логистики позволяет экспедиторам работать по более прогрессивным транспортным технологиям, способствующим повышению конкурентоспособности на рынке транспортных услуг, расширению сферы деятельности и увеличению доходов.

16.3.1. Фактор конкурентоспособности

Логистика является основным элементом, обеспечивающим конкурентоспособность промышленной организации – потребителя логистических услуг. Все мероприятия логистики по поддержанию функционирования организации ориентированы на обеспечение завоевания рынка путем рациональной организации производства, использования информации, продукции и других основных ценностей. Для этого требуется комплексная система планирования и управления организацией, интегрированная с системой оперативного руководства для гибкой координации ее работы и оперативного реагирования на потребность освоения новых видов услуг. Создание эффективной логистики требует выработки ее стратегии, согласованной со стратегией организации, обработки системы ее объективной количественной оценки, и выявления решающих факторов.

Эффективность логистических систем содержится в достижении целей ее концепций и технологий, рассмотренных выше, и отражается на конечных результатах деятельности организации. Ускорение разработки новых видов услуг и технологий, оперативность максимального удовлетворения спроса, повышение качества выполняемых услуг, снижение стоимости услуг – факторы, определяющие эффективность логистики в будущем.

16.3.2. Оценка эффективности логистики

Эффективность логистического подхода в целом и конкретной логистической цепи поставок может быть определена на основе компьютерной модели Supply-Chain Operations Reference (SCOR), включающей в

себя тринадцать показателей эффективности. На первом уровне модели оптимизируются пять функций логистической цепи:

Разработана также модель оценки эффективности капитальных вложений в складское хозяйство, позволяющая на основе сводного индекса эффективности инвестиций принимать решение о строительстве или реконструкции распределительного центра.

Современная концепция управления и развитие рынка требуют создания эффективных товаропроводящих систем, минимизирующих расход материальных, трудовых и финансовых ресурсов по всей цепи поставок от поставщика до потребителя и исключая непроизводительные операции. Применяемые логистические технологии и методики в сфере организации материально-технического снабжения, производства и распределения с учетом передового российского и зарубежного опыта позволяют заметно сократить расходы на производство, стоимость продукции, уменьшить потребность во внешних источниках финансирования, повысить стоимость предприятия и бизнеса.

Комплексный проект по развитию логистических подсистем организации – проект, включающий в себя интегрированные пакеты услуг, что позволяет гибко удовлетворять потребности клиента.

Контрольные вопросы

1. Как рассматривается логистика с позиций бизнеса?
2. Что представляет из себя логистика при общем подходе?
3. Как может быть сформулирована цель логистики промышленной организации?
4. Каковы основные виды структуры логистики промышленной организации?
5. По каким критериям одновременно достигается основная цель логистики в отношении товарных запасов?
6. Назовите основные задачи транспортной логистики на внутреннем и внешнем уровнях производственно-коммерческой деятельности?
7. Что такое логистическая цепочка?
8. Какие основные концепции проявляются в специфике и направленности логистики?
9. На что направлены все мероприятия логистики по поддержанию функционирования организации?
10. На основе какой компьютерной модели может быть определена эффективность логистического подхода в целом и в конкретной логистической цепи?

Тема 17. ИНФОРМАЦИОННАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ТРАНСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

17.1. Информационные технологии и тематика в сфере транспортно экспедиционной деятельности

Характерные для ТЭД большие объемы и разнообразные по направлению информационные потоки создают значительное количество данных. Для принятия правильных и эффективных решений эти данные должны быть вовремя получены, обработаны и доведены до исполнителей и руководителей. Решать такие задачи призваны современные информационные технологии.

С развитием технологий *World Wide Web (WWW)* – Всемирной паутины (Интернета) появилась возможность хранения, поддержки актуальности и организации доступа пользователей к данным в местах их образования независимо от местонахождения пользователя. Естественно, для надежного доступа к распределенным данным нужны высокопроизводительные линии связи, которые позволят не только установить связь с данными, но и связаться для прямого общения или для коллективной работы с документами, электронными таблицами и другими объектами. Интеграция современных средств связи с информационными технологиями получила название *телематики*.

