

Министерство образования и науки Российской Федерации

Южно-Российский государственный политехнический университет  
(НПИ) имени М.И.Платова

**М.В.Передерий, В.Е.Романенко**

# **Транспортно-экспедиторская деятельность**

**Учебное пособие**

Новочеркасск  
ЮРГПУ (НПИ)  
2015

УДК 656.07(075.8)  
ББК 39.18я 73  
П27

Рецензент – доцент, канд.техн.наук **А.Д.Ефимов**

**Передерий М.В., Романенко В.Е.**

**П 27 Транспортно-экспедиторская деятельность: учебное пособие/ Южно-Российский государственный политехнический университет (НПИ) имени М.И.Платова.-Новочеркасск: ЮРГПУ (НПИ),2015.-113 с.**

В пособии приведены основы транспортно-экспедиторской деятельности, правовое регулирование транспортного экспедирования. Изложены особенности перевозок грузов различными видами транспорта. Рассмотрены основы маркетинга в транспортно-экспедиторской деятельности.

Пособие предназначено для подготовки бакалавров в высших учебных заведениях по направлению 23.03.01 «Технология транспортных процессов» всех форм обучения.

УДК 656.07(075.8)  
ББК 39.18 я 73

© Южно-Российский государственный  
политехнический университет  
(НПИ) имени М.И.Платова,2015

## СОДЕРЖАНИЕ

Тема № 1 ПОНЯТИЕ ТРАНСПОРТНО-ЭКСПЕДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ .....	4
Тема № 2. ТРАНСПОРТНО-ЭКСПЕДИТОРСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ.....	12
Тема № 3 ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ТРАНСПОРТНОГО ЭКСПЕДИРОВАНИЯ.....	16
Тема № 4 ОСОБЕННОСТИ ПЕРЕВОЗОК ГРУЗА АВТОМОБИЛЬНЫМ ТРАНСПОРТОМ.....	50
Тема № 5 ОСОБЕННОСТИ ПЕРЕВОЗОК ГРУЗОВ РАЗЛИЧНЫМИ ВИДАМИ ТРАНСПОРТА.....	59
Тема № 6 ОСНОВЫ МАРКЕТИНГА В ТРАНСПОРТНО-ЭКСПЕДИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	104
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	110
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	111

## Тема 1. ВВЕДЕНИЕ. ПОНЯТИЕ

### ТРАНСПОРТНО-ЭКСПЕДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Перевозка на отдельных магистральных видах транспорта составляет основу доставки грузов и транспортных услуг. Однако деятельность какого-то одного вида транспорта не может решить всех проблем, которые стоят как перед заказчиками и потребителями транспортных услуг, так и перед транспортными фирмами и компаниями. Специальные виды транспортных операций, основными из которых признаны экспедиторские, интермодальные, транзитные и страховые, позволяют органично интегрировать транспорт в структуру международной торговли, превращая его в мощный рычаг развития международного разделения труда. Значимость специальных транспортных операций определяется, главным образом, тем, что при их отсутствии затрудняются, а иногда становятся невозможными или неэффективными перевозочные процессы.

При рассмотрении процесса транспортировки грузов всегда выделяют комплекс работ и услуг, который на практике не осуществляется ни грузовладельцами, ни перевозчиками. Эти операции, как правило, непосредственно не связаны с перемещением товара, однако без них процессы транспортировки грузов реализовать невозможно. *Перевозчики* работают с уже «готовыми» в техническом, коммерческом и правовом отношении грузами. Однако грузы необходимо найти, товары и транспортные средства необходимо подготовить для перевозки, юридические отношения между сторонами надо оформить и т.д. Для того, чтобы соединить в единое целое *интересы грузовладельцев и перевозчиков*, на транспортных рынках активно действуют *транспортные посредники*, без присутствия которых представить сегодня процесс товародвижения невозможно.

Иными словами, в процессе транспортировки товаров, перемещения их от производителя к потребителю возникает отдельный вид транспортных посреднических услуг.

Если говорить о международных транспортных операциях (при все усиливающихся интеграционных процессах национальную транспортную систему можно рассматривать как часть мировой системы), то эффективность процессов товародвижения в международной торговле во многом зависит от их организации. *Продвижение грузов* – процесс сложный, многоступенчатый и связан не только с

транспортировкой товаров. Само понятие «перевозочный процесс» многолико, оно во многом определяется тем, о каком виде транспорта идет речь. Несмотря на объединяющий термин «транспорт», условия функционирования его отдельных видов достаточно специфичны. Это предопределяет узкую специализацию в области знаний и практических навыков для каждого из перевозчиков. Профессиональный автомобилист, как правило, недостаточно знаком с особенностями перевозок грузов морем, а даже хорошо подготовленный авиатор чаще всего не владеет полностью знаниями в сфере железнодорожного транспорта. Кроме того, профессиональные перевозчики отдельных видов транспорта предпочитают не брать на себя исполнение не свойственных им функций.

### ***Роль и значение транспортного посредничества***

Многочисленная группа фирм – экспортеры и импортеры товаров во всех странах мира – также заинтересованы в скорейшем физическом продвижении своей продукции.

При этом участник внешнеторговой сделки, на котором лежат обязанности по доставке товара, должен владеть знаниями о коммерческой эксплуатации отдельных видов транспорта. Продавец или покупатель должен уметь оценивать многие факторы: состояние внутренних и международных транспортных и инфраструктурных рынков, транспортную политику отдельных государств и международных союзов, международное законодательство и национальные нормы отдельных стран, характеристики транспортных средств, условия и технику транспортных операций и пр. И, кроме того, он должен сам работать с грузом.

В таких условиях эффективность и качество процесса товародвижения, от грузоотправителя в одной стране до грузополучателя в другой, все в большей степени зависит не только от производителя и перевозчика, но и от различного рода посредников, содействующих в осуществлении международных перевозок.

Таковыми *посредниками* в международных транспортных операциях могут быть отдельные лица, специализированные предприятия, фирмы, объединения, корпорации, осуществляющие разнообразные функции по поручению владельца груза при его перемещении с момента подготовки товара к перевозке до момента сдачи его конкретному потребителю. Спрос на выполнение услуг, связанных с транспортным обеспечением внешнеэкономической деятельности, породил

предложение со стороны фирм профессионально подготовленных в указанных выше сферах и готовых оказывать необходимые услуги. Таким образом, сложились рынки транспортных посреднических услуг, как одного из видов коммерческой деятельности. Фирмы – транспортные посредники являются профессиональными участниками этих рынков.

Такие транспортные фирмы именуется посредниками не только потому, что свои отношения с грузовладельцами, перевозчиками, предприятиями транспортной инфраструктуры и другими они строят на основе договора поручения и комиссии. Главное заключается в том, что они опосредованно связывают рынки товарных и транспортных услуг, профессионально владея опытом работы и на тех и на других.

В процессе развития и углубления международного разделения труда посреднические функции в товародвижении перестали играть вспомогательный характер и заняли соответствующее их роли и значению место в повышении эффективности и качества транспортного обеспечения ВЭД и экспорта транспортных услуг. В настоящее время начать и закончить товародвижение в международной торговле без посредника практически невозможно. Формы и методы посреднических услуг постоянно расширяются, постоянно увеличивается их объем, меняется их география. Все больше и больше посредничество в области перевозок приобретает комплексный интегрированный характер.

#### *Виды и формы посредничества*

Классифицировать посредническую деятельность на транспорте можно по трем основным признакам:

1) кому оказываются посреднические услуги: транспортные посредники могут действовать в интересах грузовладельцев и иных лиц, заинтересованных в грузе; перевозчиков; владельцев транспортных средств и транспортного оборудования; предприятий транспортной инфраструктуры; погрузочно-разгрузочных и стивидорных компаний; складов и терминалов.

2) где оказываются посреднические услуги: транспортные посредники могут работать в стране или группе стран; в определенном регионе страны; в городе или в транспортном узле.

3) С какими видами транспорта связано оказание услуг: существует специализация транспортных посредников по видам транспорта и предприятиям транспортной инфраструктуры.

Следует отдельно выделить формы посредничества в международных транспортных операциях, основными из которых являются:

1. Экспедирование. Транспортный посредник – экспедитор – действует в интересах грузовладельца или лиц, имеющих заинтересованность в грузе. Объект работ и услуг экспедитора – груз.

2. Агентирование. Транспортный посредник – агент – действует в интересах перевозчика. Объект работ и услуг – транспортное средство.

3. Фрахтовое агентирование. Транспортный посредник – фрахтовый агент – действует в интересах перевозчика. Основная функция фрахтового агента – продажа услуг перевозчика и, главным образом продажа перевозок.

4. Брокерская деятельность (на морском транспорте). Транспортный посредник – брокер – действует на открытом фрахтовом рынке в интересах судовладельца. Основные функции брокера – заключение сделок по продаже морского фрахта, а также купля и продажа судов.

5. Хранение грузов. Транспортный посредник – хранитель (склад, терминал) – действует в интересах лиц (грузовладельцев, перевозчиков, таможенных органов и пр.), передавших ему груз на временное хранение. Основная функция хранителя – операции с грузом в целях сохранения количества и качества переданного ему груза.

6. Погрузочно-разгрузочные и стивидорные работы. Транспортные посредники – погрузочно-разгрузочные и стивидорные компании – действуют в интересах лиц (грузовладельцев, перевозчиков), поручившим им осуществить погрузку и выгрузку грузов на транспортные средства и операции с грузами на борту судна (стивидорные работы).

7. Лизинговые (арендные) операции. Лизинговые компании действуют в интересах производителей и пользователей транспортных средств и транспортного оборудования (главным образом, контейнеров). Лизинговые компании закупают транспортные средства и контейнеры для использования их арендаторами.

8. Деятельность таможенного брокера. Компании,

имеющие соответствующие лицензии, оказывают содействие экспортерам и импортерам в выполнении таможенных формальностей и необходимых таможенных операций с грузами и транспортными средствами.

Приведенный перечень основных форм посреднической транспортной деятельности показывает, что основные посреднические операции возникают на стыках между грузовладельцами и перевозчиками, грузовладельцами и предприятиями транспортной инфраструктуры, между предприятиями транспортной инфраструктуры и перевозчиками.

Выполняются эти операции в различных технологических режимах, свойственных каждой отрасли транспорта, и везде имеют свою специфику. Однако имеется и много общего. Универсализм операций привел к тому, что в настоящее время типичным является то, что предприятия, осуществляющие транспортно – экспедиционное обслуживание, действуют одновременно в сфере нескольких или почти всех (кроме трубопроводной) отраслях транспорта.

Обычно транспортные посредники не занимаются только одним каким-то видом деятельности. Принято совмещать агентирование транспортных средств с фрахтовым агентированием, хранение с погрузочно-разгрузочными и стивидорными работами, брокерскую деятельность с лизинговыми операциями.

Кроме того компании могут выступать и в качестве экспедиторов для грузовладельцев и в качестве агентов для перевозчиков, совмещая эти виды посреднической деятельности. Более того, именно компании-посредники могут заключать договоры от имени грузовладельцев и по их поручению с другими посредниками, а именно, погрузочно-разгрузочными, стивидорными, страховыми и другими компаниями.

Множественность и многообразие посреднических транспортных операций предопределяет огромную массу коммерческих деловых контактов предприятий, юридических и физических лиц и, естественно, обширную гамму правоотношений между ними.

Основной формой таких отношений является *договор поручения*, сторонами которого является *юридическое или физическое доверенное лицо (поверенный, в нашем случае компания посредник)* и *физическое или юридическое лицо – доверитель (принципал, в нашем случае грузовладелец или перевозчик)*. Согласно этому договору поверен-

ный обязуется совершить от имени и за счет принципала определенные юридические действия в интересах принципала.

Поверенный действует как представитель и помощник принципала в его отношениях с третьими лицами.

Заключая коммерческие сделки, поверенный как бы располагается на вершине треугольника, в углах основания которого находятся принципал и третье лицо. При этом поверенный действует только в пределах тех полномочий, которыми наделяет его принципал. В силу различного рода деловых соображений принципал может оформить сделку с третьим лицом и напрямую, поручив поверенному контроль за ее исполнением.

Основным видом коммерческих сделок на транспорте является *договор перевозки*. По договору перевозки груза перевозчик обязуется доставить вверенный ему отправителем груз в пункт назначения и выдать его получателю, а отправитель уплатить за перевозку груза перевозчику установленную договором плату. Как мы уже отмечали и перевозчик, и отправитель могут прибегнуть к помощи посредника при заключении договора. *Экспедиторы* (forwarders, freight forwarders, forwarding agents) – это поверенные грузоотправителя, а *агенты и брокеры* (agents, brokers) – поверенные перевозчика.

В России подобные различия в терминологии, к сожалению, пока не столь определены. Экспедиторов могут называть агентами, а транспортных агентов – экспедиторами перевозчика. Перевозки грузов в смешанных (мультимодальных, интермодальных, комбинированных) сообщениях с участием двух и более перевозчиков, осуществляемые по единому транспортному документу еще более усложнили картину.

Дело в том, что такие сообщения в настоящее время организуют не только непосредственные перевозчики, т.е. судовладельцы, железные дороги, автомобильные и авиационные предприятия, но и договорные перевозчики – экспедиторы. И тех и других, поэтому стали называть операторами смешанных перевозок.

Операторы для грузовладельца являются экспедиторами груза. А для всех участников перевозочного процесса агентом.

С учетом возможных последствий результатов совмещения функций для грузовладельцев наибольший практический интерес представляет одновременная экспедиторская и агентская деятель-

ность посреднических фирм. Поэтому остановимся более подробно на этих видах транспортной посреднической деятельности.

### ***Экспедирование и агентирование***

*Транспортное экспедирование* – вид посредничества, которое выполняется в интересах грузовладельца (отправителя или получателя, продавца или покупателя и др.) и связано с надлежащим исполнением договора перевозки и сопутствующих ему операций (погрузки, разгрузки, хранения, упаковки, маркировки, транспортного страхования, таможенного оформления и пр.). Таким образом, экспедитор должен действовать только в интересах клиента.

Наряду с экспедиторским обслуживанием посредники, именуемые официально экспедиторами, часто берут на себя функции выполнения работ и услуг в интересах перевозчиков. В процессе осуществления своей деятельности перевозчики (судоходные компании, железные дороги, автомобильные предприятия, авиакомпании, операторы смешанных перевозок) сталкиваются с проблемами, аналогичными тем, которые возникают у грузовладельцев.

Любой перевозчик хочет иметь посредника, который бы представлял его интересы на территории других стран, на автомобильных погранпереходах, в морских и речных портах, воздушных портах, на пограничных станциях, терминалах и товарных складах.

Перевозчик, как правило, сам не имеет возможности обслуживать и следить за состоянием своих транспортных средств в тех местах, где начинаются и заканчиваются маршруты внешнеторговых грузов. Главное для него – обеспечение объемами работ и услуг, т.е. поиск клиентов, котировка фрахтовых ставок, обслуживание транспортных средств, заключение договоров перевозок, взимание и прохождение провозных платежей, осуществление таможенных формальностей.

*Транспортных посредников* перевозчики называют *агентами*. Иногда агентские функции принимают на себя экспедиторы. Чаще всего в этих случаях агенты действуют в интересах перевозчиков, что не мешает им оставаться экспедиторами и представлять также интересы грузовладельцев. Основные условия такого двойного сотрудничества – полный нейтралитет «экспедиторов-агентов» ко всем физическим и юридическим лицам, с которыми они вступают в договорные отношения, и неразглашение коммерческих тайн всех своих клиентов.

В системе *транспортного посредничества «экспедиторы-агенты»* занимают особое место вследствие их специфического положения на рынке транспортных услуг. Это предопределяется традиционной проблемой как для внешнеэкономической деятельности, так и для внутренней торговли, проблемой поиска партнеров. Продавцы и покупатели не знают где им найти надежных перевозчиков, а последние нуждаются в гарантированных объемах перевозочной работы, т.е. ищут грузовладельцев. Поэтому обе заинтересованные группы вынуждены обращаться к профессиональным посредникам рынка транспортных услуг, чтобы найти друг друга.

*Принципалом экспедитора* по договору транспортного экспедирования является грузовладелец, а *принципалом агента* по договору транспортного агентирования является перевозчик.

Главное, что поручает грузовладелец экспедитору, - найти перевозчика, который бы его устраивал по заданным требованиям, условиям и характеристикам для исполнения договора перевозки. Кроме поиска надлежащего перевозчика на экспедитора возлагаются исполнение услуг договорного характера и, как правило, иные функции по работе с грузами.

Агент же является, как бы «экспедитором перевозчика», основные усилия, направляя на работу по обслуживанию транспортного средства и поиску клиентов.

### **Вопросы для самоконтроля**

1. Понятие транспортно – экспедиторской деятельности.
2. Виды и формы транспортного посредничества.
3. Экспедирование и агентирование.

## Тема 2. ТРАНСПОРТНО-ЭКСПЕДИТОРСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ

Под *транспортно-экспедиторским* обеспечением во внешней торговле будем понимать коммерческую деятельность посреднических фирм, осуществляемую при транспортировке внешнеторговых грузов и дополняющую основную деятельность перевозчиков, грузо-владельцев и других заинтересованных в грузе лиц. С правовой точки зрения *транспортно-экспедиторская деятельность* может иметь национально-правовой режим и международный, когда в ней присутствует международный элемент: либо клиентами транспортных посредников являются резиденты иностранного права, либо работы и услуги осуществляются за пределами страны регистрации посреднической фирмы.

*Транспортное экспедирование* направлено на создание эффективных схем доставки и организации перевозки грузов в рамках предложенных или новых маршрутов. Реализация огромного множества внешнеторговых и транзитных перевозок по всему миру трансформировала отдельные схемы в целостную систему доставки грузов, сформировав, таким образом, рынок международных транспортно-экспедиторских услуг.

*Транспортно-экспедиторским обслуживанием внешнеэкономической деятельности (ТЭО ВЭД)* называется практическая реализация транспортно-экспедиторского обеспечения, объектом которого является внешнеторговый и транзитный *товарооборот (грузооборот)*. Целью ТЭО ВЭД является содействие в перевозке грузов внешней торговли и развитие экспорта транспортных услуг. Транспортно-экспедиторское обслуживание начинается с момента принятия решения о необходимости или возможности перевозки и заканчивается в момент, когда груз доставлен его конечному потребителю и закончены все расчетные и исково-претензионные процедуры.

ТЭО ВЭД включает в себя несколько групп основных операций:

1) Консалтинговые услуги. Операции этой группы предшествуют не только договорным отношениям по перевозке грузов, но и договорным отношениям между участниками международного договора купли-продажи. Основными функциями транспортно-экспедиторских фирм здесь являются:

2) Проведение маркетинговых исследований по конъюнктуре транспортных рынков;

3) Консультирование стороны (или сторон) предстоящей внешнеторговой сделки с целью разработки транспортных условий договора купли-продажи, в том числе выбор рационального базисного условия поставки;

4) Определение маршрута перевозки груза, способов его доставки, видов транспорта, пунктов перевалки и перегрузки груза;

5) Выбор перевозчиков;

6) Определение стоимости доставки груза и транспортной составляющей в контрактной цене товара;

7) Определение сроков доставки груза.

**Организация и оформление перевозки** Операции этой группы имеют непременно условием подбор, поиск и нахождение отвечающих условиям клиента транспортных фирм, а также установление с ними деловых и правовых контактов. Если это условие выполнено, то основными функциями транспортно-экспедиторской фирмы на этом этапе являются:

- Заключение от имени и за счет клиента договоров с участниками перевозочного процесса;

- Оперативное планирование перевозок (подача заявок на железнодорожные перевозки, согласование дат подачи автотранспортных средств, бронирование (букирование) мест на морских и воздушных судах, согласование сроков поступления грузов в порт и пр.

