

## **Тема 1. ВОЗНИКНОВЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ЭКСПЕДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

- 1.1. Исторические предпосылки возникновения услуг экспедитора
- 1.2. Изменение первоначальной «классической» концепции экспедирования
- 1.3. Услуги зарубежных экспедиторов
- 1.4. Международная федерация транспортно-экспедиторских организаций (FIATA)

### **1.1. Исторические предпосылки возникновения услуг экспедитора [1]**

Прародителями экспедиции считаются морская торговля и мореплавание. В древности торговля товарами и мореплавание представляли собой одно целое. Средневековый купец сопровождал свой товар, находившийся на судне. Вместе с хозяином этого судна заботился в порту отправления о размещении товара на судне и выгрузке его в порту захода – месте проведения ярмарки. Коммерческие отношения тогда развивались главным образом через средневековые ярмарки. В это время хозяин судна, продавец и покупатель товара видели друг друга, что называется, «глаза в глаза». Между ними отсутствовали третьи лица (посредники).

В XVII и XVIII веках происходит отделение мореплавания от торговли. Рынки расширяются и удаляются от места производства товаров. Появляется самостоятельный промысел – складские операции. Расширение территориальной сферы деятельности коммерсантов не позволяло им лично, как прежде, выполнять все операции и требования местных властей, необходимых для погрузки, выгрузки, хранения товара в портах захода судна. Трудности обошли путем использования услуг местных предпринимателей. Они не являлись сторонами договора купли-продажи товара и договора перевозки груза. Этих третьих лиц именовали представителями. Их услуги возникли как реакция на потребности торгового оборота. Без них торговый оборот был бы невозможен.

Коммерсанты создавали различные формы договорных связей с такими посредниками. В странах континентальной Европы их называли поверенными, комиссионерами, маклерами, в Англии – агентами, брокерами, факторами. Ко времени появления железнодорожного транспорта институт представительства уже существовал в различных формах.

На стыке двух сфер коммерческой деятельности – транспортной и торговой – от представителя требовались услуги специфического характера. Он занимался как фактической деятельностью производственного характера (осмотр груза при приеме на судно и выгрузке с судна), так и выполнением юридических действий (заключение с перевозчиком договора перевозки). От представителя требовались разнообразные знания относительно уплаты пошлин, правил ввоза и вывоза товара и пр.

До XIX века основной грузопоток шел через морские порты. Исторически регистрация таможенных товаров, ввозимых в страну и вывозимых из нее, велась исключительно в морских портах. Здесь и сконцентрировалась деятельность этих посредников. Транспортно-экспедиторские операции представляли собой посреднические услуги по таможенной очистке товаров, ввозимых в страну и вывозимых из нее, а также бронированию всей или части грузоместимости транспортного средства. Не практиковалась доставка посредником товара на склад коммерсанта или в пункт, расположенный в удалении от порта, равно как и вывоз посредником товара из упомянутых пунктов.

До середины XIX века безраздельно господствовала концепция разделения трех сфер деятельности – транспортной, складской, экспедиторской. Каждый вид транспорта был независим от других. Если товар из исходной точки доставлялся в точку назначения различными видами транспорта, то каждый участок общего пути рассматривался как самостоятельный этап перевозки товара. Он регулировался собственным правовым

режимом. Возникла потребность многократно заключать договоры с каждым перевозчиком в отдельности. Передача товара одним видом транспорта другому принуждала использовать услуги экспедитора или содержать в промежуточных пунктах служащих торговца или арендовать складскую площадь. Право распоряжения товаром оказывается существенно суженным. Заинтересованная сторона в договоре купли-продажи товара могла распорядиться товаром с того момента, когда получит от своего экспедитора перевозочный документ, выданный последним перевозчиком. Такая сделка влечет за собой переплетение правоотношений.

Промежуточные пункты доставки вносят дискретность в транспортный процесс. Затрудняется реализация таких требований к перевозке, как скорость, экономичность, безопасность. Замедляется поступление платежей в рамках договора купли-продажи товара. А для торговли ускорение товарооборота и финансовых расчетов были и остаются до сих пор важными факторами.

Конкурентность товаров на мировом рынке зависит главным образом от их качества и стоимости. Цена товара зачастую определяется транспортными расходами. Они будут выше, если стороны договора купли-продажи товара установят договорные отношения с каждым смежным перевозчиком и экспедитором в отдельности. Предварительно скалькулировать транспортные издержки в таком случае очень трудно. Наибольший экономический эффект могла дать организация доставки товара «от двери до двери» по единому и единственному транспортному документу, по единому тарифу и по единственной унифицированной системе ответственности за перевозимый товар.

Развитие экономических отношений оказывало прямое воздействие на существовавшую в каждой стране систему договоров. Она непрерывно совершенствовалась. Появились договоры купли-продажи товара нового типа, необходимым элементом которых стал договор перевозки груза. Вначале это были договоры купли-продажи товара на условиях FOB. Затем появились договоры купли-продажи на условиях CIF и CAF. Впоследствии их назовут договорами «заморской продажи товара». Они и новый вид страхования «от склада до склада» тяготели к перевозкам с использованием одного транспортного документа на весь путь движения товара от продавца к покупателю. Единый и единственный транспортный документ в сочетании с единообразной ответственностью мог выполнить важнейшую для торговли роль – создать новому транспортному документу гарантию ценной бумаги.

Первым шагом на пути его создания следует рассматривать появление в английской договорной практике сквозного коносамента и посредника в лице «*forwarding agent*». В конце XIX века его активно восприняли сухопутные перевозчики США в междуштатной торговле хлопком. Здесь посредника называли «*freight forwarder*». Он оказался в числе непосредственных участников договора перевозки груза: принимал груз у отправителя, выдавал ему сквозной коносамент, участвовал в практическом исполнении договора перевозки груза.