Основным средством в телематике для обмена данными между организациями является *глобальная компьютерная сеть*, которая может быть построена путем объединения нескольких локальных сетей либо подключения внешних, или, как их часто называют, удаленных (далеко расположенных), компьютеров. Такие сети будут являться *закрытыми*, так как перечень подключаемых объектов будет ограничен. *Общедоступная* глобальная компьютерная сеть обеспечивает возможность использования ресурсов сети любым количеством пользователей, знающих параметры

подключения. Как правило, общедоступные компьютерные сети являются коммерческими. На настоящий момент наиболее популярной общедоступной глобальной компьютерной сетью является Интернет.

Для выполнения специфической коммерческой деятельности существуют *специальные* глобальные компьютерные сети.

Например, самой известной компьютерной сетью для выполнения финансовых операций является *Общество всемирных межбанковских финансовых телекоммуникаций* — Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications (*SWIFT*), которая позволяет выполнять безбумажные финансовые операции, минимизировать типовые банковские риски (потери документов, ошибки в адресации и т.п.) и ускорять обмен информацией между банками. Основу системы составляют три процессинговых центра, которые регулируют поток поступающей информации.

Включение в информационные процессы *мобильных пользователей* может быть выполнено с использованием соответствующих средств связи. В зависимости от количества пользователей и расстояния, на которое необходимо передавать информацию, это может быть точка беспроводного доступа, транкинговая радиосвязь, сотовые телефоны или средства космической связи. В зависимости от тех же факторов включение мобильных пользователей в единое информационное пространство может осуществляться посредством прямого соединения или вхождения в глобальную компьютерную сеть (например, мобильный Интернет).

17.2. Транспортно-технологическая информационная система управления предприятием

Особую роль транспортно-технологические системы играют на предприятиях, имеющих распределенную филиальную сеть. *Компания с распределенной филиальной сетью*, по сути, объединение территориально рассредоточенных предприятий, выполняющих идентичные функции, имеющих сильные вертикальные связи с аппаратом управления, где вырабатывается стратегия развития компании в целом, формируются управляющие решения и, как следствие, присутствует большой объем технологической, административно-распорядительной и отчетной документации (сложный документооборот).

Управление такой компанией, безусловно, требует создания особого механизма управления. Таким механизмом может являться корпоративная транспортно-технологическая информационная система, обеспечивающая ряд управленческих функций, таких как мониторинг деятельности, прогнозирование и планирование деятельности, учетные функции, автоматическая отчетность, поддержка принятия управленческих решений.

Транспортно-технологическая информационная система – информационная система, интегрирующая в себе технологические инфор-

мационные подсистемы филиалов и аппарата управления с транспортной подсистемой компании.

Для транспорта в качестве средства коммуникации при большом документообороте существует достойная альтернатива – сети передачи данных и вычислительные сети (как внешние, так и внутренние). При этом не обязательно имитировать документооборот, достаточно организовать доступ участников коммутационного процесса в определенные базы данных с соответствующими правами. Это позволяет сделать сам процесс электронного документооборота все более дешевым и доступным, а при хорошем информационном обеспечении коммуникационных процессов может привести к сокращению или отсутствию необходимости перевозки грузов и людей.

Итак, для компаний, имеющих разветвленную филиальную сеть, важно наличие корпоративной вычислительной сети предприятия, которая позволила бы в условиях комплексной автоматизации организовать транспортную информационную подсистему. Комплексная автоматизация и создание на ее основе единого информационного пространства в рамках транспортно-технологической информационной системы позволяют компании с разветвленной филиальной сетью повысить уровень управляемости и стать динамично развивающейся компанией с эффективно организованным управлением.

Построение транспортно-технологической информационной системы предприятия базируется на разработке информационной технологии и реализации ее в комплексной автоматизированной информационной системе.