- Подготовка транспортных, товаросопроводительных и иных необходимых для перевозочного процесса и оформления товаров на таможнях и границах документов.

- Заключение , в случае необходимости, и по поручению клиента, со страховой компанией договора транспортного страхования груза и получения от нее необходимых страховых документов.

- Ведение расчетов со всеми участниками перевозочного процесса, страховыми компаниями, фискальными органами и иными заинтересованными лицами.

- Заключение договоров по лизингу контейнеров и транспортных средств и их практическое получение в аренду.

Подготовка груза к перевозке. Приведение груза в транспортабельный вид включает в себя практические работы по упаковке

товара, его затариванию, маркировке, а также по укладке товара в контейнеры, укрупнению (консолидации) и разукрупнению контейнерных партий и формированию транспортных пакетов. Требования к указанным операциям определяются условиями договоров перевозки, перевалки и купли – продажи товаров.

*Таможенное оформление.* Оно связано с прохождением внешнеторговых грузов через таможенные органы. Таможенная деятельность посреднических фирм подлежит лицензированию (включение в реестр таможенного союза) со стороны ФТС России. Основной функцией транспортно-экспедиторской фирмы на этом этапе является оформление необходимых таможенных и иных необходимых для прохождения таможенных операций документов, а именно:

- Грузовые таможенные декларации;
- Экспортные и импортные лицензии;
- Сертификаты качества и происхождения товаров;
- Консульские фактуры (официальное засвидетельствование консулом подлинности подписей местных властей на документах);
- Санитарные, ветеринарные и карантинные свидетельства.

В ряде стран мира транспортно-экспедиторские фирмы осуществляют операции по таможенной очистке товаров для экспорта и импорта и производят оплату таможенных пошлин, налогов и сборов.

*Прием и выдача груза.* Транспортно-экспедиторская фирма взаимодействует с перевозчиками и предприятиями транспортной инфраструктуры, принимая грузы от одних и передавая их другим. Заботой транспортно-посреднической фирмы является поддержание внешнего вида груза, а в случае необходимости она осуществляет вызов представителей независимой товарной экспертизы и участвуют в ней, представляя интересы грузовладельца.

*Погрузочно-разгрузочные и стивидорные работы и складские операции.* Транспортно-экспедиторская фирма может производить сама погрузочные и перегрузочные работы или привлекать для их исполнения любые другие профессионально подготовленные компании. Складское хранение иногда непосредственно связано с транспортировкой груза (в ожидании погрузочных, перегрузочных, а также для таможенных целей. Поэтому складские операции также являются одной из возможных функций транспортно-экспедиторской деятельности. Деятельность таможенных складов временного хранения

регулируются государством путем включения СВХ в реестр ФТС России.

*Исково-претензионная работа.* Выполняется в случае недоставки груза в пункт назначения или его доставки в коммерчески непригодном состоянии, или с нарушением сроков доставки.

Окончательные расчеты с перевозчиками, предприятиями транспортной инфраструктуры, складами, а также с клиентами по договору транспортного экспедирования.

*Сопровождение груза* (информационное, документальное, правовое, организационное).

Приведенный перечень функций транспортно-экспедиторских фирм не является исчерпывающим и может быть дополнен по желанию сторон другими работами и услугами. Не следует думать, что в каждом договоре транспортного экспедирования присутствует полный набор выше перечисленных услуг. Клиент и экспедитор договариваются о выполнении только тех услуг, которые необходимы в целях обеспечения качественной и своевременной доставки товаров из пункта отправления в пункт назначения.

### ***Транспортно-экспедиторские тарифы***

Источниками доходов транспортно-экспедиторских фирм являются получение оплаты от предоставления ими экспедиторских услуг грузовладельцам и получения агентской комиссии от перевозчиков. Тарифы на выполнение транспортно-посреднических услуг редко бывают публикуемыми, так как немногие международные транспортные экспедиторы позиционируют себя в качестве публичных компаний.

Договор международного транспортного экспедирования является возмездным. Это означает, что клиент должен оплатить услуги экспедитора. Для клиента экспедитор оговаривает, как правило, *два вида вознаграждений. Первый вид вознаграждения*, вернее, первая его часть, строится на основе согласованных тарифов за оказываемые в рамках договора фактические услуги. Такие тарифы, обычно, бывают фиксированными по каждой отдельной услуге в рамках конкретного договора (тарифы могут быть различны для разных клиентов), например, за консалтинговые услуги, за оформление документов, за таможенное оформление грузов и пр.

*Вторая часть экспедиторского вознаграждения* связана с выполнением экспедитором услуг юридического характера, а именно с

заключением договоров перевозки и оплаты услуг перевозчика. Обычно в договоре транспортного экспедирования оговаривается определенный процент (от 3 до 6) от суммы от суммы провозных платежей.

Однако существует еще один вид вознаграждения экспедитору, который, бывает, скрыт от клиента. Это скидка с тарифа, которую ему предоставляет перевозчик за привлечение определенного объема груза ( так называемые, объемные или отложенные скидки ). Это не означает, что экспедитор скрывает от клиента дополнительное вознаграждение. Однако, кроме работы с клиентами экспедиторские фирмы нередко выступают в качестве фрахтовых агентов перевозчиков. Именно от перевозчиков международные экспедиторы получают вознаграждение за продажу перевозок клиентам.

В рамках договорных отношений с перевозчиками транспортно-экспедиторские фирмы продают услуги перевозчиков, причем часто сами становятся оптовыми покупателями транспортных тарифов и фрахтов. За исполнение функций фрахтовых агентов перевозчики, по отдельным договорам с экспедиторами (вернее для них фрахтовыми агентами), расплачиваются скидками от величины установленных обычным грузовладельцам тарифов и фрахтов. Вот , почему экспортерам и импортерам работать с перевозчиками через экспедиторов подчас выгоднее, чем напрямую с перевозчиками. У экспедиторов уже, как правило, есть скидки, которыми они могут частично поделиться с грузовладельцами.

### **Вопросы для самоконтроля**

1. Транспортно - экспедиторское обслуживание внешнеторгового оборота.

2. Транспортно – экспедиторские тарифы

## **Тема 3. ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ТРАНСПОРТНОГО ЭКСПЕДИРОВАНИЯ**

*Для договора международного транспортного экспедирования в мире не существует какой-либо устоявшейся бланкетной формы*

(проформы). В каждой стране существуют свои традиции бизнеса и договорно-правовой работы в транспортно-экспедиторской сфере. Договоры транспортного экспедирования всегда будут различны в зависимости от видов транспорта и наполнения порученных транспортно-экспедиторских услуг.

Тем не менее, есть определенные правила, по которым экспедиторы и их клиенты пытаются формализовать свои отношения в рамках международных договоров транспортного экспедирования. *Большинство из современных договоров* такого свойства содержат:

- Определение сторон договора транспортного экспедирования;
- Основные термины и понятия, применяемые в договоре;
- Предмет договора (организация перевозок, транспортно-экспедиторское обслуживание экспортно-импортных и транзитных перевозок клиента) с указанием договорно-правового статуса экспедитора;
- Функции экспедитора с подробным перечнем услуг, выполняемых экспедитором в интересах клиента;
- Порядок получения экспедитором заявок клиента и их акцепта;
- Обязанности экспедитора;
- Обязанности клиента;
- Тарифы и условия оплаты услуг экспедитора;
- Ответственность экспедитора по договору;
- Ответственность клиента по договору;
- Форс-мажор;
- Порядок разрешения споров;
- Арбитраж и нормы применимого права;
- Срок действия и порядок расторжения договора;
- Прочие условия;
- Юридические адреса и банковские реквизиты сторон.

В разных странах мира транспортно-экспедиторская деятельность именуется и регулируется по-разному. При этом, однако, не отрицается главное – такая деятельность является посреднической. Международных конвенций, регулирующих и регламентирующих транспортно-экспедиторскую деятельность, не существует.

Любой договор транспортного экспедирования, как национальный, так и с международным элементом, подлежит регулированию

нормами применимого национального права. В России такое регулирование попадает под действие ГК РФ, федерального законодательства и подзаконных актов.

*Договору транспортно-экспедиторского обслуживания* посвящена глава 41 ГК РФ «Транспортная экспедиция». Глава состоит из 6 статей (801-806) и содержит самые общие положения. В статье 801 дано определение договора транспортного экспедирования. По такому договору экспедитор обязуется за вознаграждение и за счет другой стороны выполнить или организовать выполнение определенных договором услуг, связанных с перевозкой грузов. Сюда входит организация перевозок, заключении от имени клиента или от своего имени договора перевозки, получении необходимых для экспорта или импорта документов, выполнении таможенных или иных формальностей, проверка состояния и количества груза, хранения груза и пр.

*Договор транспортного экспедирования* должен быть заключен в письменной форме. Клиент должен предоставить экспедитору документы и информацию, необходимую для выполнения экспедитором обязанностей, предусмотренных договором.

Если из договора не следует, что экспедитор должен исполнить свои обязанности лично, экспедитор вправе привлечь для этого других лиц. Это, однако, не освобождает его от ответственности перед клиентом за исполнение договора.

*Выполнение договора транспортной экспедиции* определяется не только договором, но и *федеральным законом №87-ФЗ «О транспортно – экспедиционной деятельности»*, который вступил в законную силу 3 июля 2003 г.

Указанным законом определяется порядок осуществления транспортно-экспедиторской деятельности – порядок оказания услуг по организации перевозок грузов любыми видами транспорта и оформления перевозочных, таможенных и иных документов, необходимых для осуществления перевозок грузов (гл.1).

Закон определяет права и обязанности экспедитора и клиента (гл.2). В частности экспедитор обязан оказать услуги в соответствии с договором транспортного экспедирования, а также выдать клиенту экспедиторский документ. К основным обязанностям клиента следует отнести обязательное предоставление экспедитору всей необходимой для исполнения договора информации и уплату экспедиторского

вознаграждения, а также целесообразно понесенных в интересах клиента экспедитором расходов.

*Центральной в законе* следует считать главу 3, в которой определена ответственность экспедитора и клиента.

Здесь следует отметить, что закон различает экспедиторов и экспедиторов международных, оказывающих услуги, связанные с перевозками в международном сообщении, и выдающих соответствующие экспедиторские документы.

Мы полагаем, что ряд позиций ГК РФ неоправданно усложняет положение экспедитора и ставит его в неравноправное положение по сравнению с другими участниками транспортного процесса: грузоотправителем и перевозчиком. Например, ст. 803, определяющая размер ответственности экспедитора перед клиентом. Отсылка в тексте статьи к главе 25 ГК РФ означает, что экспедитор несёт ответственность перед клиентом не только в размере прямого убытка, но и в части упущенной прибыли. В.В. Витрянский пишет: «экспедитор, как и всякий должник, не исполнивший свои обязательства, должен возместить убытки причиненные кредитору в полном размере» (Витрянский В.В. Договоры о транспортной экспедиции и иных услугах в сфере транспорта.- М.: «Статут». 2003. -320 с.). Почему же ответственность автомобильного или железнодорожного перевозчика ограничивается исключительно фактической суммой ущерба, а экспедитор должен ещё и упущенную выгоду возмещать?

По этому поводу К.В. Холопов и Д.Л. Антонов пишут: «Любой перевозчик любого вида транспорта, – и в соответствие со всеми российскими транспортными уставами и кодексами, и в соответствие со всеми международными конвенциями международного частного транспортного права, в которых участвует или не участвует Россия, – несёт ответственность перед отправителем или получателем в размере, не превышающем фактическую стоимость поврежденного или утраченного груза или его части. Априорная императивная материальная ответственность перевозчика, непосредственно принимающего груз в своё ведение, ограничена действительной стоимостью груза (В некоторых нормативных актах российского и международного транспортного права содержится положение, согласно которому перевозчик обязан также вернуть провозные платежи, относящиеся к перевозке утраченного или поврежденного груза или его части, но не более того). А экспедитор как организатор перевозки и посредник,

зачастую никогда в глаза не видящий груза и не принимающий его в свое ведение, должен возмещать ущерб в полном объеме, включая упущенную выгоду клиента».

Далее, второй абзац статьи 803: «Если экспедитор докажет, что нарушение обязательства вызвано ненадлежащим исполнением договоров перевозки, ответственность экспедитора перед клиентом определяется по тем же правилам, по которым перед экспедитором отвечает соответствующий перевозчик». Предположим экспедитор сумеет это доказать, но какой перевозчик, каким видом транспорта несёт хоть какую-то ответственность перед экспедитором? Ни в одном отраслевом уставе или кодексе не содержатся подобные обязательства, следовательно, эта норма просто декларативна и на практике не работает. Более того, например, в уставах автомобильного транспорта (ст. 39) и железнодорожного (ст. 120) четко перечислены лица, имеющие право на предъявление претензии, никакого экспедитора там, разумеется, нет. Несмотря на многолетний опыт работы на транспорте и в экспедировании, автору не известен ни один факт ответственности перевозчика перед экспедитором. За исключением ситуации, когда наименование компании экспедитора значится в графе «грузоотправитель» транспортной накладной. Но тогда ответственность перевозчика наступает не перед экспедитором, а перед грузоотправителем, согласно договору перевозки, подтверждением существования которого и является транспортная накладная. Не очень понятен смысл, заложенный законодателем в п. 2 ст. 801. Нигде в ГК РФ не содержится даже намек на то, что перевозчик не имеет права заниматься экспедиторской деятельностью, так зачем же акцентировать внимание на то, что «Правила настоящей главы распространяются и на случаи, когда в соответствии с договором обязанности экспедитора исполняются перевозчиком»?

Д.Л. Антонов и К.В. Холопов полагают, что «с практической точки зрения содержание пункта 2 статьи 801 наносит большой вред пониманию транспортно-экспедиторской деятельности. В который раз приходится указывать, что транспортно-экспедиторская деятельность является посреднической, в рамках которой экспедитор действует в интересах грузовладельца, но не перевозчика. Экспедитор делает то, что перевозчик либо не хочет делать, либо делает плохо. Если перевозчик будет исполнять экспедиторские функции, то он их будет исполнять не в интересах грузовладельца, а своих собствен-

ных» (Антонов Д.Л Холопов К.В. Ловушка для экспедитора.//РЖД-Партнер 2009. №№4 с. 58-60, 5 с.68-70, 6 с.73-75).

### **Федеральный закон «О транспортно-экспедиционной деятельности»**

Создание закона «О транспортно-экспедиционной деятельности» прямо предусматривалось положениями п. 3 ст. 801 гл. 41 "Транспортная экспедиция" части второй Гражданского кодекса РФ, согласно которым условия выполнения договора транспортной экспедиции определяются соглашением сторон, если иное не установлено законом о транспортно-экспедиционной деятельности, другими законами или иными правовыми актами. Часть Вторая ГК РФ введена в действие в соответствии с Федеральным законом от 26 января 1996 г. N 15-ФЗ еще с 1 марта 1996 г. Однако сам Федеральный закон "О транспортно-экспедиционной деятельности" (далее – Закон) принят и введен в действие только с 3 июля 2003 г.

Приходится констатировать, что отмеченная нами ранее неопределенность сути экспедиторской деятельности выразилась и в содержании закона. Создается впечатление, что авторы закона так и не смогли определиться, что же считать экспедиторской деятельностью: посреднические услуги по организации перевозки или работы по переработке и сопровождению грузов. Кроме того, в закон перешло большое количество прямых норм, свойственных исключительно перевозчику, например обязанность по приёму и выдаче груза, ответственность и т.д. В результате чего договор транспортной экспедиции, изначально консенсуальный, начинает обрастать признаками реального договора перевозки. Двойственность положений закона вносит изрядную путаницу и делает сам закон малоприменимым для использования. Однако пойдём по порядку. Статья 1 закона однозначно позволяет утверждать, что *транспортная экспедиция* – это услуги по организации перевозок грузов любыми видами транспорта и оформлению перевозочных документов, документов для таможенных целей и других документов, необходимых для осуществления перевозок грузов (по тексту закона – экспедиционные услуги).

*п.3 ст.3* позволяет экспедитору удерживать находящийся в его распоряжении груз до уплаты вознаграждения или возмещения затрат понесенных на обеспечение транспортировки. Кажется, что всё отлично, у экспедиторов появился реальный шанс давления на некор-

ректных клиентов. Однако только в том случае если факт удержания предусмотрен договором транспортной экспедиции. Скажите, много вы знаете клиентов, готовых добровольно внести в договор пункт позволяющий удерживать их груз? За многие годы работы в транспортно-экспедиторском бизнесе автор считанные разы видел такой пункт в договоре. Причём в нескольких случаях такой пункт был добавлен в агентские договоры, что само по себе уже незаконно.

Ещё один момент – подавляющее число экспедиторов работают с отсрочкой платежа. Такова специфика бизнеса. Так о каком удержании можно вести речь, если ещё не вышел законный период отсрочки? А если уже вышел, то груз, скорее всего, уже доставлен до места назначения и выдан получателю. Фактически право на удержание груза у экспедитора есть только на бумаге.

*п. 4 ст. 4 обязывает экспедитора* выдать клиенту экспедиторский документ. Однако выдав такой документ, вне зависимости от того как он называется, экспедиторская расписка, коносамент ФИАТА или ещё как-то, экспедитор автоматически из посредника, оказывающего услуги, превращается в договорного перевозчика. Причём закон не оставляет экспедитору выбора, это положение императивно. Итак, закон превратил экспедитора из посредника в договорного перевозчика, а как же быть с положением ст. 1, которая квалифицирует деятельность экспедитора именно как оказание услуг по организации перевозки? Ответа в законе мы не находим.

*Статья 6 «Общие основания ответственности».* О том, что ответственность экспедитора перед клиентом за сохранность экспедируемого груза есть, а вот ответственности перевозчика перед экспедитором нет мы уже говорили выше. По совершенно неизвестной нам причине в п. 3 ст. 6 появилось разделение экспедирования на «внутреннее» и «международное».

При оказании услуг по международному экспедированию, при использовании соответствующих экспедиторских документов, ответственность экспедитора за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязанностей, предусмотренных договором транспортной экспедиции, ограничена размером в 666,67 единиц СПЗ (SDR (англ.) - Special Drawing Rights. Это единица специальных прав заимствования (СПЗ), расчетное значение которой устанавливается Международным валютным фондом. По общему правилу ущерб исчисляется в единицах СПЗ, а возмещение выплачивается в национальной валюте госу-

дарства, где предъявлена претензия к перевозчику или экспедитору.) за каждое место или единицу отгрузки (п.3 ст.6). Во-первых, не понятно какие документы являются в этом случае соответствующими, а какие нет. Те, что предложено использовать экспедитору Правилами транспортно-экспедиционной деятельности, скорее всего не устроят иностранного партнёра. Привередливые иностранцы более привыкли иметь дело с документами ФИАТА или, в крайнем случае, с домашними коносаменами экспедитора (house bill of lading). Как следует поступать, в том случае если экспедитор выдал несоответствующие документы или не выдал клиенту вообще никаких документов? Означает ли это то, что перед нами «ненастоящий экспедитор»? Этаким экспедитор-оборотень.

Во-вторых, *п. 2 ст. 7 ограничивает эту же самую ответственность* экспедитора при организации международных перевозок в 2 единицы СПЗ за каждый килограмм утраченного /поврежденного груза. Возникает вопрос, на который закон ответа не даёт:

«Является ли ненадлежащим исполнением договора транспортной экспедиции утрата части груза при перевозке или нет?»

Если нет, то, что же такое «ненадлежащее» исполнение обязанностей? А как квалифицировать ситуацию, когда вследствие технической ошибки сотрудника экспедиторской компании контейнер с грузом был отправлен по неверному адресу и там пропал? Экспедитор должен будет заплатить обе эти суммы или только одну? Если одну, то какую? Смею заметить, что 666,67 СПЗ за место и 2 СПЗ за 1 кг это очень разные величины.