Расширению объема услуг экспедитора способствовало увеличение после Второй мировой войны числа сделок, по которым зарубежные экспортеры покупали товар у английского производителя непосредственно на условиях «франко-завод» (*ex works*), «франко-фабрика» (*ex factory*), «франко-пакгауз» (*ex warehouse*) или «франко-склад» (*ex store*). Данные термины означали, что зарубежный покупатель должен получить у продавца товар не в морском торговом порту, как прежде, а по месту нахождения товара – с завода, фабрики, пакгауза (закрытое [складское](#) помещение особого типа при [железнодорожных станциях](#), [портах](#), [аэропортах](#) или [таможнях](#), предназначенное для [кратковременного](#) хранения коммерческих товаров), склада. Такие условия предпочтительней для продавца, стремящегося осуществить экспортную сделку на условиях, наиболее близких к обычной продаже товара на внутреннем рынке. Значимость фигуры экспедитора вырастает с развитием перевозок груза по сквозным коносаментам, появлением контейнерных перевозок.

Термином «*экспедитор*» обозначается фирма, специализирующаяся на обработке грузов, транспортируемых морским, воздушным, железнодорожным или автомобильным транспортом. Фирма-экспедитор предлагает оптимальный маршрут транспорта, осуществляет фрахт (фрахтование), страхование груза, а также, при необходимости, проводит таможенную очистку в странах отправления и назначения. Эта фирма готовит также всю необходимую документацию, заказывает внутренний транспорт в стране-импортере/экспортере, а также – если в этом существует потребность – организует перевозки «от двери к двери».

Современное экспедирование все более отходит от предоставления традиционных услуг в обмен на его новую роль в глобальных операциях. Сегодня многие экспедиторы контролируют или владеют элементами системы смешанных перевозок грузов (грузовики, трейлеры, склады, контейнерные площадки) и предоставляют услуги, возникающие при этих перевозках (привлечение и координация взаимодействия различных видов транспорта, комплектование контейнерных отправок, упаковка экспортных грузов, подготовка и выдача документации, выполнение экспортно-импортных и таможенных формальностей). Эксперты усилили использование логического управления как способа привлечения и сохранения клиентуры, как обеспечения конкурентоспособности организации. Экспедиторов наших дней стали воспринимать как провайдеров логических услуг. Их делят на 5 категорий в зависимости от характера и диапазона операции – от 1PL до 5PL.

В идеале экспедиторы могли бы полностью взять в свои руки организацию доставки груза до пункта его назначения или выполнение всех действий, необходимых перевозчикам в промежуточных пунктах доставки (перевалки) груза. Но тогда перевозчикам пришлось бы уступить долю рынка транспортных услуг своим конкурентам – экспедиторам. В конкурентной борьбе с экспедиторами у перевозчиков наглядно обозначилось стремление к оказанию услуг, лежащих за рамками привычной транспортной деятельности (хранении, получении, экспедиции). Вначале использовалась юридическая конструкция из устойчивых элементов разных договоров или из сочетания определенных, давно известных в Европе, Англии и США договоров – поручения, комиссии, агентского. Правоотношения моделировались по формуле «перевозчик – посредник» (экспедитор, комиссионер).

Таким образом, у судовладельцев и экспедиторов наглядно обозначилось стремление к оказанию услуг, лежащих за рамками их традиционных сфер деятельности. Экспедиторы все чаще стремились выступать в роли перевозчиков. Содержание происходившего процесса выражается двумя фразами – морской перевозчик «сошел» на берег, а экспедитор «вышел» в море. Указанный процесс обошел стороной советских участников внешнеторгового оборота – советских перевозчиков и экспедитора внешнеторговых грузов В/О «Союзвнештранс».

## **1.2. Изменение первоначальной «классической» концепции экспедирования [1]**

В целом экспедиторы долгое время придерживались классического понимания экспедиторских услуг. Традиционным местом оказания экспедитором услуг были порты, станции, пристани. Набор услуг экспедитора был небольшим.

К началу 70-х годов прошлого века отчетливо выразилась тенденция перехода от прежней концепции экспедирования. Экспедиторы стали оказывать услуги перевозчика, а затем и другие услуги, нацеленные на нужды груза. Смена приоритетов отразила, с одной стороны, стремление экспедиторов определенным образом расширить сферу услуг для своей клиентуры, а с другой – диверсифицировать финансовые потоки и в какой-то степени стабилизировать свое положение за счет доходов от деятельности, непосредственно не связанной с перевозчиками. Аналогично действовали перевозчики, в том числе и советские. Смешанные организации В/О «Совфрахт» в Бельгии и в Голландии

с середины 1970-х годов совмещали агентские функции со стивидорными и экспедиторскими, а в Германии – также с грузовым агентированием воздушного перевозчика «Аэрофлот» и общим управлением движения парком контейнеров Морфлота (по отдельным портам, по портам всей судоходной линии и по всем судоходным линиям в целом).

Сегодня крупные иностранные экспедиторские организации предлагают клиентуре полную технологию доставки товара от «производственной линии до потребителя», включая методы «своевременности, упаковки, логистики, управления запасами и переоформления заказов».

В Германии и Австрии экспедитор вправе заключать «любого рода сделки: перевозки, фрахтования, складирования, коммиссионные или любые другие сделки, связанные с деятельностью экспедитора». Перечислены случаи, когда к сделке экспедитора не применяются положения национальных Общих условий экспедирования.

Члены Ассоциации экспедиторов Северных стран вправе заключать «все контракты», в качестве посредника, а также выполнять другие услуги, связанные или не связанные с функциями перевозчика и посредника.

В Италии экспедитор вправе принимать «все поручения» отправителя, касающиеся международной экспедиции (ст. 1 Генеральных условий итальянских экспедиторов для международных экспедиций).

Члены Британской ассоциации экспедиторов «вправе обеспечивать перевозку, складирование, упаковку или передачу товара». Указываются обстоятельства, при наличии которых экспедитор действует в качестве агента или принципала. Члены Британской ассоциации международных грузовых перевозок «обеспечивают все или какую-либо одну из услуг» организации. Указываются обстоятельства, при наличии которых экспедитор действует в качестве агента или принципала.

Члены Бельгийской организации экспедиторов под *экспедированием грузов* подразумевают деятельность, целью которой является проведение всех необходимых действий для выполнения всех требуемых формальностей, а также заключение всех соглашений с целью обеспечения и организации наиболее благоприятных условий для размещения, поставки, перевозки, получения товара и выполнения формальностей по его оплате в рамках международной торговли.