17.3. Понятие информационной технологии (ИТ)

Слово «технология» при переводе с греческого (*techne*) означает «искусство, мастерство, умение», а все это не что иное, как процессы. Под *процессом* следует понимать определенную совокупность действий, направленных на достижение поставленной цели. Процесс должен определяться выбранной человеком стратегией и реализоваться с помощью совокупности различных средств и методов.

Под технологией материального производства понимают процесс, определяемый совокупностью средств и методов обработки, изготовления, изменения состояния, свойств, формы сырья или материала. Технология изменяет качество или первоначальное состояние материи в целях получения материального продукта (рис. 17.1).

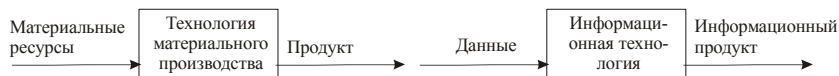


Рис. 17.1. ИТ как аналог технологии переработки материальных ресурсов

Информация – сведения об окружающем нас мире, уменьшающие уровень неосведомленности человека.

Современная наука под информацией понимает сведения, сообщения о чем-либо, передаваемые от источника к приемнику информации.

Информация является одним из ценнейших ресурсов общества наряду с такими традиционными материальными видами ресурсов, как нефть, газ, полезные ископаемые и др., а значит, процесс ее переработки по аналогии с процессами переработки материальных ресурсов можно воспринимать как технологию. Тогда справедливо следующее определение: *информационная технология* – процесс, использующий совокупность средств и методов сбора, обработки и передачи данных (первичной информации) для получения информации нового качества о состоянии объекта, процесса или явления (информационного продукта).

Информационное общество – общество, в котором большинство работающих занято производством, хранением, переработкой и реализацией информации, особенно высшей ее формы – знаний.

Информационная культура – умение целенаправленно работать с информацией и использовать ее для получения, обработки и передачи компьютерной информации технологии современными техническими средствами и методами.

Информационные ресурсы – отдельные документы и отдельные массивы документов в информационных системах (библиотеках, архивах, фондах, банках данных, других информационных системах).

Информационный продукт – совокупность данных, сформированная производителем для распространения в вещественной или невещественно форме.

17.4. Электронный бизнес

Под *электронным бизнесом* понимается ведение бизнеса, осуществление бизнес-процессов и бизнес-функций в глобальных компьютерных сетях, в результате чего право собственности или право пользования вещественным товаром или услугой происходит посредством компьютерной сети.

В мире электронный бизнес получил весьма популярное сокращенное наименование Business-to-Business – B2B. Электронный бизнес вобрал в себя целый комплекс бизнес-технологий, основные из которых следующие.

Электронная коммерция (Business-to-Commerce – B2C) является частью электронного бизнеса и подразумевает осуществление функций маркетинга, продажи и приобретения продукции и услуг через Интернет. Таким образом, B2C является основным инструментом реализации

взаимоотношений с заказчиками в B2B: прием заказов и обмен информацией и документами, мониторинг рынка услуг и т.п.

Электронное взаимодействие с сотрудниками (Business-to-Employee – B2E) – внутрикорпоративная система электронного бизнеса, позволяющая организовывать работу персонала компании и вести совместную бизнес-деятельность сотрудников, отдельных структур или подразделений.

Несмотря на все сложности и риски, электронный бизнес в мире стремительно развивается. В новых условиях компании могут использовать перекрестную оптимизацию, появляются новые каналы сбыта и закупки, растет эффективность производства. В результате заказчик в сжатые сроки получает более качественный и дешевый продукт и компании могут удовлетворять запросы потребителей гораздо быстрее.

По мере того как сообщества растут, развиваются и становятся более эффективными, появляются новые модели. Компании электронного бизнеса начинают интегрироваться в более крупные образования – *метарынки*, представляющие собой интегрированные наборы необходимых для всех без исключения отраслей услуг (например, информационные технологии, поставки и т.д.) различным отраслевым сообществам (нефтяным, автомобильным, телекоммуникационным и др.). Иначе говоря, метарынок – это конгломерат вертикальных и горизонтальных сообществ, перевозочные услуги могут представляться на единой основе нескольким отраслям.

