

Тема 10. ФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ ЦИКЛ ЛОГИСТИКИ ТРАНСПОРТНО-ЭКСПЕДИТОРСКИХ УСЛУГ

10.1. Общелогистические процедуры подготовки к транспортно-экспедиторскому обслуживанию

10.2. Разработка транспортно-технологической схемы доставки груза

10.1. Общелогистические процедуры подготовки к транспортно-экспедиторскому обслуживанию [7]

Транспортно-экспедиционные операции на этапе подготовки к отправке груза играют ключевую роль в обеспечении высокой эффективности и соответствующего качества доставки груза, поскольку непосредственно связаны с планированием всего процесса доставки и подготовкой груза к перевозке.

Транспортно-экспедиционное обслуживание при отправке груза включает в себя операции:

- предшествующие погрузке груза на транспортное средство (выбор транспортно-технологической схемы доставки груза, подготовка груза к отгрузке);
- необходимые для обеспечения погрузки и размещения груза в транспортном средстве;
- обусловленные требованиями, определяемыми базисными и транспортными условиями договора купли-продажи в части оформления транспортных документов и фиксации факта и моментов перехода права собственности и рисков гибели и повреждения товара с продавца на покупателя.

Рассмотрим последовательность выполнения основных транспортно-экспедиционных операций на этапе отправки груза.

Прием заявки на доставку груза

В общем случае процесс транспортно-экспедиторского обслуживания отправки грузов начинается с приема запросов потенциальных клиентов о возможностях транспортно-экспедиционной организации по организации доставки груза, его экспедированию и стоимости этих услуг. Обычно запросы выполняют посредством телефонной и факсимильной связи, однако в последнее время для этого все шире используют электронную почту и Интернет. Если клиент отказывается сообщить наименование организации, от имени которой он делает запрос, ему дается самая общая информация о требуемых услугах и предлагается в самой благожелательной форме направить заявку по факсу на расчет ставок. Получив запрос клиента на котировку ставок, экспедитор приступает к подготовке коммерческого предложения.

При подготовке коммерческого предложения на устный или письменный запрос клиента его стиль и характер должны соответствовать стилю и характеру запроса клиента, это означает, что, если запрос клиента сделан устно и нуждается в срочном ответе, ответ также, как правило, дается по телефону. Напротив, на письменные запросы даются только письменные ответы. При подготовке ответа на запрос клиента необходимо всегда учитывать тот факт, что в подавляющем большинстве случаев все обращающиеся в первый раз в конкретную транспортно-экспедиционную организацию клиенты не планируют отправку своих грузов в ближайшее время.

Экспедитор, рассчитывая ставку для коммерческого предложения, должен учитывать наличие временного разрыва между запросом клиента и готовностью груза к отгрузке. В этом случае ставка может носить достаточно приблизительный характер.

С учетом этого факта тарифы, установленные перевозчиком 2-3 месяца назад, можно успешно использовать для котировок ставок коммерческих предложений с оговорками об их возможных изменениях, получении значительных скидок и т.п.

Если речь идет о расчете ставок для конкретных договоров с клиентами, экспедитор должен запросить у перевозчиков информацию о текущих тарифных ставках и на их основании составить документ – конъюнктурный лист.

Принимая во внимание относительную стабильность валютных тарифов отечественных и иностранных перевозчиков, запрашивать их о текущих ставках целесообразно только в двух случаях: когда транспортная составляющая просчитывается для данного варианта доставки впервые и когда требуется абсолютно точная информация о действующей ставке для внесения ее в договор.

В ответ на запрос клиента отправляется коммерческое предложение. В случаях, когда на запросы клиентов даются письменные ответы, они оформляются на бланках организации, визируются в отделе маркетинга и отсылаются клиентам.