### 1.3 Услуги зарубежных экспедиторов [1]

Помимо экономии общественных издержек обращения, экспедирование положительно влияет на платежный баланс, что особенно важно для стран, имеющих большие суммы внешних долгов. Это влияние осуществляется в результате:

- содействия расширению внешней торговли;
- выбора рациональных видов транспорта и маршрутов перевозки грузов с использованием национальных портов и перевозчиков;
- упрощения документации и т.д.

Экспедирование способствует также росту экспорта традиционных товаров на старые рынки и освоению для них новых рынков, производству новых экспортных товаров для традиционных рынков и разработке новых рынков для новых экспортных товаров. Оно служит катализатором выхода на внешний рынок многих мелких и средних организаций, суммарные обороты которых заметно влияют на торговые, а значит, платежные балансы соответствующих стран. Как следствие, рост оборота внешней торговли ведет к увеличению перевозок.

Экспедиторы оценивают для экспортеров величины транспортных расходов при отправке грузов в смешанном сообщении разными маршрутами, чтобы обеспечить наиболее эффективный маршрут и наименьшие расходы. Сложность данной работы определяется необходимостью установления уровня элементов расходов (внутренняя

перевозка, получение сертификатов о массе и обмере груза, хранение, таможенные сборы, страхование,граничная составляющая перевозки и т.д.). Для многих мелких и средних экспортеров с ограниченным числом специалистов и недостатком опыта самостоятельная оценка общих транспортных расходов невозможна либо требует чрезмерных затрат труда и времени, особенно учитывая рост числа альтернативных маршрутов и комбинаций видов транспорта.

Экспедиторы имеют определенную возможность выбора портов. Это определяется, во-первых, тем, что через них проходит основная масса экспортных грузов, а во-вторых, они накапливают опыт ведения дел и информацию о портах, контейнерных пунктах, обслуживающих их наземных и морских перевозчиках и качестве обслуживания, расписании движения транспортных средств, структуре тарифов. Экспедиторы предпочитают функционировать в портах, располагающих современным оборудованием, и предоставлять конкурентные, устойчивые и регулярные услуги, связанные с работой причалов, наличием рабочей силы, контейнерами, наземной и морской перевозкой.

Экспедиторы способствуют также общему снижению расходов путем упрощения и унификации документов, поскольку громоздкие формальности, сложные процедуры и чрезмерная бумажная работа могут составлять значительную часть стоимости внешнеторгового оборота и мешать эффективной работе транспорта.

Экспедиторы могут серьезно помочь своим клиентам рационализировать движение груза из страны происхождения до конечного потребителя путем осуществления ряда инновационных программ, приносящих заказчикам большую экономию времени и денег буквально за несколько месяцев. Однако это не всегда так. В отдельных случаях большую помощь оказывает намеренная задержка экспедитором отправок для максимизации эффективности загрузки оборудования заказчика. Подобным же образом, используя современные средства, экспедиторы могут содействовать своим клиентам в экономии общих транспортных расходов (порядка 10 – 13%). Продолжительность транспортировки сокращается до 50%.

Одной из проблем экспедиторов и их клиентов является срок доставки. Однако управлять им не так трудно, если применять должные методы. Например, для его сокращения вместо недели до трех дней целесообразно: пополнение центрального склада не только с заводов, но и с более удобных мест; должный прием, идентификация и обработка поступающих на поддонах товаров; хранение и контроль запасов; обработка заказов, планирование вывоза; отправка товаров для распределения в рамках сети или прямой доставки; дальние автоперевозки; конечная доставка через перевалочный пункт; прием товаров, возвращенных заказчиком. При предоставлении этих услуг сокращение времени доставки является нормальным результатом, крайне важным для экспедиторов и заказчиков.

Экспедиторы вынуждены отказываться от предоставления только традиционных услуг и брать на себя большую роль в логистических операциях в осуществлении смешанного сообщения. Сейчас это относится преимущественно к крупным экспедиторам, многие из которых постепенно внедряются в информационно-логистическое управление, транспорт, хранение, консультирование и т.д. Серьезным импульсом для такого рода перехода служит конкуренция со стороны перевозчиков, комплектовщиков, отправителей, получение прибыли за оказание новых услуг, т.е. как внутриотраслевая, так и межотраслевая конкуренция. Можно утверждать, что традиционное экспедирование не имеет будущего, так как все больше требуется управление всей цепочкой поставок. Однако, многие экспедиторы по-прежнему занимаются бизнесом по старинке, получая вознаграждение в процентах от фрахта. Но и они для сохранения конкурентоспособности расширяют диапазон услуг и географию операций.

Экспедиторы предпочитают именовать себя провайдерами логистических услуг, когда услуги оказываются согласно принципам логистики. Ситуацию, при которой

экспедиторы, особенно крупные, становятся общими провайдерами логистики, можно охарактеризовать как стремление иметь «универсальный магазин», обеспечивающий клиентов всеми услугами, или «одно окно». Даже ведущие экспедиторы стараются предоставлять подобное обслуживание, учреждая при необходимости партнерства с другими поставщиками услуг.

Интересна практика некоторых ведущих экспедиторов, которые параллельно с сохранением персонала своих транспортных отделов направляют сотрудников в конторы заказчиков. Такие «внутренние» экспедиторы являются эффективным способом усиления связей экспедиторов с отправителями, сокращения цикла оборота документов и ускорения принятия управленческих решений. Например, организация MSAS Cargo International (США) предлагает «внутренние» экспедиторские услуги организации Eastman Kodak (США).

С определенной степенью условности экспедиторов можно разбить и на группы в зависимости от их специализации по видам транспорта. Примером служат экспедиторы, занимающиеся обслуживанием морских и воздушных перевозок.

К основным функциям морского экспедитора относятся организация и координация перевозки грузов в (из) порт (-а), комплектование грузов, выполнение бумажной работы и подготовка документации, организации хранения, страхования и таможенной очистки. Различаются эти функции только тем, как их осуществляют.