Чем больше B2B-компаний включает в себя метарынок, тем выше его конкурентоспособность, поэтому метарынки стремятся поглотить как можно больше независимых сообществ.

Развитие электронного бизнеса в ТЭО определяется его спецификой. Большое количество клиентов и партнеров, чаще всего расщепленных по месту нахождения, стимулирует использование современных средств создания единого информационного пространства и ведение дистанционного бизнеса, что позволяет ускорить прохождение информации, повысить уровень ее достоверности и своевременности и тем самым увеличить эффективность работы транспортно-экспедиционной компании. Для ведения электронного бизнеса в сфере B2C транспортно-экспедиционная компания должна иметь web-сайт с возможностью заказа через него соответствующих услуг (электронная торговая площадка или биржа). Небольшие компании чаще представляют свои услуги на торговых площадках метарынков, покрывая на них какой-либо регион или набор специфических услуг. Клиент через Интернет, находя приемлемые условия для требуемой ему транспортной услуги, делает заказ и ведет дальнейшие дела с компанией посредством электронной почты, других средств связи или лично.

17.5. Программное обеспечение для транспортно-экспедиционной деятельности

Автоматизация основных производственных задач транспортно-экспедиционной организации выполняется с помощью специального программного обеспечения, функциональность которого соответствует бизнес-процессам, реализуемым данной организацией. На рис. 17.2 приведены основные бизнес-процессы в процессе доставки грузов. Подразумевается, что в процессе доставки участвует несколько операторов (перевозчиков). Более подробно бизнес-процессы показаны для текущего перевозчика на одном из этапов.

Для того чтобы информационная система могла играть существенную роль в повышении эффективности деятельности организации, она должна исходить из автоматизации основных бизнес-процессов. Подобные системы получили название *ERP* (Enterprise Requirements Planning – планирование потребностей предприятия).

Для транспортно-экспедиционной организации отличительные черты информационной системы, построенной на принципах *ERP*, заключаются в наличии следующих функций:

- планирование продаж услуг и возможностей их предоставления;
- планирование материальных, трудовых и финансовых ресурсов для оказания услуг;
- поддержка *CRM*– функций (Customer Relationship Management – управление взаимоотношениями с клиентами);
- контроль и корректировка процесса доставки на всех ее этапах;
- моделирование производственной деятельности для поиска путей ее оптимизации;

Для эффективного управления доставкой грузов ключевое значение играют информационные системы класса *SCM* (Supply Chain Management – управление цепочками поставок), которые в тесном взаимодействии с *CRM*-системами, блоками оптимизации и анализа эффективности работы помогают планировать и управлять процессом доставки груза. Информационные системы класса *SCM* обеспечивают непосредственную автоматизацию выполнения бизнес-процессов в логистической системе и управление прохождением между ними информационных потоков в едином информационном пространстве. Реализация каждой новой цепочки доставки груза начинается с ее моделирования, поиска путей ее оптимизации по тем или иным критериям. Полученный маршрут движения груза и график выполнения грузовых операций затем постоянно контролируется, и при необходимости в план доставки вносятся изменения.

Среди немногих российских информационных систем, которые могут непосредственно использоваться для автоматизации транспортно-экспедиционной деятельности, можно отметить программный комплекс «ТрансЛогистик Soft» – комплекс программ, которые предназначены для

решения бизнес-задач организаций, деятельность которых связана с транспортом, грузоперевозками, экспедированием и грузами. Комплекс обеспечивает контроль, учет и анализ деятельности транспортной организации, экспедиторской компании, грузового склада или диспетчерского пункта, может использоваться для автоматизации работы организации как на внутреннем, так и международном рынке транспортных услуг. «ТрансЛогистик Soft» – масштабируемая система, которая приемлема как для небольших организаций и даже транспортно-экспедиционных отделов в составе организации, так и для крупных транспортных компаний. Информационная система позволяет поддерживать обмен информацией о процессе доставки груза между партнерами с помощью Интернета или с использованием прямого модемного соединения – программный комплекс «ТрансЛогистик Soft» автоматически обеспечит подключение передаваемой информации в используемые базы данных. Небольшие организации, начиная применять простейшую однопользовательскую версию системы, в ходе своего роста смогут сохранить свои инвестиции в автоматизацию простым добавлением необходимых для ведения бизнеса модулей.