Очевидно, что ограничение ответственности экспедитора перекочевало в закон из норм международного транспортного права (Например, из правил Гаага-Висби (в редакции 1979 года, п. 5 ст. 4), из Будапештской конвенции 2000 года о договоре перевозки груза по внутренним водным путям (п. 1 ст. 20), из Правил МТП/ЮНКТАД в отношении документов смешанных перевозок 1992 года (п. 1 ст. 6).). Но нормы международного транспортного права содержат альтернативу либо так – либо иначе, в зависимости от того, какая сумма больше. А наш закон такую возможность экспедитору не предоставляет.

Кстати, *п. 2 ст. 7* содержит ещё, абсолютно сюрреалистический пассаж – там возникает некое лицо, за которое отвечает экспедитор. По странной логике авторов закона это лицо видимо есть перевозчик.

Поверьте, но моей фантазии явно не хватает, что бы представить ситуацию, при которой экспедитор, с годовым оборотом в несколько миллионов рублей, сможет ответить за действия ОАО РЖД или СМА-SGM, компаний, чей оборот исчисляется многими миллиардами долларов.

Положения об ограниченной ответственности экспедитора при оказании экспедиторских услуг, связанных с перевозкой экспортно-импортных и транзитных грузов, основаны на единообразных правилах, разработанных ФИАТА (Международная федерация экспедиторских ассоциаций) и широко применяются во многих странах. В соответствии с рекомендациями ФИАТА определены и количественные пределы этой ответственности. Установление ограничительных пределов ответственности международных экспедиторов является настоятельной потребностью для сохранения конкурентоспособности российских предпринимателей на рынке международных экспедиционных услуг. Законодательное установление пределов ответственности не противоречит российскому законодательству (Смотри комментарии к Федеральному закону №87-ФЗ).

Похвальная забота законодателя о конкурентоспособности российских экспедиторов на международных рынках, но почему-то такая забота не касается ответственности экспедитора, работающего внутри страны, где ограничение пределов его ответственности не устанавливается. Причиненный действиями экспедитора ущерб подлежит возмещению в полном объеме в соответствии с требованиями гл. 25 ГК РФ. Более того, если мы заглянем чуть дальше, то в п. 4 ст. 7 видим, что закон наряду с возмещением реального ущерба и возвращением клиенту уплаченного им экспедитору вознаграждения (или его части), экспедитор обязан возместить клиенту упущенную выгоду в связи с утратой, недостачей или повреждением (порчей) груза, произошедшими по вине экспедитора.

Такой нормы нет ни в одном уставе или кодексе различных видов транспорта! В упомянутых ранее комментариях к закону «О транспортно-экспедиционной деятельности» сказано, что возместить упущенную выгоду экспедитор обязан потому, что его деятельность является предпринимательской, т.е. это последствия обычного предпринимательского риска! В этой связи возникают два риторических вопроса:

– Является ли экспедитор участником коммерческой сделки купли-продажи экспедируемых товаров?

– Чем является перевозочная деятельность: предпринимательством или благотворительностью?

Нормы, которая обязывала перевозчика возмещать ещё и упущенную выгоду, нет ни в одном уставе или кодексе различных видов транспорта, нет её и в нормах международного транспортного права.

*п. 1 ст. 11 позволяет установить в договоре транспортной экспедиции более высокий уровень ответственности экспедитора, нежели он предусмотрен законом «О транспортно-экспедиционной деятельности» или международным договором заключенным Российской Федерацией.* А известно ли авторам закона о том, что международная транспортно-экспедиторская деятельность вообще не регулируется никаким договором/конвенцией/соглашением? Международные нормы, регулирующие деятельность всех видов транспорта есть, а вот единых норм международного экспедиторского права не существует. Ибо они не нужны, т.к. стороны договора транспортной экспедиции вправе сами установить, правовыми нормами какой страны они будут регулировать свои взаимоотношения.

Статьи 12–14 (Глава 4. Претензии и иски).

Статья 12 устанавливает обязательность (императивность) предварительной подачи претензии экспедитору, причём обязательно в письменном виде. Здесь мы опять видим прямое заимствование из норм отечественного транспортного права. В п. 2 этой же статьи перечислены лица, имеющие право на предъявление претензии к экспедитору. Наличие в этом списке грузополучателя вызывает удивление, с каких это пор грузополучатель стал стороной договора транспортной экспедиции?

В качестве своеобразного вывода скажем, что в своём нынешнем виде закон «О транспортно-экспедиционной деятельности» больше приносит сумятицы и неразберихи в действия транспортных экспедиторов, нежели помогает им.

### ***Правила транспортно-экспедиционной деятельности***

Правила транспортно-экспедиционной деятельности (далее – правила) утверждены Постановлением Правительства РФ от 8 сентября 2006 года № 554, в соответствии со статьёй 2 закона «О транспортно-экспедиционной деятельности». Экспедиторское сообщество с нетерпением ждало выхода этих правил в свет. Правила должны

были утвердить перечень экспедиторских документов и определить порядок оказания экспедиторских услуг. Многие заметили двойственность и несовершенство закона и наивно надеялись, что правила смогут исправить эти проблемы.

Вопросы возникают с первых строк документа. Так п. 2 сообщает о том, что «отношения между экспедитором и перевозчиками на различных видах транспорта регулируются Гражданским кодексом Российской Федерации, транспортными уставами и кодексами». Мы не раз уже говорили о том, что между перевозчиком и экспедитором нет никаких отношений. Перевозчик не является стороной договора экспедиции, а экспедитор стороной договора перевозки. Странно, что столь очевидная информация осталась неизвестной для авторов правил.

Однако, по мнению Д.Л. Антонова и К.В. Холопова, разработчиков правил следует поблагодарить за определение договора транспортной экспедиции. Цитируем полностью: «Договор транспортной экспедиции – гражданско-правовая сделка, в соответствии с которой одна сторона (экспедитор) за вознаграждение принимает на себя обязательство по поручению и за счет другой стороны (клиента) оказать транспортно-экспедиционные услуги». Сравнив данное определение с содержанием главы 49 ГК РФ («Поручение»), становится ясно, что договор транспортной экспедиции – это договор поручения, то есть посреднический договор.

На основании пункта 2 статьи 971 ГК РФ (Договор поручения), права и обязанности по сделке, совершенной поверенным, то есть экспедитором, возникают непосредственно у доверителя, то есть у клиента. Что и требовалось доказать. Причём двух мнений здесь быть не может.

Тем не менее, общая путаница в понятиях и определении транспортно-экспедиторской деятельности остаётся. Видимо это отличительная особенность, этакая фишка, всех российских правовых норм регулирующих транспортно-экспедиторскую деятельность. Термины и определения, *приведённые в п. 4 правил*, не совпадают (ни по смыслу, ни по количеству определяемых понятий) с аналогичными терминами и определениями данными ГОСТ Р 52297-2004 (ГОСТ Р 52297-2004 НАЦИОНАЛЬНЫЙ СТАНДАРТ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ « УСЛУГИ ТРАНСПОРТНО-ЭКСПЕДИТОРСКИЕ» Дата введения – 2005-03-01).

*п. 5 Правил определяет три вида экспедиторских документов применяемых в России: экспедиторская расписка, поручение экспедитору и складская расписка. Последний документ только с известной натяжкой можно считать экспедиторским, по названию и смыслу, вытекающему из п. 14 правил со всей очевидностью можно утверждать, что этот документ является документом складским, а экспедитора следует именовать – хранителем. А это уже совсем иной вид деятельности, выходящий за рамки нашего повествования.*

*При этом в п. 6 при желании можно разглядеть закамуфлированный намёк на документы ФИАТА: «В зависимости от характера транспортно-экспедиционных услуг, в том числе при перевозках груза в международном сообщении, сторонами договора транспортной экспедиции может быть определена возможность использования экспедиторских документов, не указанных в пункте 5 настоящих Правил». Вот так и не более, весь мир многие годы благополучно работает с документами ФИАТА, а в России невнятно говорят о некой возможности использовать иные виды документов.*

Поручение экспедитору – документ, которому посвящено 4 пункта правил (8–11). Выдаёт поручение клиент, который вносит в него основные сведения об экспедируемом грузе, отправителе, получателе. Поэтому поручение логичнее считать офертой и условиями договора транспортной экспедиции. Согласование экспедитором поручения – ни что иное как заключение договора транспортной экспедиции по схеме «оферта – акцепт оферты». Отзыв поручения экспедитору следует рассматривать как форму одностороннего разрыва договора.

*Экспедиторская расписка.* Согласно п. 12 правил, этот документ выдаётся экспедитором при приёме груза и предоставляет экспедитору право владения грузом до момента сдачи его клиенту или грузополучателю. Опять на экспедитора-посредника (см. определение договора транспортной экспедиции) пытаются взвалить обязанности перевозчика. Для каких целей экспедитор должен принять груз – для экспедирования или перевозки? Если для экспедирования, то экспедитору совершенно не нужно принимать груз во владение.

п. 16 гласит: «Экспедитор в случаях, предусмотренных договором транспортной экспедиции, при приеме груза от перевозчика в пункте назначения участвует в оформлении соответствующих документов». Почему экспедитор должен принять груз от перевозчика?

На каком основании перевозчик выдаст груз лицу иному, нежели указано в транспортной накладной? Снова всплывает непонятный «соответствующий документ». Кто может сказать, как сей документ называется и как выглядит?

п. 19 говорит о качестве транспортно-экспедиторских услуг и отсылает нас к требованиям неких «национальных стандартов» в области качества этих самых услуг. Но п. 2 ст. 2 закона «О транспортно-экспедиционной деятельности» говорит о том, что именно правила должны были определить «требования к качеству экспедиционных услуг». Один документ отсылает к другому, второй вообще неизвестно куда и таких ситуаций в российском законодательстве о транспортной экспедиции более чем достаточно. Опять тумана больше чем ясности.

### ***Порядок оформления и формы экспедиторских документов***

Приказ Минтранса РФ от 11 февраля 2008 г. N 23 «Об утверждении порядка оформления и форм экспедиторских документов». Документ повторяет понятия и определения, приведенные в правилах транспортно-экспедиционной деятельности. Приказ разрешает использовать иные экспедиторские документы, т.е. опять намек на документы ФИАТА. При этом сам факт применения иных экспедиторских документов должен быть отражён сторонами в договоре транспортной экспедиции.

Рассматриваемый нами приказ носит технический характер, содержание полностью соответствует наименованию документа. Потайного смысла, да и смысла вообще – не содержит. Снова процитируем Д.Л. Антонова и К.В. Холопова: «Значение приказа можно расценить как минимально функциональное. Он не создает никаких прав и обязанностей для сторон договора транспортной экспедиции, не определяет уровня и оснований ответственности. Не очень понятно, зачем нужно нормативно регламентировать формы и порядок заполнения документов. Кроме того, для самого договора они не нужны. Получается, что данный приказ и сам оказался лишь формальным и, в общем-то, ненужным документом».

Споры, вытекающие из договора транспортной экспедиции должны решаться на основе претензионной процедуры. Это означает, что до предъявления иска экспедитору клиент под страхом потери права на иск должен предъявить экспедитору претензию в письменном виде. Претензионный срок определен в размере 6 месяцев со дня

возникновения права на предъявление претензии. Срок рассмотрения претензии экспедитором – 30 дней со дня ее получения. Срок исковой давности по договорам транспортной экспедиции равен 1.

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

В 1926 году экспедиторские ассоциации 16 европейских стран создали в Вене Международную федерацию экспедиторских ассоциаций (ФИАТА) -International Federation of 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.

ФИАТА является в настоящее время самой крупной неправительственной организацией мира, она представлена в 151 стране и охватывает деятельность почти 50 тыс. экспедиторских организаций всех форм собственности, осуществляющих функции организаторов доставки товаров внутренней и внешней торговли.

*Основные задачи ФИАТА* определены выполнением следующих функций:

- объединение экспедиторов всех стран мира в единую организацию и представление их интересов на мировом экспедиторском рынке;
- защита интересов экспедиторов посредством участия в организациях, занимающихся поставками товаров и перевозками грузов, выполнением связанных с этим функций;
- ознакомление деловых кругов и широкой общественности с целями, задачами и ролью экспедиторской отрасли экономики в перемещении товаров мировой торговли;
- повышение качества экспедиционных услуг, в частности, путем разработки и внедрения в практику унифицированных экспедиторских документов, типовых экспедиционных условий, решения страховых задач, внедрения электронных средств обмена информацией;
- содействие профессиональной подготовке экспедиторских кадров.

Российская федерация представлена в ФИАТА Ассоциацией экспедиторов Российской Федерации (АЭР), которая была принята в

Фиата в 1992. 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. В настоящее время индивидуальными членами ФИАТА являются 80 экспедиторских компаний России.

*Основной целью АЭР* является создание благоприятных условий для своих членов при выполнении экспедиторских функций и получения ими экономической выгоды на основе предоставления качественных и своевременных экспедиторских услуг. Деятельность АЭР сосредоточена на следующих направлениях:

- объединение экспедиторов в единую национальную экспедиторскую ассоциацию, что является необходимым условием для нормальной деятельности самой Ассоциации и успешного выступления экспедиторов как на внешнем, так и на внутреннем рынках. Объединение выгодно также самим экспедиторам, поскольку служит эффективным подтверждением профессионализма, финансовой стабильности и высокой деловой репутации. Членство в ассоциации дает экспедитору преимущество в получении заказа на предоставлении клиенту экспедиционных услуг, что выгодно также клиентам - потребителям таких услуг, поскольку является для них своего рода гарантией предоставления качественных экспедиционных услуг;

- работа по защите интересов российских экспедиторов на внутреннем рынке и представление этих интересов в органах государственной власти. Такая работа проводится самостоятельно Ассоциацией и через государственные и общественные организации, членом которых является АЭР. Ассоциация ставит перед правительством и его структурами вопросы, касающиеся защиты интересов российских экспедиторов, правомерности обложения экспедиционных услуг налогами и сборами, правильности применения положений таможенных мер и т.д. Решение этих вопросов оказывает серьезное влияние на результаты деятельности российских экспедиторов;

- защита прав и интересов экспедиторов на внешнем рынке. Ассоциацией экспедиторов проводится работа по внедрению экспедиторских документов ФИАТА в российскую практику.

Кроме того существуют региональные экспедиторские ассоциации и союзы, которые помогают своим членам в решении проблем информационного пространства для всех участников транспортного

процесса, обеспечивает для них сотрудничество с администрациями районов, таможенными управлениями, дают рекомендации и т.д.

*В соответствии с требованиями ФИАТА* экспедитором может быть любое физическое или юридическое лицо, которое, в соответствии со своим уставом и за вознаграждение обеспечивает перевозку грузов, не являясь при этом непосредственно перевозчиком, т.е. транспортной организацией.

Экспедитор может также выполнять действия, связанные с выполнением договора транспортной экспедиции: складирование, таможенная очистка, осмотр груза, осуществление всех платежей и т.д. Такому понятию экспедитора соответствует и понятие оператора смешанной перевозки.

Предоставление экспедиторам широких прав в самых различных сферах деятельности предполагает и широкий круг обязанностей и, соответственно, ответственности.

Для того, чтобы получить разрешение на осуществление экспедиторской деятельности юридическое или физическое лицо должно отвечать *следующим требованиям*:

- обладать соответствующей профессиональной подготовкой, подтвержденной квалификационным удостоверением;
- иметь высокую моральную репутацию, что означает, что данное лицо никогда по решению суда не признавалось виновным в мошенничестве, обмане и подобных преступлениях, не подвергалось дисквалификации, не признавалось виновным в нарушении правил экспедиторской деятельности, не нарушало трудовых и налоговых правил.
- Быть экономически и финансово способным выполнить поручение на экспедирование товара.

Экспедитор сотрудничает со всеми сторонами, участвующими в процессе перевозки грузов с целью обеспечения промышленности, торговли и потребителей поставками необходимой им продукции.

*Требования ФИАТА* к международным экспедиторам предполагают обязательное страхование ответственности экспедитора.

Национальное законодательство конкретизирует международные требования для каждой отдельной страны.

В соответствии с Приказом Минтранса России от 07.05.2002 № 61 « О лицензировании отдельных видов деятельности в транспортном комплексе Российской Федерации» отдельные виды деятельно-

сти в транспортном комплексе подлежат лицензированию. Осуществляет лицензирование Федеральная служба по надзору в сфере транспорта, которая находится в ведении Министерства транспорта Российской Федерации. В функции этой службы входит также контроль и надзор в сфере гражданской авиации, морского, внутреннего водного, железнодорожного, автомобильного ( кроме вопросов безопасности движения), промышленного транспорта и дорожного хозяйства.

*В настоящее время в РФ лицензированию подлежат следующие виды транспортной деятельности:*

- Перевозки морским транспортом пассажиров и грузов;
- Сюрвейерское обслуживание морских судов в морских портах;
- Разгрузочно-погрузочная деятельность в морских портах;
- Перевозки внутренним водным транспортом пассажиров и грузов;
- Погрузочно-разгрузочная деятельность на внутреннем водном транспорте;
- Перевозки на коммерческой основе пассажиров легковыми автомобилями, авто с пассажироместимостью более 8 человек;
- Перевозки пассажиров, багажа, грузов и грузобагажа железнодорожным транспортом;
- Погрузочно-разгрузочная деятельность на железнодорожном транспорте;
- Деятельность по обслуживанию воздушного движения, пассажиров, грузов, багажа и почты на аэродромах и в аэропортах.

Как видно из приведенного списка транспортно-экспедиторская деятельность не подлежит в РФ обязательному лицензированию.

*Транспортная система страны* включает все виды современного транспорта: железнодорожный, автомобильный, морской, внутренний водный, воздушный и трубопроводный. Каждый вид транспорта. Будучи самостоятельной, сложной, динамичной системой, обеспечивает перевозки грузов в пределах сфер своего рационального применения и одновременно тесно взаимодействует с другими видами транспорта.

*Транспортно – экспедиторские операции (ТЭО)* на этапе отправки 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 – экспедиторское обслуживание* при отправке груза включает в себя операции:

- предшествующие погрузке груза на ТС ( выбор транспортно-технологической схемы доставки груза, подготовка груза к отгрузке и т.д. )

- необходимые для обеспечения погрузки и размещения груза на ТС;

- 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 – экспедиторских операций на этапе отправки груза.

#### *Прием заявки на доставку груза*

В общем случае процесс ТЭО начинается с приема запросов потенциальных клиентов о возможностях транспортно-экспедиторской компании по организации доставки груза, его экспедированию и стоимости этих услуг. Если клиент не называет своих реквизитов, то и информацию о тарифах и предлагаемых услугах стоит выдавать в самой благожелательной форме, но в общем виде. Зачастую под предлогом запроса конкуренты, таким образом, мониторят рынок транспортных услуг с целью привлечения клиентов с помощью демпинга цен на предлагаемые транспортно-экспедиторские операции.

Получив запрос клиента на котировку ставок, экспедитор приступает к подготовке коммерческого предложения.

#### *Подготовка коммерческого предложения*

Коммерческое предложение должно быть подготовлено соответственно стилю и характеру данного запроса. На официальный письменный запрос необходимо предоставлять развернутое коммерческое предложение только в письменном виде. Обычно клиенты, которые обратились в транспортно-экспедиторскую компанию впервые, не собираются отправлять груз немедленно. Скорей всего они изучают рынок для определения наиболее эффективного соотношения цена – качество. Поэтому, составляя коммерческое предложение, необходимо иметь ввиду временной зазор и как он влияет на тарифы пере-

возчиков (инфляция, сезонность, рост ГСМ и т.д.). Если речь идет о постоянных клиентах или конкретном договоре, экспедитор должен запросить у партнеров данные о текущих тарифах на перевозку и другие сопутствующие транспортные услуги (погрузка, страхование, таможенное оформление, оформление санитарных паспортов и др.) Абсолютно точная информация о тарифах необходима при внесении общей цены контракта в договор.