Важнейшие другие стороны, с которыми связаны в своей ежедневной деятельности эти экспедиторы, – морские перевозчики двух типов: фактический перевозчик и не эксплуатирующий суда публичный перевозчик. Фактический перевозчик известен преимущественно как судоходная линия, перевозящая груз на своих судах. Он часто выполняет и внутренние наземные перевозки, эффективно инкорпорируя автотранспортные организации и железные дороги. Так, некоторые судоходные линии оперируют сетями контейнерных поездов с погрузкой контейнеров в два яруса. Не эксплуатирующий суда публичный перевозчик (*Non-Vessel Operating Common Carrier – NVOCC*) не является в чистом виде перевозчиком. Он, в сущности, комплектует товары нескольких отправителей в полную контейнерную отправку, которую затем передает фактическому перевозчику. Сходство же с последним состоит в том, что он выдает отправителям коносаменты и публикует свои тарифы. В пункте назначения агент NVOCC разгружает контейнер и сдает груз по предъявлении коносамента. Можно утверждать, что большинство отправителей затруднилось бы определить, какая разница между NVOCC и судоходными организациями. Ибо услуги NVOCC предлагают и другие организации, например, автомобильные. В свою очередь, NVOCC пытаются внедриться или усилить свои позиции в сфере деятельности экспедиторов. Это вызывает противодействие со стороны последних. В большинстве же случаев NVOCC предпочитают сотрудничество открытой борьбе, так как экспедиторы поддерживают более тесные связи с клиентурой.

Доход NVOCC представляет собой разницу между уровнями ставок, которые он уплачивает фактическому перевозчику, и ставок, назначаемых им отправителям. Ставки фактических перевозчиков, в общем, пропорционально ниже за крупные, чем за мелкие отправки. Пользуясь этим, NVOCC обычно назначает своему клиенту ставку, равную или даже меньше той, которую бы назначил фактический перевозчик за транспортировку. Затем он оплачивает последнему поконтейнерную ставку. Она же меньше суммы ставок, взимаемых с грузовладельцев за отправку в контейнере отдельных партий груза. Полученная разница покрывает его прямые и косвенные расходы (их понес бы и фактический перевозчик, если бы он укрупнял мелкие отправки) и служит источником прибыли. Назначаемая ставка NVOCC примерно соответствует ставке фактического перевозчика за транспортировку, но менее, чем контейнерная отправка (*Less than container load – LCL*).

Возвращаясь к основным функциям морских экспедиторов, следует уделить внимание комплектованию (*consolidation*). Оно позволяет клиенту объединять или

собирают товары ряда продавцов, когда их количества слишком малы для загрузки контейнера. Центральным аспектом данного бизнеса – глобальное комплектование и перевозка, информация и документация, т.е. получение экспедитором товаров в нескольких пунктах, комплектование их в поконтейнерные сборные отправки, предназначенные для центров распределения или организаций розничной торговли, и управление перевозкой товаров от одного до другого конца цепочки поставок. Затем экспедитор организует доставку документов и предоставляет клиенту информацию, необходимую для эффективного регулирования размера его запасов.

По своему охвату комплектование может быть и «многострановым», позволяющим покупателю собирать товары из многих стран, когда их слишком мало для полной контейнерной отправки (*Full container load – FCL*). Эта услуга реально экономит транспортные расходы, хотя обычно требует создания службы мониторинга для координации сбора менее чем контейнерных отправок от многочисленных продавцов во многих странах. После этого экспедиторы доставляют LCL-контейнеры в определенные центры, например, Сингапур или Йокогаму, где их комплектуют в FCL и отгружают в места конечного назначения. Все эти перемещения сопровождаются передачей подробной информации об отправке.

Следует отметить, что комплектование могут выполнять не только морские экспедиторы и комплектовщики, но и морские перевозчики. К таким перевозчикам относятся Orient Overseas Container Line, Maersk Line и American President Line. По мере расширения клиентской базы, развития систем распределения и информации некоторые из таких комплектовщиков начинают выглядеть, как экспедиторы.

Сегодня морские экспедиторы предлагают не только морскую перевозку, но также и специальные услуги: услуги по управлению смешанными перевозками (*multimodal* или *intermodal management services – IMS*), перевалку грузов, управление документами и т.д.

IMS эффективно действует как основная внутренняя транспортная услуга для морских перевозчиков, помогая осуществлять смешанную перевозку полных автомобильных отправок (*Full truckload shipments – FTL*) через территорию США, а также между США, Мексикой и Канадой. В данном качестве IMS предлагает широкий диапазон мультимодальных железнодорожных и автомобильных, брокерских услуг для заказчиков, осуществляющих FTL. Эти глобальные заказчики, имеющие как внутренние, так и международные требования к транспортировке, получают большую выгоду от всей сети мировых услуг, доступной через перевозчиков. Можно утверждать, что главная цель IMS – это разработка гибких и творческих решений для нужд цепочки поставок заказчика. Важную роль в рамках IMS играет способ координации мультимодальной отгрузки с наиболее конкурентными услугами, имеющимися на рынке.

Морские экспедиторы предлагают также широкий диапазон услуг по управлению движением документов между пунктами происхождения и назначения товаров, с учетом особенностей логистического процесса. Причем все услуги направлены на то, чтобы нужные документы были собраны в нужном месте и в нужное время. Своевременное наличие документов гарантирует перемещение товаров без задержек.

Авиаэкспедиторы работают во многом как морские экспедиторы. Могут быть авиакомплектовщиками или агентами авиаорганизаций. Авиакомплектовщики, публикуют свои тарифы и выписывают авианакладные, тогда как агенты-экспедиторы реализуют грузоместимость конкретных воздушных перевозчиков. Оба вида авиаэкспедиторов предлагают также услуги, выходящие за рамки просто координации отправок с авиалинией, включая: подготовку документов; координацию внутренней перевозки и хранения; слежение за грузом; претензионную работу. Обращает на себя внимание, что многие экспедиторы работают одновременно комплектовщиками и агентами. А многие авиаэкспедиторы осуществляют морские и воздушные операции, но делают это в разных подразделениях.