Следующей операцией является выяснение реакции клиента на сделанное ему коммерческое предложение. По прошествии 1 суток после отправки коммерческого предложения клиенту экспедитор должен позвонить по телефону лицу, обратившемуся с запросом, и поинтересоваться его отношением к сделанному коммерческому предложению. В процессе этого разговора, независимо от реакции клиента на сделанное предложение, экспедитор должен стремиться организовать личную встречу с клиентом и пригласить его посетить данную транспортно-экспедиционную организацию. Посещение экспедитором организации клиента также является целесообразным для установления более тесных деловых отношений.

При получении от клиента информации, что он готов рассмотреть вопрос заключения договора на перевозку и экспедирование груза, для уточнения деталей перевозки ему высылается типовая форма заявки организации на перевозку и экспедирование. Заявка должна содержать исчерпывающую информацию для подготовки проекта договора с клиентом и включать следующие данные:

- полное наименование организации – заказчика услуг, должность, фамилию, имя и отчество лица, которое будет подписывать договор с транспортно-экспедиционной организацией; наименование груза;
- вид упаковки груза;
- транспортные характеристики и количество груза по данному договору;
- маршрут перевозки;
- наименование услуг, в которых нуждается заказчик;
- сроки выполнения перевозки;
- необходимость страхования груза;
- условия поставки по запродажному договору;
- особые требования или условия перевозки (ограничения по выбору транспортного средства, условия погрузки и таможенного оформления грузов на складах организации-отправителя, наиболее поздняя дата отгрузки или доставки груза).

Типовая форма заявки на транспортно-экспедиторское обслуживание отправляется клиенту в письменном виде. Отправке заявки должен предшествовать телефонный разговор с контактным лицом клиента. Фактически работа транспортно-экспедиционной организации по доставке груза начинается с получения заявки клиента.

Заключение договора на транспортно-экспедиционное обслуживание

Приступая к подготовке договора на транспортно-экспедиторское обслуживание с клиентом, экспедитор должен четко представлять себе условия перегрузки и транспортирования груза с учетом выбранной транспортно-технологической схемы доставки груза; это особенно важно в случае, если ранее с этим видом груза транспортно-экспедиционная организация не работала.

При заказе клиента на отправку химических продуктов и других грузов, которые могут быть отнесены к категории опасных, необходимо ознакомиться по справочникам с нормативными требованиями, которые предъявляются к транспортированию этих грузов на различных видах транспорта.

Определенные категории грузов обрабатываются в порту только по прямому варианту, что неизменно налагает на экспедитора, организующего доставку груза, особую ответственность за соблюдение сроков подачи груза в порт.

Очень важно собрать полную информацию о том, какие документы должны быть оформлены грузоотправителем на груз, для того чтобы его завоз в порт и последующая отгрузка из порта не вызвали претензий со стороны транспортных и контролирующих организаций.

Перечень обязанностей клиента является важнейшим разделом договора на транспортно-экспедиторское обслуживание.

От четкости и полноты сведений о том, какие документы на груз и в какие сроки должны быть доставлены экспедитору, зависит успешное выполнение последним принимаемых на себя обязательств по отправке груза.

При международной перевозке помимо перечня документов, связанных с таможенным оформлением груза, к договору должен быть приложен перечень сертификатов, актов экспертиз и разрешений, связанных с транспортированием данного груза. Все документы должны быть переданы экспедитору по реестру до поступления груза на таможенное оформление (пограничный переход, морской порт).

Во избежание конфликтных ситуаций при расчетах с клиентом за услуги транспортно-экспедиционной организации договор должен четко разграничивать ответственность экспедитора и ответственность клиента. Так, конфликтные ситуации могут иметь место вследствие возникновения дополнительных расходов, явившихся следствием официального изменения тарифов перевозчиков, стивидорных организаций, недостатков в оформлении товаросопроводительных документов, повлекших за собой дополнительные затраты на их переоформление или сверхнормативное хранение груза на терминале, в порту или таможенном складе, ужесточения требований таможенных и других контролирующих органов.