#### *Отправка коммерческого предложения клиентам*

Коммерческое предложение носит название оферта. Оформляется на бланке компании и визируется ответственным лицом. В случае принятия коммерческого предложения говорят об акцепте этого предложения. Впрочем, независимо от реакции клиента на сделанное предложение имеет смысл пригласить потенциального клиента в офис компании. Показать открытость и доступность для заказчика, что немало важно для будущих деловых отношений. С этой же целью стоило бы посетить и компанию клиента, чтобы визуально оценить возможности и серьезность намерений в бизнесе. Конечно, это не исключает тщательной документальной проверки будущего партнера, а также его имиджа на рынке.

При положительном решении заказчика о заключении договора об экспедировании груза, для уточнения деталей перевозки ему высылается типовая форма заявки на организацию перевозки и экспедирования. 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 – экспедиторской компанией;
- Наименование груза;
- Вид упаковки груза;
- Транспортные характеристики и количество груза по данному договору;
- Маршрут перевозки;
- Наименование услуг, в которых нуждается заказчик;
- Необходимость страхования груза;
- Условия поставки по договору купли – продажи;
- Особые требования или условия перевозки (ограничения по выбору ТС, условия погрузки и таможенного оформления грузов на

складах организации – отправителя, наиболее поздняя дата отгрузки или доставки груза).

Клиент оформляет заявку в письменном виде. Фактическая работа транспортно – экспедиторской компании начинается с получения заявки от клиента.

*Разработка транспортно – технологической схемы доставки груза.*

#### *Основные положения*

Получив заполненную заявку от клиента, экспедитор осуществляет следующие действия:

- Определяет вид ТС, которыми груз может быть вывезен со складов грузоотправителя и доставлен грузополучателю;
- Выбирает компании – перевозчиков;
- Разрабатывает оптимальную транспортно – технологическую схему доставки груза;
- Уточняет себестоимость выполняемых работ, для чего экспедитор направляет официальные запросы перевозчикам и компаниям, выполняющим вспомогательные операции ( погрузка, страхование, охрана и т.д.).

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

Определившись с себестоимостью заказываемых клиентом работ, транспортно – экспедиторской компанией принимается решение о максимально возможном размере комиссионного вознаграждения, которое сможет иметь компания, не потеряв клиента, и о тех уступках, на которые может пойти компания 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 – экспедиторской компании работы;
- Представитель клиента является хозяином или совладельцем экспедиторской компании 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 – экспедиторской компании от этой операции;
- Возможные перспективы увеличения грузооборота по данному клиенту;
- Наличие у клиента реальных альтернативных возможностей организовать эту перевозку через другие компании.

*Выбор вида транспорта.*

При выборе вида транспорта, 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. Однако в каждом конкретном случае ранжирование факторов производится в соответствии с требованиями клиента. Анализируя характеристики различных видов транспорта экспедитор может выбрать вид транспорта для доставки товара при экспортно – импортных операциях в соответствии с требованиями клиента (табл.3.1)

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

**Таблица 3.1 Лингвистическая оценка сравнения видов транспорта.**

Критерии выбора	Вид транспорта					
	Железнодорож.	Морской	Речной	Автомобильный	Трубопроводный	Воздушный
Скорость	Средняя	Низкая	Самая низкая	Высокая	Низкая	Самая высокая
Уровень затрат	Средний	Самый низкий	Низкий	Высокий	Низкий	Самый высокий
Номенклатура грузов	Большая	Самая большая	Малая	Средняя	Самая малая	Малая
Виды товаров	Все виды	Все виды	Все виды	Широкого ассортимента	Жидкие, газообразные	Дорогие, скоропортящиеся
Географическая доступность	Большая	Ограниченная	Ограниченная	Самая большая	Самая малая	Выше среднего
Надежность доставки	Средняя	Низкая	Низкая	Хорошая	Высокая	Хорошая

*При выборе вида ТС 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 контейнеры могут находиться в собственности железной дороги, судоходной линии, грузоотправителя или непосредственно в собственности экспедитора.

*Выбор перевозчика.*

После определения вида транспорта экспедитором должен быть проведен анализ рынка транспортных услуг с целью выбора перевозчика.

При различных направлениях перевозок, размерах партий груза, обширной номенклатуре груза каждая компания – грузовладелец стремится разработать единую для своего предприятия систему отбора исполнителей транспортных услуг. В основе таких систем лежат критерии, которые являются наиболее важными для этой конкретной компании. Критерии отбираются по значимости и ранжируются.

Конечно, не все эти критерии важны для каждого предприятия. Организация останавливается на тех факторах, которые влияют наибольшим образом на конечный результат деятельности именно этого предприятия. К примеру, заказчик указывает основные требования к качеству транспортной услуги: недорого, точно к определенному сроку, гибкая система скидок, сохранность груза, мониторинг процесса перевозки, возможность изменения адреса получателя.

Экспедитор совместно с заказчиком ранжирует выделенные критерии отбора:

- Стоимость перевозки (затраты),  $P_z - 1$ ;
- Надежность времени доставки,  $P_n - 2$ ;
- Сохранность груза,  $P_c - 3$ ;
- Мониторинг доставки груза,  $P_m - 4$ ;
- Возможность изменения адреса получателя,  $P_v - 5$ ;
- Гибкая система скидок,  $P_g - 6$ .

Как видим из примера, ранги отдельных показателей для конкретной компании могут не совпадать с ориентировочным списком критериев отбора и ранги этих критериев тоже могут отличаться от общепринятых. Для каких-то компаний надежность стоит на первом месте, а для других это может быть цена, для одних важнее сохранность груза, а для других – срочность доставки. Поэтому и результаты выбора для двух разных заказчиков могут быть разными. Допустим, что анализ рынка транспортных услуг выявил трех перевозчиков, удовлетворяющих требованиям к транспортированию определенного вида груза. Необходимо оценить каждого из этих перевозчиков по выбранным критериям. Степень соответствия критерию определяется по трехбалльной шкале:

3 – хорошо;

2 – удовлетворительно;

1 – плохо.

Рейтинг  $i$  – го перевозчика определяется по следующей формуле:

$$P_i = P_{zi} + P_{ni}/2 + P_{ci}/3 + P_{mi}/4 + P_{vi}/5 + P_{gi}/6.$$

Каким образом происходит оценка перевозчиков по каждому из критериев. Поскольку при определении качественных характеристик не избежать субъективности, то экспедиторы, как правило, прибегают к экспертным оценкам нескольких потребителей или транспортно-

экспедиторских компаний. Предпочтение отдают перевозчику, который набрал наиболее высокий рейтинг.

*Выбор транспортно – технологической схемы доставки груза.*

Процесс выбора перевозчика должен идти параллельно с выбором транспортно-технологической схемы доставки груза. Как правило, экспедитор занимается разработкой транспортно-технологической схемы при заказе на перевозку нового для него груза, или для перевозки в новом направлении, или при выборе альтернативного маршрута, если возникают сложности при отправке уже отработанными схемами. Это может быть связано с политической, экономической, экологической обстановкой.

Накопленный опыт организации перевозок указывает на некоторые типовые схемы и сферу их использования.

Особо ценные контейнеропригодные грузы (одежда, обувь, бытовая техника и т.д.) 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 автомобильным транспортом от и 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 1500 км целесообразно доставлять в порт отправления в контейнерах непосредственно со склада организации. Сквозная ставка провозной платы по данному варианту несколько выше, чем при перевозке грузов в таре без использования контейнеров (конвенциональная схема), 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 компаний, 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* – перевозка штучного груза в трюме водного судна. В смешанном железнодорожно-морском сообщении такого рода доставка предпочтительна для клиента, если первостепенное значение имеет стоимость перевозки. География таких поставок также важна. Обычно, таким образом, отправляют крупные партии штучных грузов в Индию, Пакистан и другие страны, где требования к состоянию груза значительно ниже, чем в Европе и США. Морская перевозка в этом случае выполняется конвенциональным спо-

собою линейными или трамповыми судами. Размер партии груза должен быть не менее 1500...2000т. 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 и т.д.

В период летней навигации на внутренних водных путях для доставки грузов в порты Европы оптимальным вариантом может оказаться перевозка брейк-балком в прямом водном сообщении с использованием судов смешанного плавания. Можно отметить следующие недостатки этого варианта:

- Сезонность;
- Необходимость наличия у организации или вблизи ее речного причала с соответствующим оборудованием;
- Длительные сроки поставки;
- Большая зависимость ставок провозной платы от цен на топливо.

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.** Компания «Юг Руси» должна поставить 2000 тонн зерна в г. Неаполь. Поставка по договору в течение месяца июля.

Компания «Юг Руси» находится в г.Ростов-на-Дону, а Неаполь расположен на юге Италии. «Юг Руси» покупает зерно в хозяйствах Ростовской области. Компания имеет собственный причал в порту г. Ростов – на –Дону. Неаполь – это один из крупнейших портов Италии. Эти обстоятельства позволяют использовать для поставки морской транспорт, как наиболее дешевый. Из хозяйств, расположенных на территории Ростовской области, а, следовательно на расстоянии 100 – 400 км от порта целесообразно завозить зерно автомобильным транспортом (зерновозами). Если расстояния превышают 1500 км при завозе зерна из других регионов, то используют специальные вагоны – хопперы при перевозке железной дорогой. Так как зерно – это навалочный груз, то и транспортные средства применяют специальные, способные саморазгружаться в порту, без применения разгрузочного оборудования, а только специальной эстакады. Из бункера, куда раз-

гружаются зерновозы или вагоны – хопперы, зерно загружают в трюм судна – балкера (разновидность сухогруза, применяемого для перевозки навалочных грузов). Далее судно следует в порт Неаполь.

Заключение договора на транспортно-экспедиторское 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 – экспедиторская компания не работала.

При заказе клиента на отправку химических продуктов и других грузов, которые могут быть отнесены к категории опасных, необходимо ознакомиться по справочникам (БИМКО, МОПОГ, ДОПОГ и др.) 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 вызывали 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.

### ***Пример.***

В 2003 г. российский экспедитор по договору с частным предпринимателем взялся организовать перевозку четырех двадцатифутовых контейнеров с ломом цветных металлов из Кыргызстана через порт Восточный в Южную Корею. При этом в контракт было внесено требование к экспедитору – сообщить отправителю обо всех документах, которые должны были сопровождать груз на всем пути следования. На казахско – российской границе контейнеры были задержаны таможенной службой России из-за отсутствия сертификата радиационной безопасности на груз. Такой сертификат необходимо было получить до начала перевозки в соответствующем государственном ведомстве, а заверенная грузоотправителем копия должна была быть приложена к каждому комплекту транспортных документов. Как позже выяснилось, экспедитор ничего не знал про это требование таможенных властей. Грузоотправитель же, напротив, был очень хорошо осведомлен, но решил экспедитору ничего не сообщать. Результат: контейнеры простояли на границе три недели и после уплаты экспедитором штрафов за простой платформ и нарушение таможенных правил. А также за аренду контейнеров, по настоянию заказчика были возвращены обратно в Бишкек. Кыргызский экспортер сумел получить с экспедитора внушительную неустойку за срыв контракта.

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

Во всех случаях, когда контейнер после загрузки грузом в порту пломбируется пломбой экспедитора, загрузку этого контейнера 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.

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 ТЭО необходимо провести заключительные переговоры с клиентом и подписать договор.

К сожалению, часто проблемы у клиентов возникают по причине низкой квалификации персонала компании – экспедитора. Отметим основные категории ошибок, приводимые к убыткам, которые допускают транспортно – экспедиторские компании: документальные и организационные.

К первым отнесем некачественные инструкции, выдаваемые экспортеру для заполнения перевозочных документов, транспортных накладных и коносаментов. Такого рода ошибки в первую очередь приводят к задержкам грузов таможенными органами, а при пересечении сухопутной границы часты случаи неприема контейнеров с грузами железнодорожными администрациями сопредельных государств. Также стоит выделить ошибки, связанные с незнанием экспедитором специфики таможенного оформления на экспорт и особых свойств перевозимого груза. Здесь и лицензирование, и квотирование, и санитарные сертификаты, а также получение разрешений от государственных органов. Контролирующих ввоз/вывоз продукции двойного назначения.

Ко второй категории ошибок отнесем плохое знание специфики работы морского и железнодорожного транспорта и технологические нестыковки, такие как: несвоевременная подача контейнеров под погрузку, несвоевременное букирование мест на судах. Очень часты просчеты при формировании сквозной ставки для клиента, когда в процессе перевозки совершенно неожиданно появляются непредвиденные расходы, которые экспедитор пытается переложить на клиента, что крайне неблагоприятно сказывается на их взаимоотношениях.

Отдельно стоит упомянуть такую ситуацию, при которой международный экспедитор под давлением своего клиента включает в свой договор пункт о жестких сроках доставки груза. В этом случае экспедитор будет обязан возместить убытки, причиненные клиенту нарушением срока исполнения обязательств, если иное не предусмотрено договором, и экспедитор не докажет, что нарушение срока

произошло вследствие обстоятельств непреодолимой силы или по вине клиента. В данном случае экспедитор должен очень четко понимать, что такое решение – это его собственный коммерческий риск практически без возможности предъявить претензии железнодорожному или морскому перевозчику.

В силу специфики ведения транспортно-экспедиторского бизнеса международный экспедитор всегда выступает на стороне клиента. После того, как он был нанят для организации перевозки и были согласованы все условия и цены, интересы клиента и экспедитора начинают полностью совпадать. А все последующие действия экспедитор совершает по поручению и в его интересах, в том числе и содействие в заключении договоров перевозки с железной дорогой и линейным морским перевозчиком.

Договор клиента с транспортно –экспедиторской компанией обычно подписывается первыми лицами, однако целесообразно выяснить полномочия представителей как клиента, так и транспортно –экспедиторской компании, которые могут подписывать контракты 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 компаний 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 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 компании и других субподрядчиков должна быть завершена. Полученные от них действующие ставки и тарифы должны быть зафиксированы в письменной форме.

Важным условием для четкой совместной работы является детальное определение в договоре обязанностей сторон и санкций за их невыполнение.

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.

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

При подписании договоров с автомобильными перевозчиками особое внимание следует уделять ответственности перевозчиков за сохранность грузов и наличие в договорах штрафных санкций за простой АТС 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 АТС в ожидании погрузочно – 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 компании. В свою очередь, ответственность экспедитора по типовым договорам перевозки и перегрузки груза перед перевозчиками груза и стивидорными компаниями должна быть учтена в договоре транспортной экспедиции 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 вида транспорта и категорий товаров.

В общем случае экспедитору следует проконтролировать выполнение следующих условий договора.

Требования, содержащиеся в статье об упаковке товара.

*Упаковка товара* – это тара, материал, в который помещается товар, с целью его сохранения, придания ему свойств, удовлетворяющих условиям грузопереработки. 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 и др.);
- 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 результате торможения и при маневрировании;
- Размеры тоннелей и мостов;
- Восприимчивость к сырости некоторых грузов (упаковка в этом случае должна быть влагонепроницаемой).

*При воздушных перевозках 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 автомобильных перевозках характер упаковки зависит от вида товара, типа и грузоподъемности транспортного средства.*

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 и т.п.

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 запаянные ящики и металлические контейнеры).

*Требования, предъявляемые к маркировке груза.*

Маркировкой называют надписи, рисунки, знаки и условные обозначения, которые наносят на ГМ (единицу тары с содержимым или несколько таких единиц, составляющих единое целое при транспортировании) для опознания груза и характеристики способов обращения с ним при перевозке, хранении и выполнении погрузочно-разгрузочных работ (ГОСТ 14192 – 96 «Маркировка грузов» с изм. от 22.06.2000). Назначение маркировки заключается в следующем:

- Достижение грузом места назначения предписанным путем;
- Указание на способы обращения с грузом при его перевозке, перегрузке, хранении и распаковке;

- Обеспечение комплектности груза и его сохранности при доставке.

В зависимости от условий договора купли – продажи маркировка включает в себя:

Обозначения, необходимые для адресата (получателя груза); наименование грузоотправителя и грузополучателя, масса нетто и брутто, номера договора и наряда, номер данного места и т.д. Эти обозначения называют товарной маркировкой.

Сведения, необходимые транспортной организации, перевозящей груз: наименование стран и пунктов отправления и назначения, маршрут при перегрузках и т.д. Эти обозначения называются грузовой маркировкой.

Обозначения необходимые во время перевозки: номера вагонов и люков, название судна и т.д. выполняются не грузоотправителем, а транспортной организацией, принявшей груз к перевозке, и называются транспортной маркировкой.

Обозначения, указывающие, как следует обращаться с товаром во время перевозки, погрузочно-разгрузочных работах, хранения в пути и т.д. называются специальной маркировкой (ГОСТ Р 51474 – 99. «Упаковка. Маркировка, указывающая на способ обращения с грузами»).

Маркировка должна содержать указание страны происхождения товара и соответствовать требованиям нормативной документации (стандартов) в отношении размера надписей и их нанесения. Следует учитывать, что при международных перевозках маркировка является одним из существенных объектов таможенного контроля.

Прежде, чем перейти к операциям ТЭО при отправке груза на каждом из видов транспорта будем отмечать особенности каждого вида транспорта

### **Вопросы для самоконтроля**

1. Договор международного транспортного экспедирования.
2. Виды экспедиторских документов.
3. Международные и национальные ассоциации, регулирующие деятельность экспедиторов и агентов.
4. Транспортно – экспедиторские операции при отправке груза.

5. Разработка транспортно-технологической схемы доставки груза.
6. Выбор вида транспорта.
7. Выбор перевозчика.
8. Выбор транспортно-технологической схемы доставки груза.
9. Виды транспортно – технологических схем доставки груза.
10. Заключение договора на транспортно-экспедиторское обслуживание.
11. Заключение договоров с субподрядчиками.
12. Экспедиторский контроль подготовки товара к отгрузке.
13. Особенности упаковки при перевозке грузов различными видами транспорта.
14. Требования, предъявляемые к маркировке груза.

## **Тема 4. ОСОБЕННОСТИ ПЕРЕВОЗОК ГРУЗА АВТОМОБИЛЬНЫМ ТРАНСПОРТОМ**

### *Автомобильный транспорт*

Основными преимуществами автомобильного транспорта являются высокая маневренность, возможность осуществления перевозок по технологии «от двери до двери», гибкая тарифная политика, высокая скорость доставки и обеспечения сохранности грузов, особенно при перевозках на короткие расстояния, возможность отправления грузов по предъявлению. Упрощенное оформление документов, более гибкая система платежей за перевозки.

Считается, что на расстояние до 200 км автомобильным транспортом груз можно доставить в 12 раз быстрее, чем в железнодорожно-автомобильном и в 5 раз быстрее, чем в прямом железнодорожном сообщении. На расстоянии до 500 км доставка осуществляется быстрее в 7 и 3 раза соответственно. Не случайно то, что при разработке концепций транспортного узла и коридора оптимальное расстояние между транспортными узлами с веерной системой централизованного завоза и вывоза грузов из каждого узла было принято в 800 км.

В большинстве промышленно-развитых странах на долю автомобильного транспорта приходится 40-45% грузооборота и до 80% пассажирооборота.

*Автомобильный транспорт* – сфера деятельности малого и среднего предпринимательства как в области эксплуатации универсального, так и специализированного подвижного состава с преобладающей имущественной принадлежностью экспедиторскому капиталу.