Для воздушного транспорта характерны два вида авиaperвозчиков. Первый из них

является традиционной, работающей по расписанию авиаорганизацией. Она специализируется лишь на перевозке грузов или доставляет грузы в пассажирских самолетах. Большинство авиалиний, работающих по расписанию, обращаются к экспедиторам, создающим большую часть их бизнеса.

В отличие от этого, другие авиаперевозчики продают свои услуги напрямую отправителям, тем, кто специализируются преимущественно на небольших отправлениях (массой до 32 кг). Хотя в последнее время некоторые из них стали обрабатывать большие отгрузки. Эти перевозчики предлагают отправителям также комплексную услугу: с помощью сети наземных перевозчиков вывозят товары от отправителя и доставляют их по назначению в другую страну. Независимо от предоставления такой услуги собственными или арендованными транспортными средствами такой авиаперевозчик обычно берет на себя полную ответственность за доставку груза «от двери до двери».

Авиаэкспедиторы отличаются от авиаагентов, занимающихся перевозками грузов: первые представляют отправителей, а вторые – авиаперевозчиков. Авиаэкспедитор – «косвенный» воздушный перевозчик. Он действует как перевозчик для отправителя, выдает свою собственную авиагрузовую накладную и несет ответственность за груз и транспортировку, но грузместимость он приобретает у коммерческих перевозчиков. Авиаэкспедиторы также предоставляют ряд дополнительных услуг, таких как подготовка экспортной и импортной документации, хранение и т.д. Таким образом, для авиаорганизации авиаэкспедиторы имеют видимость отправителя, так как они сами или их агенты отгружают или принимают грузы и указываются на счете как отправители со своими собственными договорными ставками и заключенными контрактами.

В то же время грузовые агенты представляют перед отправителем воздушных перевозчиков грузов. Хотя большинство экспедиторов являются также грузовыми агентами, а большинство грузовых агентов – экспедиторами. Многие их функции, такие как подготовка документации, по своему характеру идентичны.

Воздушные перевозчики и экспедиторы постоянно изыскивают пути повышения своего участия в перевозках «от двери до двери» в отличие от традиционной услуги (от аэропорта до аэропорта). Однако в некоторых случаях это ставит их в прямую конкуренцию друг с другом. Причина заключается в том, что эксплуатационные расходы авиалиний возросли. Для получения дополнительных доходов они вынуждены предлагать нетрадиционную услугу. Многие перевозчики обеспечивают ее в ответ на просьбу отправителя осуществить доставку от аэропорта до «двери» получателя. Но мало кто из них продает эту концепцию как традиционный продукт. Это чувствительный вопрос для экспедиторов. Им не нравится, если авиалиния обращается к отправителям с услугой, выходящей за пределы традиции. Если отправителю нужна доставка по назначению импортного груза авиаперевозчиком, то последний ее организует с помощью складских и авиатранспортных организаций.

Современный авиаэкспедитор должен предоставлять следующие услуги.

1. Услуги логистического управления перевозкой авиагрузов (*airfreight logistics management services* – ALMS) помогают заказчикам разрабатывать такие программы перевозок авиагрузов, которые наилучшим образом удовлетворяют их потребности в провозной способности, частоте рейсов и продолжительности перевозки по цене, соответствующей их бюджетам. ALMS может расширить варианты перевозки и дать объективные решения путем увеличения возможности получения лучшей услуги и минимальных ставок. Одновременно ALMS управляет информацией о поручениях на размещение заказов таким образом, что заказчики могут более эффективно контролировать свои запасы. Если подойти к ALMS более детально, то они могут помочь заказчикам в: осуществлении брокерских операций по авиагрузу; управлении перемещением авиагруза профессионалами ALMS как собственными менеджерами заказчиков от места происхождения до места назначения; управлении информацией, подразумевающей координацию связи между заказчиками, продавцами и экспедиторами,



брокерами и воздушными перевозчиками посредством электронного обмена данными (*electronic data interchange – EDI*), Интернета, а также любым другим способом; консультациях по вопросам перевозок авиагрузов. Основной отличительной чертой авиаэкспедирования является наземная операция. То есть наиболее важный аспект – это то, что происходит с отправкой до взлета самолета и после его приземления.

2. Комплексные услуги по обслуживанию авиагрузов (*comprehensive airfreight services – CAS*). Существует ряд требований в отношении операций отправителей и получателей, которые имеют форму специальных услуг: прямой авиагруз; укомплектованный авиагруз; комбинированное сообщение – морское и воздушное, воздушное и морское, автомобильное и воздушное, воздушное и автомобильное; перевалка с воздушного на воздушный транспорт; перевозка «от двери до двери»; экспресс-доставка; вывоз и доставка груза; автомобильная перевозка; распределение; хранение; таможенная очистка; подготовка документации; специальные операции (упаковка, сортировка и т.д.); EDI; штриховое кодирование; информация слежения.

Изменения в мировой деловой среде и интенсификация деловых связей вызвали к жизни новый вид провайдера услуг – глобального провайдера логистики (*global logistics provider – GLP*). В качестве таких провайдеров выступают прежде всего экспедиторские организации. Положение глобального логистического провайдера подразумевает выход за рамки обычного экспедирования. Он может располагать транспортными средствами (автотранспортом, самолетами) и должен иметь адекватные информационные технологии – системы и опыт их эффективного использования. Важна также интеграция транспортных услуг, вопросов управления запасами, распределения и вообще логистических услуг с учетом необходимости удовлетворения широких запросов клиентов на глобальном рынке.

Более конкретно основные услуги обычного GLP заключаются в следующем: обеспечение производства и транспортировки по принципу «точно в срок»; управление запасами; хранение; распределение запасов готовой продукции; подготовка импортно-экспортной документации; таможенная очистка; разные технологические услуги; управление интерфейсом поставщика; связь (EDI); сборка продукции; комплектование сборных отправок; обработка заказов.

Как уже отмечалось, существует ряд специальных услуг экспедиторов, которые содействуют осуществлению общего процесса перевозки товаров. К ним относятся: таможенная очистка экспорта и импорта; управление поставками; операции по вывозу и доставке контейнеров; упаковка грузов; составление различных отчетов; хранение; контроль и регулирование спроса; полное страховое покрытие; выписка консолидированных счетов и т.д.