Во избежание возможных претензий грузополучателя на недостачу груза или снижение его качества по сравнению с требованиями запродажного договора, которые могут быть предъявлены грузоотправителем к экспедитору, в договоре с клиентом должны особо оговариваться условия выполнения погрузо-разгрузочных работ с привлечением независимых сюрвейеров или экспертов торгово-промышленной палаты.

Во всех случаях, когда контейнер после загрузки грузом в порту пломбируется пломбой экспедитора, загрузку этого контейнера грузом целесообразно производить в присутствии независимого сюрвейера, а отнесение расходов на составление акта за счет клиента должно быть отражено в договоре с ним. При отказе клиента от независимой экспертизы этот отказ полезно зафиксировать в договоре или в получении от клиента гарантийного письма, подтверждающего факт отсутствия претензий к экспедитору, если таковые возникнут у грузополучателя.

Как правило, самое большое внимание клиент уделяет ставке за предоставляемые ему услуги.

Все дополнительные расходы, которые могут возникнуть в процессе отправки груза, лучше всего представлять отдельно, как бы подчеркивая возможность того, что при соответствующем исполнении клиентом своих обязательств по договору этих платежей, возможно, удастся избежать.

После подготовки проекта договора на транспортно-экспедиторское обслуживание необходимо провести заключительные переговоры с клиентом и подписать договор. Состав участников переговоров зависит от уровня их проведения. Если со стороны клиента на переговорах присутствует владелец организации, желательно, чтобы со стороны экспедиторской организации также было обеспечено адекватное представительство.

В случае, когда на предварительных переговорах были выявлены существенные расхождения в позициях сторон, целесообразно подключать к ним первое лицо

организации с каждой стороны только на завершающем этапе, когда без снижения ставки за перевозку и экспедирование груза или изменения тех или иных положений договора переговоры окажутся безрезультатными.

Тактика переговоров с клиентом будет зависеть от информации, которую транспортно-экспедиционной организации удастся о нем собрать. Однако в общем случае при проведении переговоров важно стремиться к достижению следующих целей.

Клиент должен почувствовать доверие к транспортно-экспедиционной организации, которое в большинстве случаев складывается из представления о деловой этике ее сотрудников и их профессиональной компетенции.

Транспортно-экспедиционная организация должна убедить клиента, что экспедитор является его союзником, который стремится к такому же результату, что и клиент.

Будучи высококвалифицированным специалистом, экспедитор снижает затраты не за счет качества обработки груза, его сохранности и соблюдения сроков доставки, а за счет правильной организации всего процесса, связанного с его экспедированием и перевозкой.

Поскольку любая организация стремится к стабильности в своих отношениях с партнерами и субподрядчиками, общая тональность переговоров должна предполагать настрой их участников на долговременное и взаимовыгодное сотрудничество, независимо от объема работ по обсуждаемому договору.

Если в процессе переговоров по конкретному договору выявляется заинтересованность клиента в совместной работе над другими проектами, важно не упустить эти моменты и в последующем начать их серьезную проработку.

Правом подписи договоров наделяются обычно только первые лица организаций. Поэтому, чтобы избежать споров в суде о правомочности подписания договора, целесообразно выяснить полномочия представителя клиента, который прибыл на подписание договора (многие договоры с иностранными компаниями подписываются по доверенности).

Заключение договоров с субподрядчиками

Выбор субподрядчиков является ключевым моментом для эффективной и гарантированной реализации выбранной транспортно-технологической схемы доставки груза. В первую очередь необходимо отобрать организации, которые положительно зарекомендовали себя на рынке, и изучить показатели, характеризующие возможности этих организаций по выполнению данного конкретного вида транспортных услуг.

Например, для портов и стивидорных организаций важными показателями являются:

- возможность приема судов необходимой грузоподъемности;
- ставки портовых сборов и плата за услуги;
- мощность грузоперерабатывающего оборудования и складские емкости;
- вероятность простоя судов в ожидании обработки;
- ограничение работы в осенне-зимний период;
- качество автомобильных и железнодорожных подъездных путей к порту;
- для генеральных грузов – количество контейнерных и конвенциональных линий, обслуживающих порт;
- наличие специального грузового оборудования (специализированных захватов для большегрузных контейнеров и т.д.).