При нормальном состоянии рынка автотранспортных услуг, при пробеге автомобиля в год около 200000 км, машина должна окупить себя за 1,5 -2 года. Таким образом, автомобильный парк должен обновляться каждые 4-5 лет. Однако, последние годы себестоимость перевозок все время увеличивается за счет топливной составляющей, роста цен на автошины и запчасти. Также растут постоянные издержки автопредприятий из-за налогов на землю, транспортного налога, зарплатных налогов, коммунальных платежей, что приводит к сроку окупаемости машин в 5-6 лет и неминуемое старение парка. Это очень негативно сказывается на конкурентоспособности наших автоперевозчиков на международном рынке и на безопасности движения на дорогах страны.

*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 непосредственно выполняют 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-экспедиторская организация:

- Получает от станции, порта, аэропорта разрешения (визы) на завоз грузов в соответствии с расписанием приема грузов к отправке;

- Информировать грузоотправителя о получении разрешения на отправку груза;
- Принимает грузы на складе грузоотправителя для завоза в порты и на станции;
- Выписывает накладную международной дорожной перевозки груза СМР (при международных перевозках ) и другие необходимые документы;
- Доставляет грузы автомобильным транспортом от склада грузоотправителя до портов и станций железной дороги;
- Сдает грузы у отправлению соответствующим станциям, портам и аэропортам;
- Сопровождает грузы при перевозке автомобильным транспортом;
- Оформляет товарные и транспортные документы, связанные со сдачей грузов железной дороге, портам и аэропортам;
- Оплачивает железной дороге, портам и аэропортам за счет клиента стоимость перевозок и дополнительных сборов;
- Получает от станции, портов и аэропортов квитанции о приеме к перевозке груза грузоотправителя;
- Вручает грузоотправителю квитанции на сданные к перевозке грузы не позднее 24 часов после их получения от станции, порта или аэропорта.

Наряду с этим транспортно – экспедиторская компания может предоставлять дополнительные услуги:

- Следить за движением автомобилей по графику;
- Осуществлять мониторинг перевозки;
- Предоставлять контейнеры;
- Взвешивать грузы;
- Предоставлять средства для укрытия и крепления грузов при перевозке и т.д.

Отправкой груза кроме транспортно-экспедиторской компании также занимается грузоотправитель, на которого возлагаются следующие обязанности:

- Подготовка, подгруппировка, взвешивание и затаривание груза;
- Подготовка соответствующей документации на груз (сертификат качества, спецификации и др.);

- Обеспечение фронта погрузочно –разгрузочных работ и исправности подъездных путей и погрузочно-разгрузочных механизмов;
- Загрузка автотранспортных средств до полной грузоподъемности и недопущение сверхнормативных простоев АТС под погрузкой.

Значительная часть международных автоперевозок носит разовый характер, поэтому отдельный заказ на перевозку является наиболее распространенной формой организации перевозок, а поиск новых заказов ведется постоянно.

Поиск обратной загрузки поручается экспедиторам, а целый ряд приемо-сдаточных операций возлагается на водителя-экспедитора в связи с выдаваемым ему путевым листом.

Договор перевозки груза оформляется *товарно-транспортной накладной, накладной CMR*, в случае международного договора.

Накладная не является договором перевозки, а лишь подтверждает факт его наличия. Форма накладной CMR Конвенцией не определена. Международным союзом автомобильного транспорта была разработана форма накладной, рекомендуемая перевозчикам, экспедиторам, операторам и агентам для оформления перевозок.

Однако любая форма накладной должна содержать следующие обязательные и дополнительные реквизиты, поименованные в Конвенции.

- Дату и место составления накладной;
- Наименование и адрес отправителя;
- Наименование и адрес перевозчика;
- Дату и место принятия груза к перевозке;
- Место, предназначенное для сдачи груза ( пункт назначения);
- Наименование и адрес получателя;
- Принятое обозначение характера груза и род его упаковки;
- Число грузовых мест, их специальную маркировку и нумерацию мест;
  - Массу груза брутто или количество груза, выраженное в других единицах измерения;
  - Платежи, связанные с перевозкой (провозные, и дополнительные платежи, таможенные пошлины и сборы), а также платежи.

Взимаемые с момента заключения договора перевозки и до сдачи груза;

- Инструкции перевозчику, требуемые для выполнения таможенных и других формальностей;
- Указание, что перевозка осуществляется в соответствии с положениями Конвенции, независимо от содержания любых оговорок.

В случае необходимости накладная может содержать дополнительные данные и сведения:

- Указание грузоотправителя, что перегрузка не разрешается;
- Виды и суммы платежей, оплаченных отправителем;
- Виды и суммы платежей, подлежащих оплате получателем;
- Объявленная отправителем стоимость груза;
- Согласованный интерес, в течение которого перевозка должна быть осуществлена;
- Перечень документов, переданных перевозчику;
- Инструкции перевозчику относительно страхования груза.

Комплект перевозочных документов может состоять из любого количества экземпляров, однако только первые три имеют одинаковую юридическую силу. Остальные являются копиями. Количество копий накладной определяется, как правило, числом пересекаемых грузом государственных границ.

Отправитель несет материальную ответственность за полноту и достоверность любых сведений, указанных в накладной. Однако перевозчик в случае возникновения убытков должен доказать, что эти убытки вызваны виной отправителя, неправильно или неполно оформившего накладную.

При приеме груза перевозчик обязан проверить правильность записей, сделанных в накладной относительно числа грузовых мест, а также их маркировки и нумерации мест, внешнее состояние груза и его упаковки.

Если в накладной перевозчик не сделал никаких мотивированных оговорок относительно количества груза и его состояния, то действует презумпция того, что сведения, указанные отправителем, верны, а сам груз в момент его приема перевозчиком находился в коммерчески исправном состоянии, соответствующем условиям перевозки.

Отправитель имеет право распоряжаться грузом, в частности потребовать от перевозчика прекращения перевозки, изменения места, предусмотренного для доставки груза или выдачи груза не тому получателю, который указан в накладной. Отправитель теряет это право с того момента, когда второй экземпляр накладной передан получателю. С этого момента перевозчик должен руководствоваться указаниями получателя груза.

По прибытии груза на место, предназначенное для сдачи, получатель имеет право потребовать передачи ему второго экземпляра накладной вместо расписки и сдачи ему груза. Принять груз от перевозчика является правом, а не обязанностью получателя.

Если получатель отказался принять груз и перевозчик не получил в разумный срок от отправителя указаний, как этим грузом следует распорядиться, перевозчик может немедленно выгрузить груз за счет лица, имеющего право распоряжаться грузом, и после такой выгрузки перевозка считается законченной.

Перевозчик несет ответственность за полную или частичную утрату груза или его повреждение, происшедшее с момента приема груза до момента его сдачи, а также за просрочку в доставке. Перевозчик не освобождается от ответственности по причине дефектов или технической неисправности транспортного средства, которым он пользуется для осуществления перевозки, или вины лица, у которого был взят в аренду автомобиль.

Срок доставки может быть любым образом установлен сторонами договора перевозки и указан конкретно в накладной.

Отсутствие договоренности между сторонами по этому вопросу позволяет, тем не менее, определить для каждого конкретного рейса предельный срок доставки. Если срок доставки в накладной не указан, то для того, чтобы определить, доставил перевозчик груз вовремя или нет, необходимо установить, какое время следует признать разумным для выполнения данной перевозки по конкретному маршруту в конкретных обстоятельствах. Для этого учитываются кратчайшее расстояние перевозки, норматив суточного пробега, наличие очередей на погранпереходах и др.

Тот факт, что груз не доставлен в течение тридцати дней по истечении согласованного срока или если срок не был согласован в течение шестидесяти дней со дня принятия груза перевозчиком, является бесспорным доказательством утраты груза, и лицо, имеющее пра-

во предъявить претензию (например, получатель), может считать его утраченным.

Если перевозчик виновен в несохранной доставке и обязан возместить ущерб, вызванный полной или частичной утратой груза, то размер подлежащей возмещению суммы определяется на основании фактической стоимости груза в месте и во время принятия его к перевозке. Под такой стоимостью груза понимается рыночная цена товара, определяемая по котировкам сырьевых и товарных бирж и аукционов, по каталогам основных производителей готовой продукции, по сложившейся текущей цене и т.д.

*Международной конвенцией* определен предел ответственности международного автомобильного перевозчика в размере 8,33 СДР за 1 кг недостающей массы брутто.

*Международное автотранспортное право*, относящееся к договору перевозки является претензионным. Это означает, что правомочное по договору лицо до обращения в суд может попытаться урегулировать свои претензии непосредственно с перевозчиком.

Когда утрата или повреждение очевидны, получатель в момент приема груза должен сделать соответствующие отметки в накладной. В этом заявлении получатель должен указать характер утрат и повреждений. Если получатель все же принял груз без мотивированных оговорок, то действует презумпция того, что перевозчик сдал груз в надлежащем количестве и качестве.

Если утраты и повреждения не очевидны, соответствующее заявление должно быть сделано получателем в письменной форме не позднее 7 дней со дня принятия груза.

При пересечении одним грузом не одной, а нескольких границ в Европе сразу же после Второй мировой войны были приняты меры для разработки единообразных международных систем таможенного контроля. Наиболее универсальной среди них является система МДП, действующая на основании «Таможенной конвенции о международной перевозке грузов с применением книжки МДП» (TIR – Convention от 14 января 1975 года). Участниками Конвенции является большинство европейских стран, страны Азии, Африки, и Америки. СССР присоединился к Конвенции в 1982 году. В силу правопреемственности она действует сегодня в полном объеме на территории России. Конвенция предусматривает возможность выполнения перевозок в автомобилях и контейнерах под таможенными печатями и

пломбами таможи страны отправления до таможи страны назначения, как правило, без таможенного досмотра на границах при использовании книжки МДП.

Согласно Конвенции при перевозке грузов с применением книжки МДП таможенным органом не рекомендуется требовать специального таможенного документа или каких-либо гарантий на временный ввоз на территорию страны автотранспортного средства или контейнера.

Книжка МДП является таможенным документом, по которому осуществляется контроль за доставкой грузов, перевозимых в грузовых автомобилях и в контейнерах под таможенными печатями и пломбами таможи страны отправления до таможи страны назначения. Применение книжки МДП освобождает перевозчика от уплаты залоговых сумм, пошлин и сборов, а также, как правило, позволяет не предъявлять груз к таможенному досмотру на промежуточных таможнях. В результате применения этих документов повышается оперативность перевозок, сокращаются транспортные расходы.

Перевозка с использованием книжки МДП представляется в практическом плане следующим образом. Книжка МДП представляет собой накладные международного образца, имеющих различный цвет. Книжка МДП является документом строгого учета, поэтому в ней нумеруются все страницы и корешки к ним, а также специальный отрывной талон на случай изъятия книжки таможенными органами. На титульном и каждом внутреннем листе должен быть поставлен штамп владельца автотранспортного средства.

Внутренние листы заполняются на основании международной накладной CMR из расчета по 2 листа (четный и нечетный) на каждую страну проезда, включая страны отправления и назначения. Отрывная часть каждого листа представляет собой грузовой манифест, который составляется на языке страны отправления, либо на английском, немецком или русском языках. Все параметры груза (масса, объем и другие необходимые) приводятся в метрических единицах, стоимость груза – в валюте, как правило в долларах или евро. Правильность заполнения Карнета МДП контролируется водителем или экспедитором. После сверки заполненной книжки с международной накладной водитель заверяет манифест своей подписью.

В стране отправления заполненная книжка МДП предъявляется в таможню, в зоне действия которой находится пункт погрузки. При

надлежащем оформлении всех документов кузов транспортного средства пломбируется, делаются соответствующие отметки в таможенной декларации и книжке МДП, после чего отрывается ее первый лист, означая выпуск груза. При пересечении границы на пограничной таможене отрывается второй (четный) лист книжки МДП, соответствующий отметкой на корешке. Если выпуск груза оформляется на границе и пограничная таможня выполняет функции таможи отправления, отрываются 2 листа книжки МДП. В дальнейшем при пересечении границ стран, проезжаемых транзитом, следующие нечетные и четные листы книжки отрываются соответственно при въезде и выезде из страны. По прибытии в пункт назначения перед выгрузкой книжка МДП предъявляется таможене для оформления и снятия таможенных наложений (пломб, печати) грузового кузова автомобиля. При этом, как и ранее, водитель должен проследить за правильным изъятием отрывного листа и проставлением отметок и штампов в корешке книжки. Международные автомобильные перевозчики России получают книжки МДП в «Ассоциации международных автомобильных перевозчиков» (АСМАП).

### **Вопросы для самоконтроля**

1. Особенности перевозок грузов автомобильным транспортом.
2. Транспортно – экспедиторское обслуживание отправки грузов автомобильным транспортом.
3. Международные системы таможенного контроля. Система МДП.

## Тема 5. ОСОБЕННОСТИ ПЕРЕВОЗОК ГРУЗОВ

### РАЗЛИЧНЫМИ ВИДАМИ ТРАНСПОРТА

#### *Классификация морских перевозок*

В современном международном судоходстве используется *трамповая и линейная форма* эксплуатации флота.

Морским транспортом доставляется более 70% грузов мировой торговли. Международный рынок услуг морского транспорта называют фрахтовым.

*Трамповое судоходство* пользуется договорами фрахтования и аренды, с ценами на них в виде фрахтовой ставки и ставки аренды. *Линейное судоходство* доставляет грузы по линейным коносаментам и по ставкам линейных тарифов.

При трамповом судоходстве работа грузовых судов не связана с постоянными районами плавания, портами погрузки и выгрузки и не ограничивается определенными видами грузов.

*Линейное судоходство* путем организации движения закрепленных за линией судов по расписанию обслуживает устойчивые грузопотоки и тем самым обеспечивает международную торговлю возможностью регулярных перевозок товаров на главных географических транспортных направлениях.

Номенклатура грузов, перевозимых морским транспортом, очень широка по многим показателям, в том числе и по стоимости. Для линейного судоходства характерны перевозки генеральных грузов, стоимость которых значительно выше, чем навалочных, насыпных и наливных. Для продавцов и покупателей такого рода товаров крайне важно заранее знать тарифы на перевозку, сроки доставки и иметь дело с публичными перевозчиками, работающими по общепринятым международным правилам.

Современный судовладелец может одну часть собственного флота эксплуатировать в трампе, другую – на линиях, сдавать в аренду свой тоннаж и арендовать чужой, управлять судами самостоятельно или передавать их в судовой менеджмент. Примерно четвертая часть морских перевозок вообще выведена из рыночных отношений –

это флот транснациональных компаний, добывающих нефть, руды, реализующих зерно.

### *Трамповое судоходство (tramp shipping) . Чартер*

В трамповых сообщениях суда работают нерегулярно, совершают плавания между различными портами мира, на направлениях, где возникает спрос на тоннаж, и в основном на перевозки массовых грузов.

Заключение договора перевозки груза в трамповом судоходстве называют фрахтованием, а сам договор – чартером.

Согласно ГК РФ по договору фрахтования (чартеру) одна сторона (фрахтовщик – owner) обязуется предоставить другой стороне (фрахтователю – charterer) за плату всю или часть вместимости одного или нескольких транспортных средств на один или несколько рейсов для перевозки грузов, пассажиров и багажа.

Согласованный договор (чартер) должен содержать наименование сторон, название судна, указание на род и вид груза, размер фрахта, наименование места погрузки груза, а также наименование места назначения или направления судна. Чартер подписывается перевозчиком и фрахтователем или их представителями.

Чартер содержит значительное число условий и положений, регламентирующих отношения сторон чартера.

Прежде всего, фрахтователю рекомендуется проверить «увязку» транспортных условий контракта со спецификой плавания судна по согласованному сторонами маршрута в погодных условиях наступающего климатического сезона года, с обычаями конкретных иностранных и отечественных портов захода и оценить «цену» последствий возможных «неувязок» в денежном выражении. Требуется особое внимание вопросу сдачи товара перевозчику, поскольку практическая сдача товара транспортной организации – порту, терминалу (по обычаям порта, терминала) для отправки может означать или не означать окончательного и реального принятия товара перевозчиком, что должно быть в случае необходимости оформлено соответствующей промежуточной документацией.

В частности, нахождение товара во временном владении третьим лицом (складом, терминалом, портом) должно быть оформлено договорами о хранении.

Погруженное количество груза удостоверяется чартерным коносаментом и может быть выражено в тн, кбм, числе контейнеров и т.д. В случае продажи товара на условиях СИФ продавец оплачивает перевозку предоплатой, обычно, сразу после загрузки судна. По условиям ФОБ покупатель оплачивает фрахт после выполнения рейса

#### *Договор фрахтования судна на время (тайм-чартер)*

Вид договора аренды, согласно которому арендодатель обязуется предоставить нанимателю имущество за плату во временное владение или временное пользование. Как правило, судно предоставляется во временное пользование вместе с экипажем арендодателя.

*Димайз-чартер* отличается от тайм-чартера тем, что судовладелец передает фрахтователю также и эксплуатацию судна от своего имени. Капитан и экипаж становятся служащими фрахтователя, который несет ответственность за управление, эксплуатацию и плавание судна. На фрахтователя переносится риск повреждения или гибели судна по причинам, связанным с его навигационно-технической эксплуатацией. Соответственно фрахтователь несет расходы по ремонту и снабжению судна.

*Бербоут –чартер* отличается от димайз чартера тем, что судно сдается фрахтователю в аренду, обычно на несколько лет, за вознаграждение без экипажа, запасов, горючего и тому подобных материалов, необходимых для выполнения рейсов. Фрахтователь формирует судно экипажем и вправе его перевести под флаг и место регистрации страны по своему выбору.

Все виды чартеров регулируются отдельными проформами, которые разрабатываются международными морскими организациями, такими как БИМКО.

#### *Ценообразование в сухогрузном трамповом судоходстве*

Цена перевозки груза трамповым судном выражается в виде фрахтовой ставки. Это цена морской перевозки фрахтовой единицы груза ( массы, тн, объема кбм, контейнера и т.д.). Размер фрахтовой ставки зависит не только от себестоимости транспортной работы, но и от вида и транспортной характеристики груза, условий рейса и связанных с ним расходов, а также от динамики конъюнктуры фрахтового рынка. Перепады в соотношении между предложениями тоннажа и спросом на них (т.е. предложением грузов) приводит к резким отклонениям в ту или другую сторону от средней цены перевозок на рынке мировых транспортных услуг.

Динамика конкретных рыночных цен находится в каждый момент под воздействием спроса и предложения, на которое, в свою очередь влияет циклическое развитие производства и факторы нециклического характера – сезонность перевозки тех или иных грузов, всякого рода стихийные бедствия, социальные и военные конфликты и т.д.

За колебаниями конъюнктуры морского тоннажа, связанными с перевозками массовых грузов, следят железнодорожные, государственные и частные монополии, увеличивая железнодорожные тарифы в период высокой конъюнктуры и вводя временные скидки с этих тарифов при падении фрахтовых ставок морского тоннажа во избежание оттока грузов с железнодорожного транспорта на морской и речной или при общем снижении товарной массы по причине ее неконкурентоспособности на товарном рынке.

Источников информации о состоянии мирового фрахтового рынка много и самых разных: циркуляры брокерских фирм, оценки Балтийской фрахтовой биржи в Лондоне, котировки (сообщения о грузах, нуждающихся в перевозке, информация о судах, освобождающихся от предыдущих обязательств). Крупные экспедиторские фирмы имеют собственные отделы, которые занимаются сбором информации, анализом и прогнозированием рынка услуг. Остальные, как правило обращаются за информацией к фрахтовым брокерам, с которыми уже установились партнерские отношения.

*Ценообразование при перевозках морем нефти и нефтепродуктов*

Характерной особенностью танкерных чартеров является то, что ставка фрахта устанавливается не в денежной сумме за перевозку единицы груза, а в %-ном отклонении от единой шкалы, установленной еще в 1969 году, которая носит название «World scale» (WS-100).