Особую группу составляют так называемые услуги деловой логистики (*business logistics services – BLS*). Под ними имеются в виду услуги по интегрированному логистическому управлению. Они, исходя из нужд клиентуры, могут объединять многочисленные транспортные и распределительные функции с разработкой и осуществлением организацией новаторских решений, удовлетворяющих требованиям клиентов к логистике. В общем, BLS предоставляет контрактные логистические услуги национальным и международным отправителям, включая: управление перевозками; управление заказами; управление железнодорожным подвижным составом; комплектование менее чем автомобильных отправок; выбор маршрута следования; управление распределением; управление операциями перевозчиков; слежение за грузом.

Еще одна уникальная услуга, предлагаемая экспедиторами заказчикам – комплектование сборных отправок у продавца (*vendor consolidation service – VCS*). Дело в том, что в условиях глобального развития мировой экономики отдельные организации и лица могут передавать информацию по всему миру посредством новейшего технологического оборудования. Но им еще трудно определить, когда зарубежный товар будет наверняка готов для отправки в их адрес.

Однако непрерывный поток информации стал абсолютно необходимым, ввиду того что организации стали относиться к импорту как к части процесса цепочки поставок, а не как к изолированному виду деятельности. Поэтому некоторые импортеры нашли выход в удовлетворении своей потребности в информации, а также в осуществлении контроля за товаром еще до его отправки с завода – в интеграции импорта в их внутреннюю логистическую систему. Без такой возможности они вынуждены принимать решения о распределении только после прибытия товара. Чтобы обеспечить необходимую связь между международным и национальным распределением, все больше импортеров объединяются с организациями логистического управления, с такими, которые следят за движением грузов, оказывают экспедиторские услуги, комплектуют сборные отправки и отгружают товар, давая детальную информацию на всем пути его следования. Такие организации, известные как комплектовщики экспортных сборных отправок, могут быть связаны с морскими перевозчиками, экспедиторами, комплектовщиками, таможенными брокерами или они выступают в качестве независимых организаций. В основном они комплектуют груз от имени импортеров. Такая система позволяет импортерам следить за осуществлением заказа и отгрузки на всех стадиях, как это делается при управлении цепочкой поставок.

К специальным услугам относится и содействие клиентам в минимизации фрахтовых расходов. Вознаграждение за это зависит непосредственно от размера полученной клиентом экономии. В общем, соответствующие организации помогают клиентам зарабатывать деньги, оказывая следующие услуги.

1. Сокращение транспортных расходов: ведение переговоров о скидках; выбор оптимального вида транспорта; комплектование/распределение грузов; отправка/прием грузов; урегулирование рисков; предъявление требований о возмещении убытков; вопросы обработки грузов; изучение деятельности клиентской организации.

2. Использование систем слежения за грузом: сбор и анализ данных об отправлениях; компьютерные отчеты о перевозках и выводы; анализ структуры перевозок; контроль перевозчика за отчетами об эффективности соответствующей услуги.

3. Предварительное изучение грузопотоков: выборочное интервью управленческого персонала; количественный анализ грузопотоков; качественный анализ структур грузопотоков; анализ возможного сокращения расходов; отправка/прием грузов; изучение деятельности организации; официальный отчет о выводах; рекомендации.

Уменьшению эксплуатационных издержек отправителей и перевозчиков содействует информационная технология. При бумажной технологии, например, перевозчик может израсходовать несколько более одного доллара, чтобы подготовить и отправить счет-фактуру. Затем отправитель несет расходы на обработку и хранение копий документов. Если же перевозчик отправляет счет с помощью EDI, то расходы падают примерно на 10% за сделку. Интернет может дать даже большую экономию, снижая зависимость от сетей, добавляющих стоимость и принадлежащих третьим сторонам, которые требуются для традиционных EDI-сделок.

Из всех предлагаемых электронных услуг чаще всего возникает потребность в слежении за грузом, «видимость» которого очень важна для отправителей. Интернет начал заменять человеческий интерфейс между отправителем и перевозчиком. Заказчики, использующие системы слежения, часто получают информацию быстрее, чем организации, прибегающие к традиционному EDI. Сообщения по Интернету могут также вытеснить некоторые услуги, предоставляемые вышеупомянутыми третьими сторонами для EDI-сделок, еще больше снижая операционные издержки.

Новая технология распространяется вместе с экономическими и социальными тенденциями. Это позволяет передавать информацию по всему миру посредством новейшего компьютерного и телекоммуникационного оборудования. Преимуществами этой технологии пользуются и экспедиторские организации.

## 1.4. Международная федерация транспортно-экспедиторских организаций (FIATA)

[1]

Международная федерация экспедиторских ассоциаций, сокращенно (*International Federation of Freight Forwarders Associations FIATA*) – международная [неправительственная организация](#), объединяющая национальные экспедиторские ассоциации 150 стран мира. Сокращенное наименование организации происходит от названия организации на французском языке: [фр. Federation Internationale des Associations de Transitaires et Assimiles FIATA](#). В [экспедиторской](#) отрасли, которую представляет FIATA насчитывается более 40 тысяч организаций всех форм собственности, на которых трудятся почти 10 млн. сотрудников.

Международная федерация экспедиторских ассоциаций была создана в [Вене \(Австрия\) 31 мая 1926 года](#) шестнадцатью национальными и региональными ассоциациями [европейских стран](#). До 2007 года в качестве национальных членов в организацию входили 96 ассоциаций из 84 стран. В настоящее время членами FIATA на индивидуальной основе являются более 5000 экспедиторских организаций.

Международная федерация экспедиторских ассоциаций имеет статус консультанта в [Экономическом и социальном совете ООН](#), в [Конференции ООН по торговле и развитию](#), в [Комиссии ООН по праву международной торговли](#).

FIATA представляет экспедиторскую отрасль в [Международной торговой палате](#), [Международной ассоциации воздушного транспорта](#), [Международном союзе железных дорог](#), [Международном союзе автомобильного транспорта](#), [Всемирной таможенной организации](#) и во [Всемирной торговой организации](#). В целом FIATA имеет связи с 29 международными организациями, регулирующими транспортную и [экспедиторскую сферу деятельности](#).