Все приведенные выше показатели учитываются экспедитором и клиентом при выборе субподрядчика на определенном этапе перевозки.

К моменту подписания договора с клиентом предварительная работа по выбору перевозчиков, стивидорной организации и других субподрядчиков должна быть завершена. Полученные от них действующие ставки и тарифы должны быть зафиксированы в письменной форме.

В зависимости от конкретных условий договора с клиентом и степени доверия к нему договоры с субподрядчиками могут быть заключены незамедлительно после подписания договора с клиентом или по поступлении авансового платежа. Важным условием для четкой совместной работы является детальное определение в договоре обязанностей сторон и санкций за их невыполнение.

Особую осторожность следует проявлять при подписании договоров, связанных с арендой площадей для накопления судовых партий массовых грузов (лес, удобрения).

При планировании отгрузок экспортных грузов линейным тоннажем необходимо помнить о своевременности подачи заявки в порт на включение грузов в месячный план развоза или в дополнительный план.

При подписании договоров с автомобильными перевозчиками особое внимание следует уделять ответственности перевозчиков за сохранность грузов и наличию в договорах штрафных санкций за простой автомобильных транспортных средств в ожидании погрузки и разгрузки.

Как правило, экспедитор заблаговременно устанавливает рабочие контакты с автотранспортными организациями и согласовывает общие принципы сотрудничества, к которым относятся:

- возможности автотранспортной организации по перевозке тех или иных грузов, в том числе, при необходимости, наличие лицензии таможенного перевозчика;
- сроки подачи заявки на перевозку груза и ее форма;
- ответственность перевозчика за сохранность и сроки доставки груза;
- возможности применения и размеры штрафных санкций за простой автомобильных транспортных средств в ожидании погрузо-разгрузочных работ;
- формы и сроки расчетов за выполненные перевозки;
- документы, которые перевозчик прикладывает к своим счетам.

Во всех случаях заключения договоров с субподрядчиками экспедитор должен возлагать обязательства, которые он принял на себя перед клиентом по своевременной и сохранной доставке груза, на перевозчиков и стивидорные организации.

В свою очередь, ответственность экспедитора по типовым договорам перевозки и перегрузки груза перед перевозчиками и стивидорными организациями должна быть учтена в договоре на транспортно-экспедиторское обслуживание с клиентом в разделе «Обязанности грузоотправителя». Таким образом, при окончательном согласовании условий субподрядных договоров следует обязательно учитывать в них уже взятые экспедитором обязательства перед клиентом.

Экспедиторский контроль подготовки товара к отгрузке

Как правило, по поручению продавца экспедитор либо контролирует, либо непосредственно осуществляет подготовку товара к отгрузке. Такая подготовка предполагает выполнение определенных требований, зависящих от видов транспорта и категорий товаров. В общем случае экспедитору следует проконтролировать выполнение следующих условий договора. Требования, содержащиеся в статье об упаковке товара. Требования к упаковке исходят из следующих основных факторов:

- продолжительность транспортирования груза;
- возможность перегрузки груза в пути;
- температурный режим перевозки, влажность и другие климатические воздействия на груз;
- время года;
- способ оплаты за транспортирование (за поддон, кипу, контейнер);
- совместимость с другими грузами.

Выбор упаковки должен учитывать основные особенности транспортирования груза на различных видах транспорта.

При морской перевозке необходимо учитывать:

- вертикальное давление на груз других грузов при их штабелировании и боковое давление под влиянием крена судна;
- глубину трюмов и их размеры, которые будут определять высоту штабеля, условия размещения груза;
- размеры грузовых люков и т.д.