За базу расчета номинальных ставок для каждого конкретного направления принята сумма фрахта (базис 100%), которая обеспечивает заданный уровень рентабельности стандартного танкера при нормальных условиях его эксплуатации. В ходе переговоров ставка уторговывается. Величина соответствующих надбавок колеблется в большом диапазоне в зависимости от размеров судна и конъюнктуры фрахтового рынка.

Таким образом, в танкерном чартере указывается не ставка, а ее уровень относительно тарифа шкалы WS. Это упрощает калькуляцию фрахта в каждом конкретном рейсе.

### *Линейное судоходство*

Движение судов на судоходной линии осуществляется судовладельцем на регулярной основе с заходами и отходами судов по расписанию по установленному маршруту, проходящему между объявленными базовыми портами с предоставлением грузоотправителю транспортной емкости под груз за фрахт, рассчитанный на основе тарифной ставки линейного тарифа.

*Линейное судоходство* относится к транспорту общего пользования, который осуществляет перевозку грузов, пассажиров и багажа по обращению любого гражданина или юридического лица.

Суда регулярных линий обрабатываются на общих многоцелевых грузовых причалах портов.

Расписание линии обычно объявляется на предстоящий квартал.

Функцию договора перевозки груза в линейном судоходстве выполняет линейный коносамент. Главным содержанием такого договора является перевозка груза на «линейных условиях», что означает: Линейная компания принимает на себя не только доставку морем, но и организацию обработки судов и грузов в портах. Согласно условиям коносамента судно осуществляет перевозку и выгрузку грузов у определенного причала и несет все расходы по погрузке груза с причала в трюм судна, включая штивку, укладку, крепление, обвязывание и сепарацию груза и т.д.

*Цена на фрахтовом рынке в линейном судоходстве* находит свое выражение в *форме тарифов*, в виде систем провозных плат и дополнительных сборов.

Распределение грузов по тарифным группам и позициям для определения перевозных платежей называется тарифной номенклатурой грузов.

*Размер тарифной ставки*, которая покрывает постоянные эксплуатационные расходы, приходящиеся на единицу груза, и обеспечивает среднюю прибыль, называется «*базисной ставкой*». Тарифное руководство содержит надбавки к этим ставкам за транспорти-

ровку грузов, перевозимых на особых условиях, например, надбавки: за тяжеловесность, за длинномерность и др.

Зачастую, в обстановке конкуренции с трамповым судоходством линия вводит тарифы ниже рыночных трамповых фрахтовых ставок или договорных ставок на отдельные грузы или тарифов на перевозку порожних тары и контейнеров, или в виде специальных ставок на грузы, используемые взамен балласта для обеспечения надлежащей устойчивости судна. Линейные судна часто перевозят массовые грузы с целью заполнения недоиспользованного под генеральные грузы тоннажа.

Линейное судоходство отличается высокой централизацией имущественного владения. Уже в последней четверти 19 века на главных океанских направлениях возникли объединения судоходных компаний картельного типа – фрахтовые линейные конференции. Каждая конференция публиковала свой тариф. Этим тарифом пользовались также линии, работающие на конференциальном направлении, но которые не являлись ее членами. Они называли себя «независимыми линиями» или «аутсайдерами».

Среди аутсайдеров всегда находятся такие, сервис которых не уступает по качеству сервису конференции, и они никаких отступлений от тарифных правил и ставок конференции не допускают, что иногда даже оформляется соглашением с конференцией. Такой аутсайдер называется «терпимым». В основном же судовладельцы-аутсайдеры привлекают грузы путем значительных скидок со ставок конференции (до 40%).

Постоянные и переменные издержки в линейном судоходстве. Кардинальное различие между рынками трампового и линейного тоннажа заключается в принципиально разных системах формирования цен перевозки. Цены перевозки на трамповом рынке складываются в основном стихийно в результате действия саморегулирующегося рыночного механизма. На фрахтовом рынке линейного тоннажа цены перевозки складываются под регулирующим воздействием субъектов рынка - судовладельцев и грузовладельцев, перевозчиков и грузоотправителей.

Издержки судовладельца в линейном судоходстве делятся на 2 части: на постоянные и переменные. Постоянные издержки - это расходы судовладельца, обеспечивающие движение пустого судна по расписанию в течение определённого периода.

Переменные издержки - стоимость погрузочно-разгрузочных работ, индивидуальная для каждого вида груза, стоимость спец. захода линейного судна в порт вне расписания для доставки партии груза и т.п.

### ***Дифференциация постоянных издержек. Принципы формирования линейных тарифов. Эластичность спроса***

*Переменные расходы* относятся к конкретному грузу, а *постоянные* ложатся на весь грузопоток.

Линейное судоходство дороже трампового за счёт конструктивно более сложных и потому более дорогостоящих судов.

Малоценные грузы - это партии чёрных и цветных металлов, удобрений и химикатов, руд, семян, каучука и др.

Значительная роль в формировании цен в лин. судоходстве принадлежит эластичности спроса - это когда товары разной стоимости по-разному реагируют на рост цен перевозки. Эластичность высока у малоценных грузов и низка у высокоценных.

Задача линейного тарифа заключается в том, чтобы привлечь пограничные малоценные грузы путём снижения цены перевозки до конкурентного уровня, ориентированного на ставки фрахта трампового судоходства. В составе линейных тарифов ставки по этим грузам держатся открытыми и устанавливаются в зависимости от общей конъюнктуры на фрахтовом рынке.

В формировании тарифов линейного суд-ва широко применяется принцип "сколько выдержит грузопоток" (what the traffic can bear). Суть его в том, чтобы ,руководствуясь экономическими обоснованиями, опытом проб и ошибок, доводить уровень линейного тарифа по каждому грузу на каждом направлении до макс. уровня, после кот. экспорт товара становится нерентабельным, и вступает в силу закон эластичности спроса.

### ***Тарифная политика линейных конференций***

Тариф всегда находится в состоянии перманентной адаптации к складывающейся обстановке.

*Зарождение и развитие линейного судоходства. Первые линейные конференции.*

Зарождение линейного судоходства в значительной мере обязано промышленной революции, начавшейся в Англии в середине 17 века. Первая в истории лин. суд-ва организация - Калькутская конференция

(United Kingdom Calcutta Conference), которая положила начало широкому развитию картелизации в лин. суд-ве.

Природа конференций и их задачи. Неценовая конкуренция. Нарушение условий конференциального соглашения. Аутсайдеры. Фрахтовые войны. Регулирующее значение конференций.

Термин "конференция" в приложении к лин. суд-ву - это соглашение, договор, заключённый между судоходными компаниями, поддерживающими линейное сообщение на совпадающих направлениях. Такое соглашение устанавливает единые для всех членов конференции минимальные тарифы и правила их применения. Члены конференции не в праве снижать тарифы для привлечения грузов на свою линию, не имеют право смягчать условия их применения.

### ***Транспортно – экспедиционные операции при отправке груза на морском транспорте***

*Специфика ТЭО* при отправке груза на морском транспорте заключается в том, что основным исполнителем транспортно-экспедиционных операций является юридическое лицо – морской порт, который имеет специальную транспортно-экспедиционную компанию, выполняющую внутрипортовое экспедирование.

*Внутрипортовый экспедитор* – это компания, которой по договору с портом предоставлено право осуществления внутрипортового экспедирования.

*Внутрипортовое экспедирование* – это полный комплекс услуг, связанных с выполнением грузовых операций при отгрузке груза через порт на экспорт и с документальным оформлением перегрузки груза через порт.

*Последовательность действий при организации отгрузки партии груза через морской порт на экспорт* можно представить следующим образом.

1. Отправка груза грузоотправителем в порт автомобильным или железнодорожным транспортом. Как правило, экспортные грузы в адрес припортовых железнодорожных станций принимаются к отгрузке станциями отправления только при наличии получения подтверждения порта о приеме этого груза. Для получения таких подтверждений грузоотправители должны обратиться к начальнику железнодорожной станции отправления или в местное отделение железной дороги с заявкой на выделение вагонов ( платформ) для отгрузки

грузов в порт. Управление железной дороги обобщает все полученные заявки и согласовывает их с морским портом. На основании подтверждения порта о приеме экспортного груза управление железной дороги дает указание железнодорожной станции грузоотправителя о выделении ПС под погрузку. В отдельных случаях, когда выгрузка грузов в порту из железнодорожных вагонов может быть задержана из-за отсутствия судна (при перегрузке груза по прямому варианту) или порожних контейнеров под загрузку груза, порт может потребовать предоставления экспедитором гарантийного письма на оплату возможного простоя железнодорожных вагонов в ожидании их разгрузки.

2. Получение отгрузочной информации от грузоотправителя. В договоре транспортной экспедиции обязательно должна быть предусмотрена немедленная передача экспедитору информации о произведенной отгрузке экспортного груза в морской порт. На основании этой информации экспедитор осуществляет планирование своей работы с грузом.

При отгрузке экспортных грузов в порт по железной дороге отгрузочная информация должна содержать следующие данные:

- Дата отгрузки;
- Наименование груза;
- Количество отгруженного груза;
- Номера железнодорожных накладных;
- Номера контейнеров (если отгрузка в контейнерах);
- Номера платформ или вагонов;
- Расчетное время прибытия груза на станцию назначения (в порт);

При отгрузке экспортных грузов автомобильным транспортом отгрузочная информация является необходимой для обеспечения беспрепятственного допуска автомобильного транспорта на территорию порта и выгрузки груза на склад и должна содержать следующие данные:

- Дата отгрузки;
- Наименование груза;
- Государственные номера АТС;
- Фамилии водителей;
- номера накладных;
- Количество груза по каждой накладной;

- Ожидаемая дата и время прибытия АТС в порт.

3. Подача заявки в порт на прием груза, прибывшего автомобильным транспортом. На основании информации об отгрузке груза автомобильным транспортом экспедитор должен незамедлительно оформить заявку на пропуск АТС в порт и выгрузку груза на склад порта. Заявка должна быть оформлена в двух экземплярах и сдана сотруднику службы порта под роспись.

Для пропуска в порт АТС с экспортным грузом, заявка на пропуск которого не была своевременно передана в порт, необходимо заверить накладную печатью экспедитора. В случае, если груз даже не был внесен в месячный план завоза порта, необходимо также оформить заявку на его включение в дополнительный план завоза.

Перед тем как груз прибывает на терминал порта, *экспедитор должен:*

-Обеспечить передачу на терминал всех документов, необходимых для оформления отгрузки груза на экспорт;

-Убедиться в получении терминалом инструкции по работе с грузом;

-Убедиться в отсутствии обстоятельств, препятствующих отгрузке (занятость причала, неисправность погрузочного механизма, таможенные и карантинные ограничения и т.д.)

-Оформить поручение на отгрузку в соответствии с инструкциями клиента.

4. Формирование судовой партии. Формирование судовой партии, как правило, производится на терминале порта и должно быть организовано таким образом, чтобы избежать дополнительных расходов, связанных, например, со слишком ранним прибытием первых партий грузов, из-за чего срок их хранения может превышать льготный период по хранению груза на терминале, или, наоборот, со слишком поздним прибытием последних партий грузов, что может вызвать задержку судна. В связи с этим экспедитору необходимо позаботиться о своевременной доставке груза в порт.

5. Выгрузка груза на склад порта. На основании заявки на завоз в порт экспортных грузов сотрудники порта принимают решение о конкретном складе, сотрудники которого будут принимать груз от перевозчика.

Присутствие экспедитора при выгрузке груза может потребоваться в следующих случаях:

- При необходимости организации комиссионной разгрузки вагонов, платформ или АТС (повреждение груза или его упаковки в пути, прибытие вагонов и контейнеров в порт с поврежденными пломбами, наличие коммерческих актов на переопломбирование вагонов и контейнеров в пути следования);

- Выгрузке груза в присутствии независимых сюрвейеров (ценные грузы)

- Выгрузке негабаритных и тяжеловесных грузов.

Особое внимание следует уделять выгрузке грузов из ТС непосредственно в контейнеры, которые пломбируются пломбой экспедитора.

В соответствии с мировой практикой при выявлении грузополучателем недостачи груза в контейнере, поступившим за исправной пломбой экспедитора, ответственность за недостачу несет экспедитор. Поэтому лицо, ответственное за наложение пломбы, должно присутствовать при загрузке груза, контролировать количество загруженного груза и сохранность его упаковки.

В случае перегрузки грузов из ТС в контейнеры не по прямому варианту загрузка производится на терминале порта на основании инструкции экспедитора. Загрузка груза в контейнер оформляется актом загрузки, который при внешнеторговой перевозке заверяется инспектором пограничной таможни.

6. Прием груза на склад порта. Приемосдатчик склада порта (тальман) заполняет тальманскую расписку на фактически выгруженное количество груза, и затем на ее основании оформляется приемный акт склада порта, который является официальным документом, подтверждающим факт выгрузки груза на склад и принятие его на ответственное хранение.

7. Документальное оформление груза. Проведение необходимых формальностей по грузу, включая документальное оформление, может производиться после размещения груза на терминале порта, но до подхода судна.

Передача экспедитору полного комплекта грузовых документов, прибывших с грузом в порт, производится после приема груза на склад или после загрузки контейнеров. По получении этих документов экспедитор должен проверить их самым тщательным образом. Прибывшие с грузом документы в первую очередь нужны для организации беспрепятственной отгрузки груза на экспорт. Разрешение на

такую отгрузку дает таможня, причем получение разрешения таможни может быть обусловлено наличием тех или иных сертификатов, разрешений или лицензий.

Экспедитору целесообразно в интересах защиты клиента организовать сюрвейерский осмотр генерального груза. Такой осмотр может проводиться в зависимости от условий договора:

При выгрузке груза из ТС на склад порта, если договор купли-продажи заключен на условия FAS;

Погрузке морского судна, если договор купли-продажи заключен на условиях FOB, CIF, CIP.

Экспедитор должен обеспечить сюрвейеру доступ к грузу и по результатам осмотра передать клиенту сюрвейерский отчет.

После выяснения полноты и правильности оформления товаросопроводительных документов, которые прибыли вместе с грузом или были высланы экспедитору грузоотправителем отдельно от груза, экспедитор оформляет экспортное поручение на отгрузку груза. *Оформление поручения* на отгрузку экспортного груза и его выпуск в пограничной таможне производится на основании указаний клиента.

*Такое поручение является:*

- Указанием экспедитора порту об отгрузке определенной партии товаров на определенное судно (разнарядка)
- Основанием для взаиморасчетов между портом и экспедитором;
- Инструкцией для составления предварительного грузового плана судна.
- Взаимодействие экспедитора с агентом. В процессе организации отгрузки груза на экспорт через морской порт неизбежно происходит взаимодействие экспедитора с агентом судовладельца.

Экспедитор должен:

- Предоставить агенту судовладельца инструкции по изданию коносаментов и других документов, необходимых клиенту, которые должны быть изданы судовладельцем (или его агентом);
- Получить их проформы (проекты)
- Проверить их и направить для согласования клиенту.

Как правило, коносамент оформляется на основании экспортного поручения на отгрузку груза, которое, в свою очередь, оформляется на основании инструкции грузоотправителя (клиента экспедитора).

Инструкция грузоотправителя составляется по строго определенной форме и содержит всю необходимую информацию для оформления коносамента в строгом соответствии с условиями аккредитива или других форм расчета за товар. Помимо экспортного поручения основанием для оформления коносамента является дополнительный документ – инструкция по оформлению *коносамента*.

- Постановка к причалу, организация и контроль погрузки – выгрузки морского судна. Судовой агент должен подать нотис о готовности судна к погрузке:

- В главную диспетчерскую порта, которая планирует постановку судна к причалу

- На терминал порта

- Экспедитору судовой партии.

После постановки судна к причалу, но до начала грузовых работ, связанных с погрузкой груза на судно, экспедитор проверяет:

- Включение груза в грузовой план у судового агента;

- Наличие необходимых документов на груз на складе порта, с которого производится его отгрузка.

Экспедитор совместно со стивидором и представителем судовой администрации осматривает судовые помещения судна, предназначенные для погрузки. Экспедитор должен убедиться в готовности судна к приему груза или невозможности отгрузки всей партии. В случае выявления замечаний, вследствие которых судно становится непригодным для погрузки, составляется акт с указанием мер по устранению неполадок. При отсутствии замечаний начинается погрузка груза на судно.

При этом экспедитор должен:

- Совместно со стивидором, как субагентом экспедитора, фиксировать точное время постановки (отхода) судна к (от) причалу, начало (окончание) грузовых операций, а также контролировать ход их выполнения в соответствии с нормами, определенными договором морской перевозки (данную информацию экспедитор предоставляет клиенту);

- По окончанию погрузки груза на морское судно своевременно и правильно оформить товаротранспортные документы по основной (морской) перевозке: штурманские расписки, коносаменты (морские накладные), приложения к коносаменту (сопроводительные

сертификаты), упаковочные листы (отгрузочные спецификации) и другие документы, которые требует клиент.

*Оформление погрузки и отхода судна.* По окончании погрузки груза на судно склад порта передает судовой администрации поручение на отгрузку экспортного груза, которая его подписывает. Подписанное поручение называется штурманской распиской, которая служит подтверждением факта сдачи груза перевозчику.

Агент доставляет на судно коносаменты на погруженные грузы, которые подписываются капитаном.

Замечания судовой администрации на штурманской расписке по качеству груза и его упаковке в случае их переноса в коносамент могут лишить его «чистоты» (как правило, банки принимают только «чистые» коносаменты). Для того, чтобы избежать порчи коносамента от экспедитора могут потребовать гарантийное письмо, которое имеет право выдавать только продавец. Однако перевозчик может отказаться от гарантийного письма, так как в случае судебного разбирательства оно не имеет юридической силы.

После подписания коносаментов капитаном судна судовой агент должен передать экспедитору оригиналы коносаментов на груз, которые не отправляют судовой почтой, копии коносаментов и манифестов в количестве, оговоренном в инструкции грузоотправителя, капитанскую расписку, заверенную судовой печатью.

*Отправление транспортных и товаросопроводительных документов.* При отправлении транспортных и товаросопроводительных документов вместе с грузом готовится пакет, на котором четко указывают все реквизиты грузополучателя (наименование организации, адрес, телефон, ФИО должностного лица, с сертификатами, счетами и другими документами), следующими с грузом.

Кроме того, готовится капитанская расписка о приеме документов на борт судна, в которой перечисляются все документы, вложенные в пакет в соответствии с инструкцией грузоотправителя.

Пакет и расписка передаются судовому агенту. Однако по указанию клиента отгрузочные документы грузополучателю могут быть высланы курьерской почтой.

В зависимости от условий договора с клиентом необходимые ему отгрузочные документы могут быть немедленно высланы заказным письмом или переданы клиенту после окончательной оплаты им всех платежей, связанных с отгрузкой груза.

После отхода морского судна из порта экспедитор обязан:

- Убедиться в отправке судовой почты;
- Выяснить ожидаемую дату прибытия судна в порт назначения;
- После тщательной проверки грузовых документов в максимально короткий срок отправить полный комплект документов клиенту; отправить клиенту по факсу официальное извещение об отгрузке.

### ***Железнодорожный транспорт***

Отличительной особенностью деятельности железнодорожного транспорта является предоставление перевозчиками не только перевозочных услуг, но и осуществление ими в счет провозной платы за доставку груза и определенных транспортно-экспедиторских операций с грузами.

Их перечень, размеры предусматриваются отраслевым Уставом, Правилами перевозок грузов железнодорожным транспортом и тарифами.