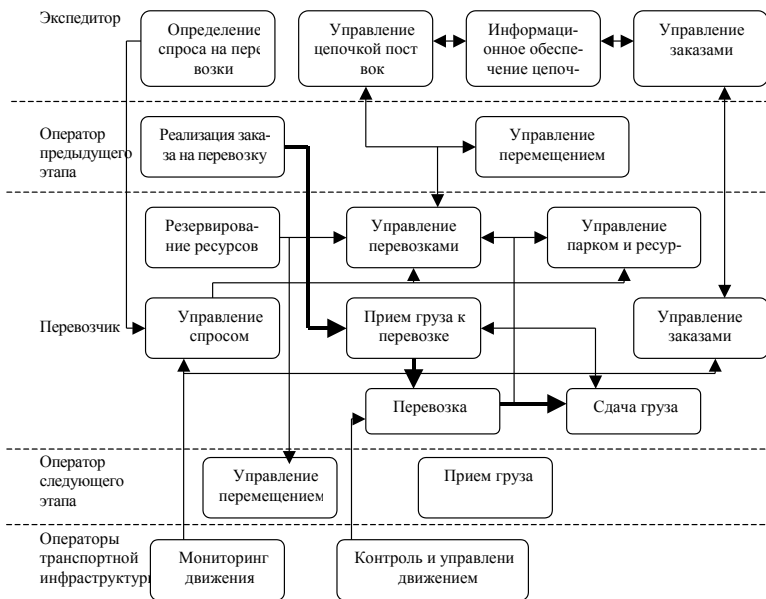


Рис. 17.2. Взаимосвязь основных бизнес-процессов, реализуемых в процессе доставки грузов: ← – информационные потоки; ← – перемещение грузов

Основные модули, которые включает в себя программный комплекс, перечислены в табл. 17.1.

Таблица 17.1

Основные программные модули «Транс-Логистик Soft»

Модуль	Решаемые задачи
1	2
«ТЛ-План»	Определение затрат при выполнении международных перевозок грузов автомобильным транспортом; поиск путей снижения затрат; расчет себестоимости рейса; определение ставки за перевозку груза; планирование перевозок
«Грузовой экспедитор»	Прием заявок на перевозку груза; фиксация мест груза; определение параметров страхования и страховой премии при «страховании партии груза; распределение мест груза по перевозочным партиям; формирование пакетов путевой документации; товарно-транспортная накладная
«Транспортный экспедитор»	Прием заявок на подачу машины; принятие решения, определение исполнителя перевозки; обработка заявок на машины по категориям «Собственные перевозки» или «Привлеченные перевозки»; обработка заявок на машины по категориям «Выполнено» или «В процессе выполнения»; учет отказов и невыполненных перевозок
«Экспедитор-перевозчик»	Сбор, анализ и обработка информации по использованию парка ТС, грузоперевозок, расчетам с грузовладельцами и перевозчиками
«Закрытие перевозок»	Формирование пакетов учетной и путевой документации, анализ работы парка ТС
«Грузовой склад»	Автоматизация учета грузов на грузовом складе; формирование комплектов и раскомплектация; расчет стоимости хранения и оплаты аренды складских площадей; расчеты с заказчиками
«Путевой лист»	Выписка и прием путевой документации, обработка информации по работе ТС, отчет водителя, учет движения топлива, масла и смазочных материалов; сводная отчетность; анализ деятельности автохозяйства

1	2
«ТЛ-РМА»	Автоматизация учета работы ремонтно-механической службы и автомастерских; учет и анализ неисправностей ТС; учет работы ремонтных рабочих
«ТЛ-Документооборот»	Автоматизация системы документооборота; подготовка всех первичных документов, необходимых для ведения учета в организации
«Бухгалтерский учет»	Автоматизация системы бухгалтерского учета с отражением транспортной специфики

Особенностью технологического программного обеспечения для ТЭО является возможность использования данных, считываемых средствами автоматической идентификации грузовых единиц и транспортных средств.