При железнодорожной перевозке необходимо учитывать:

- возможность использования многооборотной тары;
- толчки в пути в результате торможения и при маневрировании;
- размеры тоннелей и мостов;
- восприимчивость к сырости некоторых грузов (упаковка в этом случае должна быть влагонепроницаемой).

При воздушной перевозке необходимо учитывать:

- возможность использования облегченной тары в связи с высокими ставками тарифов при авиаперевозках;
- незначительные динамические нагрузки, которые обуславливают более низкие требования к прочности тары по сравнению с другими видами транспорта.

При автомобильной перевозке характер упаковки зависит от вида товара, типа и грузоподъемности автомобильных транспортных средств.

Грузы, которые относятся к категории опасных, независимо от того, на каком виде транспорта осуществляется их транспортирование, перевозятся с соблюдением требований соответствующей нормативной документации, правил, инструкций.

Особые требования предъявляют к упаковке товаров, которые перевозятся в тропические страны, где влажность воздуха постоянно превышает 90%, а температура доходит до 30-45 °С.

В таких условиях требуется особо прочная влагостойкая упаковка (часто используют запаиваемые ящики и металлические контейнеры).

10.2. Разработка транспортно–технологической схемы доставки груза [7]

Получив заполненную клиентом форму заявки на транспортно–экспедиторское обслуживание и перевозку груза, экспедитор осуществляет следующие действия:

- определяет вид транспортного средства, которыми груз может быть вывезен со складов грузоотправителя и доставлен грузополучателю;
- выбирает перевозчиков;
- разрабатывает оптимальную транспортно–технологическую схему доставки груза;
- уточняет себестоимость выполняемых работ, для чего экспедитор направляет официальные запросы перевозчикам и организациям, выполняющим вспомогательные операции (погрузка–разгрузка, охрана и т.п.).

На основании официальных письменных ставок на перевозку и выполнение вспомогательных операций экспедитор готовит конъюнктурный лист и принимает решение об окончательном выборе перевозчиков и организаций, выполняющих вспомогательные операции.

Определившись с себестоимостью заказываемых клиентом работ, транспортно–экспедиционная организация принимает решение о максимально возможном размере комиссионного вознаграждения, которое сможет иметь организация, не потеряв клиента, и о тех уступках, на которые может пойти организация навстречу пожеланиям клиента. При этом возможны следующие ситуации, которые могут потребовать корректировки суммы договора или внесения в него дополнительных условий:

- представитель клиента будет заинтересован в возможности получения денежного вознаграждения за предоставление транспортно–экспедиционной организации работы;

– представитель клиента является хозяином или совладельцем экспедиционной организации и заинтересован только в максимальном снижении транспортной составляющей;

– характер груза делает его очень чувствительным к увеличению транспортной составляющей в цене товара;

– организация экспедирования и перевозки груза связана с дополнительными трудностями и рисками, которые могут существенно снизить прибыль транспортно-экспедиционной организации от этой операции;

– возможные перспективы увеличения грузооборота по данному клиенту;

– наличие у клиента реальных альтернативных возможностей организовать эту перевозку через другие организации.

При выборе вида транспортного средства, как правило, ориентируются на следующие показатели:

– время доставки;

– частота отправок груза;

– надежность соблюдения графика доставки;

– способность перевозить различные грузы;

– способность доставить груз в любую местность;

– стоимость перевозки и т. п.

Экспертная оценка значимости различных факторов показывает, что при выборе вида транспорта основными показателями являются надежность соблюдения графика доставки, время доставки и стоимость перевозки.