Транспортно – экспедиционное обслуживание на железнодорожном транспорте сертифицировано и стандартизировано. Уставные нормы (УЖТ РФ) обязывают владельцев инфраструктур необщего пользования, экспедиторов грузоотправителей и получателей располагать надлежащим образом оборудованными сооружениями и устройствами для обеспечения бесперебойной погрузки грузов в вагоны и выгрузки грузов из вагонов, обработки вагонов, контейнеров, обеспечения сохранности грузов и исполнения природоохранных требований.

*Транспортно – экспедиторское обслуживание* дифференцируется по ряду важных факторов:

- По видам отправки (Под «отправкой» груза понимается партия груза, перевозимая от грузоотправителя в адрес грузополучателя по одному транспортному документу – железнодорожной накладной).

- Повагонной отправкой считается груз, предъявляемый по одной накладной, для перевозки которого по объему или роду груза требуется предоставление отдельного вагона. Соответственно, контейнерной отправкой считается такая, для которой требуется один

контейнер. Иногда отправку в двадцати/сорока футовых контейнерах называют «контейнерной – крупнотоннажной»

- Мелкой отправкой считается груз, предъявляемый по одной накладной, для перевозки которого не требуется предоставление отдельного вагона или контейнера. Общая масса груза не должна превышать 20т ( по правилам СМГС – 5т), а по объему – одной трети вместимости вагона, и одной четверти вместимости контейнера.

- Групповой отправкой считается груз, для перевозки которого требуется предоставление более одного вагона, но менее маршрутной отправки. Маршрутная отправка груза осуществляется по одной накладной с числом вагонов, соответствующим весовой норме и длине маршрутного поезда, устанавливаемого ОАО РЖД или дорогой (часто не менее 50 вагонов).

- Железные дороги и экспедиторы практикуют объединения разрозненных партий грузов разных владельцев в отправительские сборные повагонные, сборные групповые и сборные маршрутные отправки.

- По категориям скорости доставки грузов.

*Скорость доставки груза:* грузовую, большую, или неуставную пассажирскую выбирает и указывает в транспортной железнодорожной накладной грузоотправитель.

- По срокам доставки – нормам времени на продвижение груза от станции отправления до станции назначения, исчисляемым в сутках. Продолжительность доставки должна быть не более нормативного срока доставки, который указывается в дорожной ведомости и является показателем качества транспортного процесса.

В настоящее время Правилами перевозок грузов , установлен суточный пробег для отправительских маршрутных отправок, следующих грузовой скоростью в 550 км/сут; для повагонных при расстояниях перевозки в 2000- 3000 км – 330 км/сут; для мелких отправок – 180 км/сут; при перевозке большой скоростью скоропортящихся грузов в поездах с машинным охлаждением – 340 км/сут.

- По исполнению ряда отдельных экспедиционных операций (погрузка контейнеров и др.) железной дорогой ( в основном, выполняемых на местах общего пользования) с оплатой по договорным ценам, или только грузоотправителями и получателями.

- На работы и услуги, которые выполняются железными дорогами по просьбам клиентуры или, наоборот, клиентурой – по просьбе железных дорог с оплатой по соглашению сторон.

- На основе установленного принципа применения внутренних правил к прямым международным сообщениям обусловлены понятия:

- Перевозка по единому перевозочному документу;
- Прием груза к перевозке по внутренним правилам страны отправления;
- Перегрузочное отправление при разной колее и бесперегрузочное – при одинаковой колее;
- Требования взаимного соглашения дорог для отправки грузов, перевозимых на особых условиях;
- Осуществление перевозок только между станциями, открытыми для данного прямого железнодорожного сообщения;
- Применение общих условий упаковки и маркировки;
- Осуществление перегрузки груза. Как правило, принимающей дорогой;
- Применение единых условий погрузки и крепления грузов (в бесперегрузочном сообщении)
- Применение единых правил перевозок скоропортящихся, опасных, негабаритных грузов и грузов в контейнерах.

- На основе имущественной принадлежности вагонов и контейнеров.

На железнодорожном транспорте России перевозки грузов осуществляются в вагонах и контейнерах перевозчиков (ОАО РЖД, операторов), иных юридических и физических лиц на правах аренды, «в доверительном управлении», согласно договорам «менеджмента», межотраслевого взаимобмена контейнерами и вагонами, «общего парка» и др.

*Определение транспортных издержек при перевозке грузов железнодорожным транспортом России.*

На железных дорогах России действует система тарифов – «Прейскурант № 10-01. Тарифы на перевозку грузов и услуги инфраструктуры, выполняемые Российскими железными дорогами» (Тарифное руководство №1), которую можно охарактеризовать как систему, в основном отвечающую требованиям рыночной экономики. Основными ценообразующими факторами являются распределение

стоимости перевозки между начально-конечными и движением операциями; зависимость провозной платы от загрузки вагона и расстояния перевозки; дифференциация тарифов для специальных вагонов.

Для пользования этим Прейскурантом для целей определения транспортной составляющей на товары отечественного экспорта и импорта требуется учитывать, что он содержит по существу две системы тарифов, имеющие различные уровни:

- Для внутрироссийских перевозок всех грузов, а также для перевозок в международном сообщении экспортно-импортных грузов, следующих в отечественные морские порты, с разделением провозной платы за услуги инфраструктуры ОАО РЖД – И, и за вагонную составляющую – В.

- Для перевозки в международном сообщении экспортно-импортных грузов от и до пограничных передаточных станций железных дорог России. Для этих перевозок в Прейскуранте 10-01 приведены ставки международного транзитного тарифа (МТТ), пересчитанные с швейцарских франков в российские рубли и Единого транзитного тарифа (ЕТТ). Эти тарифы реализуются в рамках «Тарифного соглашения железнодорожных администраций (железных дорог государств - участников Содружества Независимых государств от 1993г.)». Таким образом Прейскурант предполагает создание конкурентной среды по маркетинговому принципу для внешнеторговых грузов как российских производителей, так и центрально-азиатских стран-участниц СМГС при их следовании в этом международном сообщении, при условии компенсации затрат на их перевозку. (Таким образом, обеспечивается конкурентоспособность, например, черного металла Карагандинского комбината (Казахстан) по отношению к перевозкам Магнитогорского и Челябинского комбинатов).

*Тарифы включают платы:*

- За пробег груженых вагонов;
- За пробег порожних вагонов;
- Вагонов общего парка РЖД
- Собственных вагонов;
- Локомотивов РЖД;
- Собственных локомотивов;
- Другие платы и сборы на перевозки грузов и использование инфраструктуры РЖД.

Основной формулой тарифа является :

$$T=V+И,$$

Где  $V$  – это тариф на непосредственную перевозку по российским железным дорогам, а  $И$  – это тариф за услуги инфраструктуры, выполняемые железными дорогами на всех линиях железных дорог Федерального железнодорожного транспорта «РЖД».

При этом создаются экономические предпосылки для инвестиций железнодорожных операторов крупных промышленных компаний в строительство вагонов для перевозки собственного сырья и изделий, а также для фирм транспортно – экспедиторского комплекса под любые грузы, имея ввиду, что перевозка в собственных вагонах должна быть более экономичной по сравнению с доставкой в вагонах РЖД.

Ставки  $И_{жд}$  и  $И_{с}$  рассчитаны в Прейскуранте так, что ставка «за инфраструктуру для операторских вагонов –  $И_{с}$ » установлена на 10-30% ниже (в зависимости от расстояния), чем аналогичная ставка при перевозке в вагонах железных дорог  $И_{жд}$ , поскольку собственник или арендатор вагонов сам несет затраты на их капитальный деповский и текущий ремонт, а также расходы на амортизацию.

В Прейскуранте 10-01 затраты по этим формулам корректируются повышающими и понижающими коэффициентами. Эти коэффициенты зависят от класса и рода грузов, от расстояния порожних пробегов операторских вагонов – , от превышения расчетных расстояний.

Поправочные коэффициенты применяются к грузам «первого», «второго» и «третьего» тарифного класса. Эта классность учитывает платежеспособность и происхождение груза ( продуктов сырьевого, промежуточного и конечного потребления. Базовые ставки или ставки среднего уровня по величине относятся ко второму классу тарифа. Соответственно, к грузам 1-го класса отнесены грузы сырьевые, хотя на них приходится более половины объема всех перевозок в тоннах. Тарифы на перевозку грузов 1-го класса ниже ставок 2-го класса на 36-45%, в зависимости от расстояния перевозок. Тарифы на перевозку 3-го класса установлены примерно на 74% выше базовых ставок 2-го класса.

Ставки тарифов на контейнерные перевозки , примерно на 10-20% выше повагонных ставок для контейнеропригодных грузов, но эти затраты клиентуры компенсируются за счет более низких расхо-

дов грузоотправителей на тару и упаковку, механизацию и автоматизацию погрузочно-разгрузочных работ и за складское хранение.

Провозная плата за доставку «собственных» контейнеров снижается на 15% для груженых и – 50% для порожних по сравнению с оплатой перевозок грузов в контейнерах РЖД.

Тарифы предусматривают сборы за перегрузку грузов из вагонов одной ширины колеи в вагоны другой ширины колеи, расходы, связанные с таможенным оформлением, за переоформление перевозочных документов одного транспортного права на другое.

### ***Организация перевозок грузов по железным дорогам России***

*Уставом железнодорожного транспорта* установлено, что перевозки грузов по железным дорогам РФ производятся в соответствии с заявками грузоотправителей.

*Принятие перевозчиком (железной дорогой) заявки грузоотправителя* к исполнению практически означает достижение ими соглашения о перевозке, в том числе и по подаче транспортных средств (вагонов, платформ, контейнеров) для перевозки предъявленного груза и их использованию грузоотправителем. Невыполнение данных обязательств (неподача транспортных средств, и непредъявление груза ) влечет имущественную ответственность перевозчика или грузоотправителя соответственно.

*Право представлять заявку* принадлежит грузоотправителю или его доверенному лицу (экспедитору). Принимается заявка управлением железной дороги отправления. Заявка должна быть представлена не позднее, чем за 10 дней до начала перевозок груза. Заявки на перевозку грузов, направляемых на экспорт и в прямом смешанном сообщении, подаются не позднее, чем за 15 дней до начала перевозок. Эти сроки могут быть изменены по просьбе грузоотправителя управлением железной дороги отправления в сторону их уменьшения при возникновении необходимости срочных перевозок грузов. Сроки представления заявок на перевозки грузов в пределах одной железной дороги (местное сообщение) начальник железной дороги может изменить самостоятельно, а в пределах нескольких или всех железных дорог (прямое сообщение) на экспорт и в прямом смешанном сообщении – по согласованию с РЖД.

*Грузоотправитель представляет* в управление железной дороги заявку на перевозку грузов в трех экземплярах. В заявке должен быть

указан объем перевозки грузов в вагонах и тоннах в соответствии с установленной номенклатурой с распределением по родам грузов, железным дорогам назначения и датам погрузки, а на перевозку грузов в пределах железной дороги отправления – с распределением по родам грузов, железнодорожным станциям назначения и датам погрузки.

*Управление железной дороги* обязано рассмотреть представленную заявку в течение 3 дней при перевозке грузов в прямом сообщении и в течение 10 дней при перевозке грузов на экспорт и в прямом смешанном сообщении и сообщить грузоотправителю о ее принятии или вернуть ее с обоснованиями отказа. Обоснованием к отказу может быть несоответствие заявки предъявленным к ней требованиям, ее представление с нарушениями установленных сроков и другие веские причины, влекущие объективную невозможность выполнения данной заявки.

*Принятие железной дорогой заявки*, поданной с нарушениями порядка и сроков, либо несообщение дорогой грузоотправителю в установленный срок об отказе в принятии заявки не освобождает железную дорогу от выполнения такой заявки.

Один экземпляр принятой дорогой заявки направляется грузоотправителю, другой – начальнику железнодорожной станции отправления. Начальник ж/д станции и грузоотправитель не позднее, чем за 3 дня до начала выполнения заявки определяют количество необходимых вагонов, контейнеров по дням, родам грузов и железным дорогам назначения.

Указанные данные заносятся в учетную карточку, которую подписывают начальник ж/д станции и грузоотправитель по окончании каждых отчетных суток. Эти сведения необходимы, чтобы установить степень выполнения каждой из сторон принятой железной дорогой заявки и решить вопрос об ответственности за ее невыполнение одной из сторон или ими обеими.

*Принятая заявка подлежит выполнению* в точном соответствии с содержащимися в ней условиями.

Приступая к погрузке, приемосдатчик учитывает свойства груза и характеристику подвижного состава. Груз должен быть размещен, как правило, равномерно на полу вагона так, чтобы исключалась возможность его сдвига, падения, повреждения во время перевозки.

В крытом вагоне грузы должны располагаться так, чтобы обеспечивалось свободное открывание дверей вагона для выгрузки с обеих сторон. Тарно-упаковочные и штучные грузы следует укладывать в междверном пространстве на расстоянии не менее 25 см от дверей вагона.

*Грузовые места*, относящиеся к одной отправке (накладной), необходимо укладывать в вагоне вместе так, чтобы была видна их маркировка.

При погрузке в один вагон более тяжелые грузы укладывают внизу, а более легкие - наверху. Погрузка в один вагон грузов разных наименований, совместная перевозка которых не предусмотрена Правилами или может привести к их порче и повреждению, не допускается. Запрещается загружать вагоны и контейнеры сверх указанной на них грузоподъемности.

По окончании загрузки вагонов и контейнеров средствами железной дороги приемосдатчик должен запереть и опломбировать их запорно-пломбировочными устройствами (ЗПУ), принадлежащими железной дороге, за исключением вагонов с грузами, которые, согласно правилам, могут транспортироваться без ЗПУ.

На каждый погруженный вагон после окончания погрузки, визуального осмотра и опломбирования приемосдатчик должен заполнить вагонный лист установленной формы в соответствии с инструкцией по ведению станционной коммерческой отчетности.

Принятые к перевозке грузы приемосдатчик обязан записать в Книгу приема грузов к отправлению, которая ведется в порядке, установленном этой же Инструкцией.

*Железная дорога обязана уведомить* грузополучателя о прибывших в его адрес грузах не позднее 12 часов дня, следующего за днем прибытия груза.

В процессе выгрузки приемосдатчик должен сличить данные, указанные в накладной, с фактическим наличием груза, проверить при этом количество мест, маркировку и исправность грузовых мест.

При разгрузке вагонов приемосдатчик должен следить за тем, чтобы груз был выгружен и уложен аккуратно без повреждений, с одновременным обеспечением сохранности вагонов.

Выгруженные на станции назначения грузы при необходимости маркируют. Сведения о выгруженных грузах приемосдатчик заносит в Книгу выгрузки грузов.

*Выдача груза является заключительной стадией* выполнения договора перевозки. В связи с этим возникает необходимость получения железной дорогой всех причитающихся ей платежей, штрафов, сборов, за произведенную работу, связанную с перевозкой груза, и другие оказанные услуги. Груз может быть выдан станцией назначения грузополучателю только после внесения им платы за перевозку груза и иных причитающихся железной дороге платежей.

Документальным подтверждением выдачи груза является подпись грузополучателя во втором листе комплекта перевозочных документов на отправку.

Основные документы, подтверждающие заключение договора перевозки груза, - *транспортная железнодорожная накладная и железнодорожная квитанция.*

*Железнодорожная накладная* составляется на имя определенного грузополучателя, а потому является именованным (необоротным) документом. Грузоотправитель представляет ТЖН на каждую отправку груза.

От грузоотправителя требуется надлежащее, в соответствии с установленными правилами, заполнение соответствующих граф накладной и предъявление ее вместе с грузом перевозчику, например, станция и дорога назначения, точное и полное наименование отправителя и получателя, их почтовый адрес, количество мест, масса груза, наименование груза, объявленная ценность груза.

Некоторые графы заполняет железная дорога. Кроме того, ж/д проставляет в накладной ее номер (ПО НОМЕРУ ДОРОЖНОЙ ВЕДОМОСТИ), расстояние перевозки, провозную плату, сборы и т.д.

*Накладная* – товаросопроводительный документ, так как следует вместе с грузом со станции отправления до станции назначения и затем выдается грузополучателю. Накладная – также расчетный документ.

Железная дорога обязана обеспечить сохранность принятого к перевозке груза до выдачи его грузополучателю. Для выполнения этого требования она принимает необходимые меры, исходя из специфики и особенностей свойств груза, указанных в перевозочных документах, а в необходимых случаях обеспечивает усиленную охрану груза. Таким образом, объективно необходимым становится условие обязательной достоверности сведений, указанных грузоотправителем в перевозочных документах.

## ***Воздушный транспорт***

*Транспортно-экспедиторское обслуживание* отправки грузов воздушным транспортом включает в себя следующие этапы:

1. Бронирование экспедитором места на воздушном судне под перевозку груза грузоотправителя от пункта отправления до пункта назначения. Бронирование производится агентом по бронированию при получении следующих данных от экспедитора:

- Пункты отправления и назначения;
- Конкретная дата отправки груза или требуемый период его доставки;
- Количество мест, масса груза, габаритные размеры;
- Наименование груза или содержание грузовой отправки;
- Тип упаковки, самый крупный габаритный размер;
- Дополнительные сведения по определенной категории груза и специальным условиям перевозки данного груза.

Бронирование считается предварительным до того момента, пока грузоотправитель или его экспедитор не оплатил перевозку.

2. Завоз груза в аэропорт и выгрузка на склад. Перед завозом груза на склад аэропорта экспедитор должен согласовать сроки доставки груза с агентом по бронированию.

По прибытии груза в аэропорт отправления экспедитор передает платежные документы агенту по продаже воздушных перевозок, который:

- Проверяет наличие подтвержденного бронирования;
- Проверяет наличие документов, подтверждающих оплату перевозки;
- Выдает экспедитору авиагрузовую накладную с отметкой, подтверждающей оплату перевозки;
- Указывает расположение склада для размещения груза в ожидании воздушного судна.

При международной перевозке перед выгрузкой груза на склад аэропорта необходимо получить разрешение инспектора таможни на прием груза на склад, которое вместе с авиагрузовой накладной и другими необходимыми документами экспедитор передает приемосдатчику склада.

При приеме груза на склад приемосдатчик:

Взвешивает груз;

Проверяет наличие маркировки отправителя и перевозчика;

Проверяет состояние упаковки груза;

Замеряет объем грузового места;

Считает количество грузовых мест;

Проверяет соответствие фактических и забронированных данных по массе и объему и на основании этого дает разрешение на прием груза на склад.

3. Получение экспедитором разрешения таможи на вывоз груза. После проверки груза и документов инспектор таможи предоставляет в авиагрузовой накладной штамп «Выпуск разрешен».

4. Выдача воздушным агентом экспедитору оригинала авиагрузовой накладной. Оригинал авиагрузовой накладной является доказательством принятия груза перевозчиком к перевозке и документальным свидетельством заключения договора перевозки.

5. Погрузка груза на воздушное судно и отправление в аэропорт назначения. Данный этап является завершающим при отправке груза.

*Транспортно – экспедиторские операции в пути следования груза.*

Транспортно – экспедиторские операции в пути следования груза независимо от вида транспорта, можно разделить на три основные группы:

- Экспедиторские;
- Агентские;
- Перегрузка и проверка грузов в пути, досылка грузов.

*Экспедиторские и агентские сводятся, в первую очередь, к слежению за перевозкой и уведомлению о ходе перевозки заинтересованных лиц, грузоотправителя и грузополучателя:*

- Грузополучателя об отправления в его адрес груза;
- Грузоотправителя (грузополучателя) о пересечении грузом государственной границы;
- Грузополучателя о подходе груза к месту назначения ;
- Грузоотправителя (грузополучателя) о прибытии груза в порт;
- Грузоотправителя (грузополучателя) о погрузке груза на борт судна и прибытии к месту назначения;
- Грузоотправителя (грузополучателя) о подходе порожнего или груженого ТС соответственно;

- Грузоотправителя (грузополучателя) об обнаружении коммерческих неисправностей в пути следования;
- Грузоотправителя (грузополучателя) о выполнении графика доставки груза.