Развитие систем автоматической идентификации происходит в направлении создания стандартизированных комплексных систем, которые включают в себя как элементы идентификации, транспортируемые с грузом (машиночитаемые этикетки, метки и т.п.), так и оборудование для их обработки и передачи данных в информационные системы управления. С развитием компьютеризированных систем оборудование для автоматической идентификации стало выпускаться серийно, что сделало его доступным для рядового транспортного бизнеса. В настоящее время его использование не представляет сложных технических и финансовых проблем для конечного пользователя.

Контрольные вопросы

1. Что такое телематика?
2. Что такое транспортно-технологическая информационная система?
3. В чем суть информационной технологии?
4. Как расшифровать понятие электронный бизнес?
5. Какие основные бизнес-технологии входят в электронный бизнес?
6. Какие функции являются чертой информационной системы построенной на принципах ERP, для транспортно-экспедиционной организации?
7. Какие основные программные модули входят в программный комплекс «ТрансЛогистик Soft»?
8. В каком направлении происходит развитие систем автоматической идентификации?

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Развитие экономики страны и рост валового продукта невозможен без существенного развития транспортного комплекса. Вступление во Всемирную торговую организацию и интеграция России в мировую экономику значительно расширяет возможности транспортного бизнеса в сфере транзитных перевозок по системе общеевропейских транспортных коридоров. В свете этого представление грузовладельцам транспортно-экспедиционных услуг по доставке их грузов внутри страны и особенно в международном сообщении приобретает особое значение.

Транспортно-экспедиционная деятельность должна в полной мере удовлетворять потребностям бизнеса на современном этапе, что подразумевает строгое соблюдение законодательных норм и правил безопасности, экономическую обоснованность принимаемых решений, грамотное использование современных технологий.

Транспортно-экономическая деятельность имеет следующие основные тенденции развития:

1) использование современных свойств мониторинга за перевозочными процессами для обеспечения строгого соблюдения графиков и режимов перевозки сохранности грузов;

2) применение прогрессивных интермодальных и мультимодальных перевозок для упрощения документооборота, повышение эффективности управления и сокращения времени доставки и количество грузовых операций;

3) широкое использование в работе транспортно-экспедиционных организаций логистических подходов к организации и доставки грузов для снижения транспортных издержек;

4) использование современных информационных технологий для автоматизации основных бизнес-процессов и управления субъектами транспортного процесса на основе единого информационного транспорта.

Реализации перечисленных тенденций зависят от соответствия российского законодательства с мировой практикой, упрощения таможенных процедур, благоприятных условий для развития транспортного бизнеса в зонах международных транспортных путей.

СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

Основная литература

1. Будрина, Е.В. Основы транспортно-экспедиционной деятельности: учеб. пособие / Е.В. Будрина. – СПб.: СПбГИЭУ, 2000. – 139 с.
2. Логистика автомобильного транспорта: учеб. пособие / В.С. Лукинский, В.И. Бережной и др. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 368с.
3. Транспортно-экспедиционное обслуживание: учеб. пособие для студентов вузов / С.Э. Сханов, О.В. Понова, А.Э. Горев. – М.: Издательский центр «Академия», 2005. – 432 с.
4. Транспортное обеспечение коммерческой деятельности: учеб. пособие / под ред. Г.Я. Резго. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 128 с.