Таблица 10.1

Относительные характеристики видов транспорта

Критерий выбора	Вид транспорта				
	Железнодорожный	Водный	Автомобильный	Трубопроводный	Воздушный
Скорость	Средняя	Самая низкая	Высокая	Низкая	Самая высокая
Уровень затрат	Средний	Самый низкий	Большой	Низкий	Самый высокий

Окончание таблицы 10.1

Возможный ассортимент товара	Самый большой	Достаточно большой	Средний	Очень ограничен	Частично ограничен
Преимущества использования	Самый удобный для большого количества продукции	Удобнее всего для большого количества продукции	Товары с высокой ценой и доставкой в короткие сроки	Жидкие и газообразные продукты	Дорогая и скоропортящаяся продукция
Географическая доступность	Большая	Ограниченная	Практически неограниченная	Очень ограниченная	Неограниченная
Надежность доставки	Средняя	Низкая	Хорошая	Высокая	Средняя

Однако в каждом конкретном случае ранжирование факторов производится в соответствии с требованиями клиента. Анализируя характеристики различных видов транспорта (табл. 10.1), экспедитор может выбрать вид транспорта для доставки товара при экспортно-импортных операциях в соответствии с требованиями клиента.

Больше всего достоинств имеет автомобильный транспорт, но на практике, по экономическим соображениям, организации обычно используют комбинацию различных видов транспорта.

При выборе вида транспортного средства экспедитору также необходимо учитывать следующие факторы:

- внутренний водный транспорт можно использовать при доставке груза только в период навигации на внутренних водных путях;
- при отправке груза железнодорожным транспортом можно использовать вагоны, находящиеся в собственности железной дороги, или собственные вагоны отправителя груза; это будет влиять на стоимость и сроки перевозки;
- при отправке груза в контейнерах последние могут находиться в собственности железной дороги, судоходной линии, грузоотправителя или непосредственно в собственности экспедитора.

Например, отправитель просит подать автомобильным транспортом два большегрузных контейнера 1С, однако не имеет технической возможности снять их с автомобильного транспортного средства для загрузки. В этом случае экспедитор должен организовать подачу порожних контейнеров таким образом, чтобы обеспечить техническую возможность их загрузки без снятия с автомобиля, например, непосредственно с эстакады – путем установки контейнера на заднюю часть полуприцепа.

Если отправитель имеет возможность принимать железнодорожные платформы, но не имеет большегрузных кранов для постановки на них после загрузки контейнеров 1А, масса которых достигает 30,5 т, экспедитор должен организовать загрузку контейнеров без их снятия с платформы, например с помощью автопогрузчиков (если имеются погрузчики необходимой грузоподъемности и они могут въезжать внутрь контейнера).

Если отправитель планирует загружать контейнер, предварительно сняв его с транспортного средства, экспедитор должен убедиться, что у отправителя в наличии имеются кран соответствующей грузоподъемности и захват для контейнеров 1А, поскольку попытка перегружать данный тип контейнера при помощи стропов может привести к опрокидыванию контейнера.

После определения вида транспорта экспедитором должен быть проведен анализ рынка транспортных услуг с целью выбора перевозчика. Основные критерии выбора перевозчика по степени приоритета перечислены в таблице 10.2. В случае, когда экспедитор самостоятельно производит выбор перевозчика, он должен основываться на определенной схеме выбора по специально разработанным системам ранжированных показателей.

Таблица 10.2

Основные критерии выбора перевозчика

Содержание критерия	Ранг
Надежность времени доставки	1
Затраты (тарифы) на перевозку	2
Общее время доставки	3
Готовность (гибкость) перевозчика к изменению тарифов	4
Финансовая стабильность перевозчика	5
Наличие дополнительного оборудования для грузопереработки	6
Наличие дополнительных услуг по комплектации и доставке	7
Сохранность груза	8
Экспедирование	9
Квалификация персонала	10
Мониторинг доставки	11
Готовность (гибкость) перевозчика к изменению сервиса	12
Гибкость маршрутов	13
Пакетный сервис	14
Процедура заказа	15
Качество организации продаж транспортных услуг	16
Наличие специального оборудования	17

Схема выбора перевозчика с помощью системы ранжированных показателей заключается в прямом сравнении суммарного рейтинга перевозчиков по алгоритму, приведенному на рисунке 10.1.