В соответствии с уставом, целями деятельности FIATA являются:

- объединение экспедиторов из различных стран в единую организацию и представление их интересов на мировом экспедиторском рынке;
- защита интересов экспедиторов путём участия в международных организациях, занимающихся поставками товаров и перевозками грузов, а также выполнением различных функций, связанных с поставками товара и перевозками грузов;
- ознакомление деловых кругов и широкой общественности с целями, задачами и ролью экспедиторской отрасли экономики в перемещении товаров мировой торговли;
- содействие профессиональной подготовке кадров для экспедиторской отрасли;
- разработка и внедрение в практику унифицированных экспедиторских документов, другие направления деятельности по повышению качества экспедиторских услуг.

В состав международной организации входят: институт мультимодальных перевозок; институт воздушных перевозок; институт таможенных дел; 4 консультативных совета: по опасным грузам, по информационной технологии, по правовым вопросам, по профессиональному обучению.

Национальные ассоциации FIATA разделены на четыре региона:

- [Африка](#) и [Средний Восток](#);
- [Северная](#) и [Южная Америка](#);
- [Азия](#) и [Тихоокеанский регион](#);
- [Европа](#).

Начиная с [1955 года](#) в рамках FIATA были разработаны и внедрены в практику следующие унифицированные экспедиторские документы:

- поручение экспедитору (*FIATA Forwarding Instructions, FFI*);
- интермодальное весовое свидетельство отправителя (*Shippers Intermodal Weight Certificate, SIC*);

- декларация отправителя о перевозке опасных грузов (*Shippers Declaration for the Transport (of Dangerous Goods), SDT*);
- складская расписка (*FIATA Warehouse Receipt, FWR*);
- экспедиторская расписка (*Forwarders Certificate of Receipt, FCR*);
- экспедиторский сертификат перевозки (*Forwarders Certificate of Transport, FCT*);
- оборотный мультимодальный транспортный коносамент (*FIATA Bill of Lading (negotiable Multimodal Transport), FBL*);
- необоротная мультимодальная транспортная накладная (*FIATA Waybill (non-negotiable Multimodal Transport), FWB*).

### **Ассоциация российских экспедиторов (АРЭ) [3]**

+ [http://www.far-aerf.ru/fiata/exp\\_docs.htm](http://www.far-aerf.ru/fiata/exp_docs.htm)

Ассоциация российских экспедиторов (АРЭ) учреждена 14 ноября 1990 г. на базе транспортно-экспедиторских организаций, созданных в середине прошлого века.

В соответствии с уставом, ассоциация является некоммерческой организацией, объединяющей на основе добровольного членства экспедиторские организации в целях расширения сотрудничества между ними, координации их деятельности, обеспечения прав, а также для представления и защиты общих интересов в государственных органах, общественных и международных организациях.

По данным торгово-промышленной палаты Российской Федерации на национальном рынке работает около 3,8 тыс. организаций, предоставляющих транспортно-экспедиторские услуги (включая их филиалы в регионах). Индивидуальными членами FIATA являются 86 экспедиторских организаций – членов Ассоциации российских экспедиторов.

АРЭ является членом: Торгово-промышленной палаты Российской Федерации, Союза транспортников России, Российского союза товаропроизводителей, Евразийского союза транспортных, экспедиторских и логистических организаций, Координационного совета по Транссибирским перевозкам, Ассоциации международных автомобильных перевозчиков.

Ассоциацией установлены контакты с Агентством стратегических инициатив, что позволяет членам АРЭ принимать участие в обсуждении разрабатываемых дорожных карт. Налажены связи с Ассоциацией развития китайско-российской торговли. В состав этой некоммерческой общественной организации входят около 1000 китайских организаций различных отраслей промышленности, которые или имеют деловые контакты в Российской Федерации, или стремятся войти на российский рынок.

С целью повышения ответственности и дисциплины в работе с экспедиторскими документами FIATA дирекцией АРЭ разработаны проекты дополнения к Соглашению о предоставлении права на использование документов FIATA. В настоящее время такие дополнения к Соглашению подписаны с 49 членами ассоциации, а в целом документы FIATA используют в своей деятельности 87 членов ассоциации.

Основными целями и задачами АРЭ, определенными уставом, являются:

1. Объединение экспедиторских организаций в единую национальную ассоциацию. Такое объединение крайне необходимо прежде всего самим экспедиторам, поскольку членство в ассоциации служит подтверждением высокого профессионализма, финансовой стабильности и заслуженной деловой репутации. Не менее важное значение членство экспедиторской организации в ассоциации имеет для клиента (грузоотправителя, грузополучателя) – служит гарантией получения им качественных и надежных экспедиторских услуг.

2. Защита интересов членов ассоциации на российском рынке экспедиторских услуг, координация их усилий в деле расширения деловой активности, недопущение между ними недобросовестной конкуренции. Представление и защита интересов экспедиторов в государственных, общественных и иных организациях. Эта работа

проводится по двум направлениям: в рамках отраслевых советов и комитетов при властных структурах и общественных организациях и в рамках этих советов и комитетов ассоциация оказывает своим членам содействие в обеспечении оптимальных условий их профессиональной деятельности для достижения высокой экономической эффективности. АРЭ решает перечисленные выше задачи непосредственно с властными структурами, принимая активное участие в обсуждении проектов нормативных правовых актов, регулирующих экспедиторскую деятельность, таких как Таможенный кодекс, Налоговый кодекс, транспортные уставы, и других законодательно-правовых актов. Ассоциация инициировала подготовку проектов федеральных законов по транзиту, о внесении изменений в «ФЗ о транспортно-экспедиторской деятельности» и утвержденных «Правил транспортно-экспедиционной деятельности». Ассоциация разработала Национальные стандарты, регулирующие транспортно-экспедиторскую сферу деятельности, введенные в действие Федеральным агентством по техническому регулированию и метрологии.

3. Представление российских экспедиторов в FIATA и защита интересов российских экспедиторов на мировом рынке экспедиторских услуг.