Дополнительная литература

1. Аболонин, С.М. Ценообразование, современные подходы. Ценовые факторы в деятельности автотранспортных предприятий: учеб. пособие / С.М. Аболонин. – М.: Транспорт, 2001. – 80 с.
2. Зайцев, Е.И. Информационные в управлении эксплуатационной эффективностью автотранспорта / Е.И. Зайцев. – СПб.: СПбГИЭА, 1998. – 227 с.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации. Части первая и вторая. – М.: Юрайт, 2002. – 404 с.
4. Смехов, А.А. Основы транспортной логистики: учебник / А.А. Смехов. – М.: Транспорт, 1995. – 197 с.
5. Оформление транспортных операций. Комментарий КГК РФ. ЧП. – М.: Изд. группа «ПРИОР-ТРИКС», 1996. – 126 с.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	1
Тема 1. ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ ТРАНСПОРТНО- ЭКСПЕДИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	5
Тема 2. ЗАДАЧИ ТРАНСПОРТНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	14
Тема 3. ЗНАЧЕНИЕ ТРАНСПОРТНО-ЭКСПЕДИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ТРАНСПОРТНОМ ПРОЦЕССЕ	20
Тема 4. УСЛОВИЯ ПОСТАВКИ ТОВАРА – ОСНОВА ВЫБОРА СХЕМЫ ТРАНСПОРТИРОВКИ. ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ТРАНСПОРТНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ.....	29
Тема 5. НОРМАТИВНО-ПРАВОВАЯ БАЗА ТРАНСПОРТНО- ЭКСПЕДИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	37
Тема 6. ФЕДЕРАЛЬНОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО ТЭД. ОТРАСЛЕВЫЕ УСТАВЫ И КОДЕКСЫ. СТАНДАРТИЗАЦИЯ ОСНОВНЫХ ЭТАПОВ ТЭД.....	45
Тема 7. ГРУЗОВЫЕ ПЕРЕВОЗКИ	59
Тема 8. ДОГОВОР КУПЛИ-ПРОДАЖИ	68
Тема 9. ОРГАНИЗАЦИЯ ПЕРЕВОЗОК ГРУЗОВ НА АВТОМОБИЛЬНОМ ТРАНСПОРТЕ	79
Тема 10. ОРГАНИЗАЦИЯ ПЕРЕВОЗОК ГРУЗОВ В СМЕШАННОМ СООБЩЕНИИ.....	89
Тема 11. КОНТЕЙНЕРНЫЕ ПЕРЕВОЗКИ	94
Тема 12. ДОКУМЕНТАЛЬНОЕ ОФОРМЛЕНИЕ ДОСТАВКИ ГРУЗОВ	103
Тема 13. РЫНОЧНЫЕ МЕХАНИЗМЫ ТРАНСПОРТНО- ЭКСПЕДИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	116
Тема 14. ФОРМИРОВАНИЕ ДОХОДОВ ТРАНСПОРТНО- ЭКСПЕДИЦИОННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	134
Тема 15. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ТРАНСПОРТНО- ЭКСПЕДИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	144
Тема 16. ЛОГИСТИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ТРАНСПОРТНО- ЭКСПЕДИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	154
Тема 17. ИНФОРМАЦИОННАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ТРАНСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	164
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	173
СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ	174

Учебное издание

Юхименко Владимир Федорович

**ТРАНСПОРТНО-ЭКСПЕДИЦИОННАЯ
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ
НА АВТОМОБИЛЬНОМ ТРАНСПОРТЕ**

Учебное пособие

В авторской редакции
Компьютерная верстка М.А. Портновой

Лицензия на издательскую деятельность ИД № 03816 от 22.01.2001

Подписано в печать .05.08. Формат 60×84/16.

Бумага писчая. Печать офсетная. Усл. печ. л..

Уч.-изд. л. Тираж экз. Заказ

Издательство Владивостокский государственный университет
экономики и сервиса

690600, Владивосток, ул. Гоголя, 41

Отпечатано в типографии ВГУЭС

690600, Владивосток, ул. Державина, 57