Предположим, что экспедитором в качестве критериев отбора перевозчика приняты следующие показатели (цифрами указан ранг показателей):

- надежность времени доставки P_B – 1;
- затраты (тарифы) на перевозку P_T – 2;
- финансовая стабильность перевозчика P_Φ – 5;
- сохранность груза P_C – 8;
- отслеживание отправок P_O – 11.

Допустим, что анализ рынка транспортных услуг выявил трех перевозчиков, удовлетворяющих требованиям к транспортированию определенного вида груза. Степень соответствия этих перевозчиков выбранным критериям будет оцениваться независимыми экспертами по трехбалльной шкале: 3 – хорошо; 2 – удовлетворительно; 1 – плохо. Рейтинг i -го перевозчика определяется по следующей формуле:

$$P_i = P_B + P_T / 2 + P_\Phi / 5 + P_C / 8 + P_O / 11 \quad (10.1)$$

Предпочтение целесообразно отдать перевозчику с более высокой итоговой оценкой.



Рис. 10.1 Алгоритм выбора перевозчика

После выбора перевозчика экспедитор приступает к выбору транспортно-технологической схемы доставки груза. В полном объеме логистические исследования для выбора оптимальной транспортно-технологической схемы производятся эпизодически, например, при поручении экспедитору организовать перевозку нового для него груза или известного груза, но на новом направлении.

Существующий опыт организации перевозок позволяет указать некоторые типовые схемы и сферу их использования.

Особо ценные контейнеропригодные грузы (одежда, обувь, бытовая техника) перевозят между странами Европы и городами Европейской части России в прямом автомобильном сообщении (автопоездами или в контейнерах). Основными достоинствами этой схемы являются:

- возможность осуществлять регулярную доставку;
- возможность доставки мелкими партиями с большой частотой отправок;
- осуществление доставки с минимальным транзитным временем;
- осуществление доставки при строгом выполнении сроков, указанных в договоре.

Перевозки на большие расстояния и менее дорогостоящих массовых грузов выполняются по железной дороге – в прямом сообщении или между железнодорожными терминалами с доставкой груза автомобильных транспортных средств от (до) складов организации.

Схема мультимодальной доставки с участием морского транспорта также выбирается с учетом транспортных особенностей груза и дальности перевозки. Товары, подверженные при перегрузке повреждениям (бумага, стекло), при расстоянии наземной перевозки до 1 500 км целесообразно доставлять в порт отправления в контейнерах непосредственно со склада организации.

Сквозная ставка провозной платы по данному варианту несколько выше, чем при использовании конвенциональной (перевозка грузов в таре без использования контейнеров) схемы, но это компенсируется за счет уменьшения убытков от несохранности груза и сокращения транзитного времени доставки. Обычно доставка контейнеров со склада организации в порт выполняется по железной дороге, но при расстоянии перевозки до 600 км и благоприятном соотношении ставок провозной платы предпочтительно использовать автомобильный транспорт.

При большом расстоянии перевозок разница ставок железнодорожного тарифа для перевозки в контейнерах и вагонах увеличивается и чисто контейнерная доставка становится неконкурентоспособной.

Особенно дорогостоящими становятся перевозки в контейнерах грузоотправителя или судоходных организаций, так как в этом случае клиент должен дополнительно оплатить стоимость подачи порожних контейнеров (50% тарифной ставки за груженный контейнер). Для таких грузопотоков наиболее эффективной становится смешанная технология перевозок: наземная доставка до портового или железнодорожного терминала в вагонах, затем перегрузка грузов из вагонов в контейнеры и последующая морская перевозка на линейных судах-контейнеровозах. Аналогичная схема применяется для доставки грузов в порт со складов организаций, не приспособленных для работ с контейнерами, когда отсутствуют необходимые типы погрузчиков и кранов.