4. Оказание своим членам информационных и консультационных услуг. Начиная с 1990 года члены ассоциации регулярно обеспечиваются документами и материалами, определяющими и регулиющими экспедиторскую деятельность и связанные с ней отрасли. С 1998 года ассоциация издает журнал «Международный экспедитор». Ассоциация имеет свой сайт, на котором размещена информация об ассоциации, ее членах, о российских и международных документах, о сертификации транспортно-экспедиторских услуг, о других мероприятиях.

5. Подготовка и повышение квалификации экспедиторских кадров, содействие экспедиторам в повышении их профессиональной подготовки. Повышение квалификации экспедиторских кадров осуществляется на базе Центра повышения квалификации, созданного при ассоциации. В центре ежегодно проводятся в среднем по 5 специальных курсов по 80-часовой программе и по несколько 1-3-дневных семинаров по актуальным вопросам экспедиторской деятельности. Обучение проводится по двум программам: «Международный экспедитор» с вручением по окончании диплома FIATA и «Управление цепями поставок» с вручением высшего диплома FIATA. Часть занятий на этих курсах проводится с выездом на места - в экспедиторские организации. Для членов ассоциации обучение проводится бесплатно.

6. Сертификация качества экспедиторских услуг способствует повышению престижа и значимости членов ассоциации. Наличие сертификата соответствия является подтверждением того, что транспортно-экспедиторские услуги, оказываемые сертифицированными организациями, соответствуют Национальным стандартам, что повышает статус этих компаний как в России, так и за рубежом.

#### **Ассоциация международных экспедиторов и логистики «БАМЭ» [4]**

+ <http://www.baifby.com>

Ассоциация международных экспедиторов и логистики «БАМЭ» учреждена в 1994 году и является действительным членом FIATA.

Ассоциация «БАМЭ» – некоммерческая организация, объединяющая на основе добровольного членства экспедиторские и логистические организации различных форм собственности.

Объединение экспедиторов в национальную ассоциацию служит подтверждением их высокого профессионализма, финансовой стабильности и заслуженной деловой репутации, для клиента – гарантией получения им качественных и надежных экспедиторских услуг, для самой ассоциации – необходимым условием ее нормальной деятельности, успешного выполнения своих уставных задач.

Основной целью ассоциации является защита интересов членов ассоциации на белорусском рынке экспедиторских и логистических услуг, координация их усилий в деле расширения деловой активности, недопущение между ними недобросовестной конкуренции, представление и защита интересов экспедиторов в государственных, общественных и иных организациях.

Данная работа проводится ассоциацией по двум направлениям:

– в рамках отраслевых министерств, ведомств и общественных организациях ассоциация оказывает своим членам содействие в обеспечении оптимальных условий их профессиональной деятельности и решения задач по достижению высокой экономической эффективности;

– в силу своих уставных обязанностей ассоциация решает перечисленные выше задачи непосредственно с законодательными органами, участвуя в обсуждении проектов нормативных правовых актов, касающихся экспедиторской деятельности, в т.ч. таких, как Таможенный кодекс, Налоговый кодекс, транспортные уставы. Ассоциация занимала ведущую роль в разработке Закона «О транспортно-экспедиционной деятельности», который был принят Постановлением Палаты Представителей национального собрания Республики Беларусь от 13.06.2006 г. № 124-З, а также в разработке «Правил транспортно-экспедиционной деятельности», которые были приняты Постановлением Совета Министров от 30.12.2006 г. № 1766.

В состав Ассоциации «БАМЭ» входят более 120 белорусских экспедиторских и логистических организаций. Объем оказываемых транспортно-экспедиционных услуг от деятельности только 50 ведущих экспедиторов – членов ассоциации превышает 60% общего объема оказанных транспортно-экспедиционных услуг республики.

В соответствии с поручением Министерства транспорта и коммуникаций на Ассоциацию «БАМЭ» возложены вопросы координации деятельности в области логистики, она принимала непосредственное участие в реализации мероприятий Программы развития логистической системы Республики Беларусь на период до 2015 г.

Ассоциация «БАМЭ» тесно взаимодействует с отраслевыми министерствами, ведомствами и общественными организациями, а также представляет интересы белорусских экспедиторов в FIATA, Международной академии транспорта, Союзе некоммерческих организаций «Конфедерация промышленников и предпринимателей (нанимателей)» и др.

Ассоциацией «БАМЭ» заключены соглашения о сотрудничестве с национальными объединениями экспедиторов России, Литвы, Украины, Узбекистана.

В состав Ассоциации «БАМЭ» входят 8 логистических центров и на постоянной основе обобщаются и анализируются проблемные вопросы их текущей деятельности путем анкетирования, проведения круглых столов, заседаний рабочих групп и т.д. Полученная информация систематизируется и предлагается нормотворческим органам для внесения изменений в законодательные и нормативные акты Республики Беларусь.

Ассоциация активно проводит работу по внедрению в практику бланков экспедиторских форм и документов FIATA. Получение экспедитором права выписывать своим деловым партнерам экспедиторские документы FIATA (оборотный мультимодальный транспортный коносамент, экспедиторская расписка, складская расписка) является свидетельством высокого профессионализма экспедитора и гарантией качества экспедиторских услуг.

Ассоциация на регулярной основе осуществляет подготовку и повышение квалификации экспедиторских кадров. Достижение этой цели осуществляется при помощи созданного при ассоциации Частного учреждения образования «Курсы повышения квалификации кадров «БАМЭ-экспедитор».

В марте 2009 г. ассоциация защитила программу обучения экспедиторов по международному стандарту FIATA с правом выдачи слушателям соответствующего диплома этой организации.

Таким образом, деятельность Ассоциации «БАМЭ» подчинена созданию условий для оказания грузовладельцам и другим деловым партнерам высококачественных экспедиторских и логистических услуг. От этих услуг зависит своевременное, сохранное и экономичное перемещение грузов внешней и внутренней торговли нашей страны.

#### **Вопросы для самоконтроля**

1. Перечислите исторические предпосылки возникновения услуг экспедитора.
2. Как изменялась первоначальная «классическая» концепция экспедирования?
3. Перечислите основные функции морского экспедитора и авиаэкспедитора.
4. Охарактеризуйте деятельность Международной федерации транспортно-экспедиторских организаций (FIATA).