Основные достоинства контейнерного варианта морской перевозки, обеспеченные наличием большого числа контейнерных океанских и фидерных линий, заключаются в следующем:

- возможность отправки груза с большой частотой и минимальным транзитным временем без длительных задержек в порту отгрузки и риска оплаты хранения;
- повышение сохранности груза.

Недостатком контейнерной схемы доставки груза является высокая стоимость перевозки.

Доставка брейк-балком (штучный груз, перевозимый в трюме водного судна) в смешанном железнодорожно-морском сообщении предпочтительна для поставок крупных партий штучных грузов в Индию, Пакистан и другие страны, где требования к состоянию груза значительно ниже, чем в Европе и США, а первостепенное значение для клиента имеет стоимость перевозки.

Морская перевозка в этом случае выполняется конвенциональным способом линейными или трамповыми судами. Размер партии груза при доставке таким способом должен быть не менее 1500-2000 т. Такая же схема применяется при перевозке массовых

грузов, не подверженных значительной порче и не требующих особо срочной доставки и строгого выполнения расписания (металл, киповые грузы).

При выборе транспортно-технологической схемы необходимо учитывать, что любая выбранная транспортно-технологическая схема эффективна только в случае, если для ее реализации привлечены субподрядчики, обеспечивающие экономичные ставки, высокое качество услуг и надежность выполнения своих обязательств по договору.

Пример. Клиент экспедитора выиграл государственный тендер, проводимый правительством Йемена, на поставку товара в течение очень сжатого периода времени по маршруту: город Пермь на территории России – порт Ходейда в Йемене. Таким образом, экспедитору помимо приемлемых экономических условий перевозки необходимо гарантировать клиенту доставку груза к установленному сроку.

Экспедитор предложил клиенту следующий маршрут перевозки.

Из-за большой дальности наземной перевозки и отсутствия времени на подачу порожних контейнеров отправить груз из Перми до внутреннего терминала, принадлежащего экспедитору, в крытых вагонах. Загрузить груз в контейнеры на терминале экспедитора. Для морской перевозки использовать контейнерные линейные суда организации Maersk Sealand. Грузовые контейнеры вывести с терминала экспедитора собственным автомобильным транспортом экспедитора на контейнерный терминал в Санкт-Петербургском морском порту, куда суда организации Maersk Sealand еженедельно заходят. Можно использовать следующий маршрут морской перевозки: Санкт-Петербург – Роттердам (перегрузка с фидерного на океанское судно) – Салалах (перегрузка с океанского на фидерное судно) – порт Ходейда.

Данный маршрут перевозки был одобрен клиентом с учетом его высокой надежности, которая обеспечивается следующими факторами:

- перегрузка груза из вагонов в контейнеры и перевозка грузовых контейнеров осуществляется собственными силами и средствами экспедитора, т.е. именно экспедитор несет ответственность перед клиентом за качество выполнения данных работ;

- отправка контейнеров осуществляется с контейнерного терминала в Санкт-Петербургском морском порту, с которым экспедитор имеет договор на внутрипортовое экспедирование;

- перегрузка контейнеров осуществляется на первоклассных современных контейнерных терминалах в портах Роттердам и Салалах;

- морская перевозка выполняется судами океанской и фидерной линий крупнейшего контейнерного перевозчика в мире – организации Maersk Sealand по фиксированному срочному расписанию с возможностью слежения за местонахождением груза через Интернет.

Вопросы для самоконтроля:

1. Охарактеризуйте общелогистические транспортно-экспедиторские операции.
2. Какова последовательность прохождения заявки на доставку грузов?
3. Какие сведения должны быть предоставлены экспедитору для заключения договора транспортной экспедиции?
4. Раскройте основные положения технологии доставки грузов.
5. Поясните специфику выбора транспорта.
6. Как выглядит алгоритм выбора перевозчика?
7. Что включает в себя выбор транспортно-технологической схемы доставки грузов?
8. Какие способы размещения груза в транспортных средствах вам известны?
9. Какие факторы целесообразно принимать во внимание при проектировании технологической схемы доставки грузов?