*Для технического обеспечения мониторинга доставки груза используют следующие средства и методы:*

В зависимости от количества пользователей и расстояния, на которое необходимо передавать информацию, это может быть транкинговая связь, интернет, сотовая связь, радиосвязь, средства космической связи (ГЛОНАСС, ДЖИПИЭС и т.д.).

Далее в пути следования могут выполняться следующие экспедиторские операции:

- Ордерование – операция, связанная с распоряжением фрахтователя (по поручению грузоотправителя или грузополучателя) о следовании судна в тот или иной порт погрузки и выгрузки в случаях, когда в чартере они не указаны;
- Остановка груза в пути следования и возврат груза. В договоре морской перевозки может содержаться право грузоотправителя остановить груз в пути (дать указание капитану вернуться обратно) в случае, если покупатель оказался не в состоянии оплатить товар или какие-либо расходы по грузу;
- Изменение порта назначения (коносамент может быть индоссирован на нового владельца). Новому владельцу может показаться целесообразным изменить порт назначения или выгрузить груз в другом попутном порту. В этом случае судовой агент должен проконсультроваться с капитаном судна об изменении порта назначения. Капитан должен навести справки о возможности захода судна в новый порт и выгрузки в нем груза. После согласия капитана судна на изменение порта назначения агент в порту первоначального назначения посылает извещение агенту в новом порту назначения о предполагаемой дате подхода судна. В свою очередь, грузополучатель (экспедитор) должен послать в новый порт назначения полный комплект оригиналов коносаментов. Изменение порта назначения безусловно повлечет дополнительные расходы, которые оплачивает сторона потребовавшая это изменение;
- Переадресовка груза в пути следования ( железнодорожный транспорт, автомобильный). В этом случае перевозчик (по заявлению грузоотправителя или грузополучателя в письменной форме) в

порядке, установленном правилами перевозок грузов железнодорожным транспортом, может переадресовывать перевозимые грузы с изменением грузополучателя и (или) железнодорожной станции назначения. При переадресовке груза на дальнейшую перевозку оформляют новую накладную. Расходы перевозчика, возникающие в связи с переадресовкой груза, возмещаются грузоотправителем или грузополучателем, по инициативе которых осуществляется переадресовка грузов, в соответствии с договором.

В пути следования могут выполняться следующие *агентские операции*:

- Перегрузка груза с фидерного судна на океанское. В этом случае агент судовладельца, который осуществляет доставку груза, производит в порту перегрузки:

- Прием груза с фидерного судна и выгрузку его на причал;
- Доставку груза с причала на склад или причал, где стоит океанское судно;

- Сдачу груза на океанское судно.

- Операции, связанные с передачей грузов и вагонов с дороги на дорогу на пограничных станциях. На железнодорожном транспорте операции в пунктах перехода вагонов с грузом с одной железной дороги на другую, а также в пунктах перегрузки груза с железнодорожного на другой вид транспорта детально регламентированы в Правилах перевозок грузов на железнодорожном транспорте. Передача грузов и вагонов с одной железной дороги на другую на пограничных станциях производится на станции, принимающей груз. Сдающая сторона, в свою очередь, составляет на грузы передаточную ведомость, которая удостоверяет сдачу – приемку грузов с одной железной дороги на другую и служит документом учета движения внешнеторговых грузов за границу. Передаточная ведомость составляется в шести экземплярах (по три каждой стороне): один - в таможенное учреждение своей стороны, второй остается в конторе передачи пограничной станции, а третий - в управление своей железной дороги.

Наряду с передаточной ведомостью выписывается вагонная ведомость, которая служит для учета вагонов, находящихся за границей, и для расчета за пользование вагонами.

- Операции, связанные с перегрузкой и проверкой грузов в пути следования. Могут иметь место в случае, например, нарушения

правил погрузки или производства маневров. Следствием этого может повреждение транспортного средства, транспортного оборудования или груза, что потребует перегрузки груза в другое ТС или транспортное оборудование.

Перегружают груз, только если дальнейшее следование ТС угрожает безопасности движения и может привести к утрате или порче груза, а исправить положение без разгрузки невозможно. При этом на месте, где производится перегрузка груза, обязательно проверяется наличие груза согласно документам.

В случае обнаружения порчи или повреждения груза составляется коммерческий акт, а при неисправности ТС или транспортного оборудования составляется также и технический акт.

- Досылка груза. Если весь груз не помещается в ТС, то могут воспользоваться досылкой груза по досылочной накладной к основной партии груза. Возникновение досылочной отправки оформляется коммерческим актом, в котором указывают обстоятельства, которые вызвали досылку груза.

*Транспортно-экспедиторские операции при прибытии груза.*

Транспортно-экспедиторские операции при прибытии груза считаются наиболее сложными по причине организационного и правового многообразия условий этого этапа доставки. Особенность экспедиции прибытия груза заключается в тесном переплетении функций агента и экспедитора при выгрузке товаров в пункте назначения.

При осуществлении транспортно-экспедиторского обслуживания прибытия грузов клиентами экспедиторских компаний обычно являются:

- Покупатели груза в стране назначения;
- Иностранные производители или продавцы;
- Международные торговые посредники;
- Международные концерны, осуществляющие производство в России;
- Судоходные линии;
- Международные экспедиторы.

Особенностью работы с Российскими покупателями является то, что они, в соответствии с Российским валютным законодательством, могут оплачивать перевозку только в рублях, тогда как экспедитор оплачивает услуги иностранных субподрядчиков, например судо-

ходных линий, в валюте. Часто автомобильным перевозчикам по просьбе экспедиторов приходится заключать прямые договора с иностранными клиентами экспедиторов, открывать валютные счета и получать валюту за перевозку прямо от грузовладельца или судоходных линий. Хотя многие судоходные линии имеют свой собственный автомобильный транспорт или договоры с автотранспортными организациями, офисы в портах с квалифицированным персоналом для организации грузовых работ в порту, таможенной очистки и т.д.

Международные посреднические компании обычно покупают товары у производителей на условиях FCA пункт отправления или FOB порт отправления и продают российским покупателям на условиях CPT, CIP пункт (железнодорожная станция назначения).

В общем случае ТЭО прибытия грузов будет складываться из последовательного выполнения определенных транспортно-экспедиторских операций. Условно их можно подразделить *на две группы*:

- Планирование, организация и контроль исполнения доставки груза потребителю;
- Оперативная работа в местах, где непосредственно осуществляются транспортно-экспедиторские операции (таможня, терминал, порт, железнодорожная станция).

*К первой группе* относятся операции, которые выполняются в офисе транспортно-экспедиторской компании:

- Подписание договора на ТЭО грузов клиента;
- Получение нотиса о прибытии груза;
- Получение разнарядки грузовладельца;
- Получение комплекта документов, необходимых для карантинной, ветеринарной и таможенной очистки груза;
- Выписка разнарядки порту;
- Оформление заявки при необходимости проведения экспертизы торгово-промышленной палаты;
- Оформление заявки на подачу под погрузку привлеченного автомобильного транспорта;
- Оформление накладных на груз и возврат порожних контейнеров;
- Оформление заявки на перегрузку груза;
- Проверка и акцепт счетов ТПП, автоперевозчиков, карантинной, ветеринарной или др. инспекций, порта;

- Проверка и учет расходов, связанных с таможенным оформлением грузов;
- Оформление счетов клиенту за ТЭО и перевозку грузов;
- Учет возврата порожних контейнеров.

*Ко второй группе* относятся операции, выполнение которых носит внешний (разъездной) характер, например:

- Получение разрешений карантинной, ветеринарной служб;
- Оформление таможенных документов, оплата таможенных платежей и прохождение таможенного оформления;
- Передача оформленных документов на склад;
- Организация отбора проб для таможенного досмотра;
- Организация разгрузки контейнеров, пломбирование контейнеров для дальнейшего перемещения груза по железной дороге или автомобильным транспортом;
- Контроль отгрузки груза по железной дороге через предпортовую станцию (оформление и визирование железнодорожных накладных, включение в план отгрузки порта, выяснение номеров вагонов или платформ и железнодорожных накладных);
- Контроль отгрузки груза из порта автомобильным транспортом (прием заказанных АТС, оформление накладных, работа с диспетчерской терминала или склада, оформление выпуска АТС с грузом из порта).

*Транспортно –экспедиторские операции при прибытии груза на морском транспорте*

Основанием для выполнения ТЭО прибытия на морском транспорте являются договоры фрахтования морского тоннажа, которые оформляются между морским портом в качестве юридического лица и грузовладельцами ( или экспедиторами).

В общем случае ТЭО прибытия грузов на морском транспорте выполняется в следующей последовательности.

1. До захода судна в порт судовой агент в порту назначения, получив судовые и транспортные документы (коносаменты, грузовой план, карантинные и санитарные свидетельства и т.д.) из пункта отправления, приступает к документальному оформлению прибывающего судна и подготовке приемосдаточных операций с грузом.

После ознакомления с транспортной документацией судовой агент должен подготовить документы, на основании которых судно получает разрешение на заход в порт, обеспечивается местом стоянки

на причале (место разгрузки судна) и лоцманской и буксирной проводкой и швартовкой.

Параллельно с этим агент занимается подготовкой таможенных документов на прибывающие грузы. Весь процесс экспедирования прибытия судна, в котором участвуют и агенты, и экспедиторы, и складские работники, совершается одновременно с процессом таможенного, фитосанитарного, карантинного и других видов документального оформления груза.

2. Одновременно с документальным оформлением прибывающего судна судовой агент связывается с потенциальным получателем груза (по адресу, указанному в коносаменте) для выяснения варианта получения груза (прямой или через склад), чтобы вместе со стивидором составить план разгрузки судна. После составления плана размещения груза по складам или плана выгрузки груза по прямому варианту агент должен ознакомить с этими планами грузополучателя или его экспедитора.

3. После общения с грузополучателем (или его экспедитором) агент направляет ему письменное извещение о предполагаемом прибытии судна с грузом. Грузополучатель (или его экспедитор), в свою очередь, должен представить порту разнарядку на отгрузку из порта грузов ( в срок 24, 48 или 72 ч до прибытия судна), которая должна иметь визу (штамп) таможни с разрешением на выпуск груза из порта на территорию страны.

4. В соответствии с планом разгрузки судна выгрузка груза из судна производится стивидором под контролем тальмана, экспедитора и судового агента.

5. Прием груза портом. Порт обязуется принимать грузы по коносаментам согласно наружному осмотру с тальманским счетом количества ГМ, с проверкой маркировки и массы прибывшего груза (особенно таких грузов, как зерно, мясо, фрукты и т.д.). В случае прибытия груза в порт в смешанном состоянии, т.е. с непоконосаментной погрузкой в порту отправления, которая произошла по невниманию администрации судна или из-за некачественной погрузки стивидором, расходы по рассортировке несет судовладелец. Если непоконосаментная погрузка груза произошла по вине грузоотправителя или связана с общей ситуацией в иностранном порту, грузоотправитель берет на себя расходы по рассортировке груза. Аналогично регулируются вопросы, связанные с необходимостью перегрузки гру-

за, исправлением и ремонтом тары и упаковки. Если груз был отправлен в недостаточно прочной таре, ответственность несет грузоотправитель. Если тара была повреждена в процессе грузовых работ, выполненных портом, все расходы несет порт.

6. Хранение груза на складе порта.

7. После выгрузки всего груза с судна судовой агент совместно с администрацией судна и при участии таможенных органов составляет генеральный акт о выгрузке и приеме грузов, который передается грузополучателю или его экспедитору не позднее чем через 72 ч после выгрузки. Факт выгрузки и оформления таможенных формальностей подтверждается разрешением таможни на выход судна из порта (клиренсом) и предъявляется в следующем порту захода.

8. Сдача груза портом получателю (экспедитору) и отправка груза по назначению.

Приведенная последовательность действий отражает общие моменты ТЭО прибытия грузов в порт.

Более детально целесообразно описать основные этапы внутри-портового экспедирования с последующей отправкой груза получателю автомобильным транспортом.

1. Получение разрешения от судоходной линии на получение груза у терминала (обычно выдается после оплаты фрахта, сдачи оригинала коносамента, подписания гарантийных писем о возврате порожних контейнеров и оплате демереджа).

2. Оформление отгрузочной инструкции оператору терминала (разнарядки) на основании инструкций клиента.

3. Выполнение таможенных формальностей (выпуск груза в свободное обращение, оформление документа контроля доставки (ДКД) товаров, который заполняется на любую партию товаров).

4. Получение разрешений на выпуск груза в различных инспекциях (ветеринарной, карантинной, государственной хлебной инспекции и др.).

5. Оплата автомобильной перевозки.

6. Получение разрешения терминала на вывоз груза, необходимым условием которого является разрешение таможенного поста. Перед этим обычно требуется оплата выполненных погрузочно-разгрузочных работ.

7. Подача ТС на терминал для вывоза груза.

*Основные этапы внутрипортового экспедирования с последующей отправкой груза получателю железнодорожным транспортом под таможенным контролем можно представить следующей последовательностью действий.*

1. Экспедитор на основании инструкции клиента оформляет разнарядку, которая представляет собой инструкцию оператору терминала на отгрузку груза.

2. Экспедитор сдает оригинал коносамента судоходной линии взамен на ордер (документ, который выдает судоходная линия оператору терминала, чтобы последний выдал груз экспедитору) и копию коносамента со штампом «Груз таможенный», удостоверяющий, что груз прибыл в порт и находится под таможенным контролем. На коносаменте также имеются пометки, каким инспекциям следует предъявить груз.

3. Экспедитор предъявляет копию коносамента в орган Госсанэпиднадзора России вместе с гигиеническим сертификатом и получает штамп на коносаменте «Пропуск груза разрешен».

4. На основании комплекта документа, представленных получателем, экспедитор заполняет ДЖД.

5. Документ контроля доставки вместе с необходимым комплектом документов предоставляется в таможеню, где после проверки инспектором ему присваивается номер, а на разнарядку ставится штамп «Погрузка разрешена». При необходимости указывают контейнеры, которые необходимо предъявить к досмотру.

6. Досмотр производится досмотровой группой на территории порта в присутствии представителя экспедитора. Если груз в контейнере должен быть перегружен в вагоны или другие контейнеры, досмотр можно совместить с перегрузкой. По результатам осмотра составляется акт таможенного досмотра.

7. Если груз растительного или животного происхождения, на досмотр приглашаются инспекторы ветеринарной инспекции или государственной хлебной инспекции для досмотра груза и отбора проб.

8. Разнарядка со штампом «Погрузка разрешена» передается оператору терминала, который принимает ее для исполнения при условии оплаты погрузочно – разгрузочных работ и наличия разрешения агента на вывоз груза с терминала.

9. Если отгрузка осуществляется по железной дороге, оператор терминала оформляет железнодорожные накладные на основании информации, содержащейся в разрядке.

10. Экспедитор оплачивает железнодорожную перевозку через экспедитора железной дороги или переводом денег авансовым платежом на счет железной дороги.

11. Товарная контора железнодорожной станции визирует железнодорожные накладные. Визирование осуществляется при наличии телеграмм об оплате железнодорожного тарифа и готовности станции принять вагоны (контейнеры).

12. Экспедитор организуют подачу порожних железнодорожных вагонов, контейнеров и платформ на терминал следующими способами:

- Из ремонтного депо – на основании договора, заявки;
- С сортировочной станции – на основании договора, заявки;
- Железнодорожной станции – на основании заявки терминала.

Также можно использовать подвижной состав (ПС), освободившийся из-под выгрузки экспортных грузов на терминале, или использовать порожние контейнеры железной дороги (перевозчика), которые хранятся на терминале.

13. Оператор терминала осуществляет загрузку вагонов (контейнеров) под таможенным контролем, погрузку контейнеров на платформы и оформляет тальманские документы загрузки груза.

14. В железнодорожные накладные вносится информация о количестве груза в вагоне, номер вагона или номер контейнера и платформы.

15. После погрузки груза и оформления железнодорожных накладных таможенный инспектор проверяет наличие ветеринарных, фитосанитарных разрешений и разрешений государственной хлебной инспекции, соответствие наименования груза, указанному в ДКД, акту таможенного досмотра, сверяет количество груза, указанное в ДКД, и количество, указанное в тальманских документах загрузки, и ставит на товарно-транспортном документе штамп «Транзит разрешен», что является разрешением на отправку груза из порта.

16. После вывоза груза из порта экспедитор отправляет грузополучателю извещение о номерах вагонов (контейнеров), следующих в его адрес, с ожидаемой датой прибытия.

*Транспортно-экспедиторское обслуживание прибытия грузов на внутреннем водном транспорте* технологически не отличается от ТЭО прибытия груза на морском транспорте, однако уделяется большое значение определению массы прибывшего груза. Это связано с тем, что в большинстве случаев внутренним - водным транспортом доставляются в больших объемах минерально –строительные грузы, топливные, сырьевые массовые грузы с погрузкой транспортерами из береговых запасов, подаваемых в баржи и самоходные суда. В ходе рейса такие грузы, выделяя влагу и высыхая на солнце, теряют свою первоначальную массу. В расчет принимается масса сдачи на весах в пункте назначения.

*Транспортно – экспедиторские операции при прибытии груза на железнодорожном транспорте*

Транспортно – экспедиторское обслуживание прибытия грузов на железнодорожном транспорте представляет собой комплекс операций, обусловленных выгрузкой груза на железнодорожной станции и сдачей груза грузополучателю. Особое внимание в этом комплексе операций уделено обеспечению предварительной информации о подходе железнодорожных поездов и грузов к грузовой станции. Такая информация носит обязательный характер и направлена, в первую очередь, на то, чтобы грузовая станция могла своевременно подготовиться к приему поездов и грузов: составить план расформирования поездов, определить очередность подачи вагонов под разгрузку, подготовить необходимые для выгрузки механизмы и т.д.

Кроме того *информационное бюро железной дороги* берет на себя ответственность за уведомление грузополучателя о прибытии в его адрес груза, с тем, чтобы грузополучатель имел возможность своевременно принять груз. Такое уведомление должно быть послано не позднее, чем в 12 ч дня, следующего за днем прибытия грузов, а его порядок и способ устанавливаются по соглашению сторон.

В случае, если железнодорожная станция не уведомит грузополучателя о прибытии груза, с тем чтобы грузополучатель имел возможность своевременно принять груз, он освобождается от платы за пользование вагонами и контейнерами и платы за хранение грузов до получения уведомления об их прибытии.

Груженные вагоны и документы на станции принимают по натурному листу с тщательной проверкой вагонов, целостности пломб и состояния груза, который прибыл на открытом ПС.

После осмотра и расформирования состава груженные вагоны подаются под выгрузку. Одновременно с выгрузкой оператор грузовой станции проверяет перевозочные документы и проставляет на них дату и время прибытия поезда на станцию, а также номер поезда.

*Выгрузка поезда* выполняется средствами железной дороги и грузополучателей (экспедиторов) непосредственно на склад или на другой вид транспорта.

Получатель, в адрес которого прибыл груз, обязан принять и вывезти со станции груз в сроки хранения грузов, установленные Правилами перевозок грузов железнодорожным транспортом.

Проверка массы груза, количества мест и их состояния производится железной дорогой без заключения отдельного договора в следующих случаях:

- Прибытие груза в неисправном вагоне, а также в вагоне с поврежденным запорно-пломбировочным устройством или с пломбой попутных железнодорожных станций;
- Прибытие груза с коммерческим актом, составленным на попутной станции;
- Прибытие груза с признаками недостачи, повреждения или порчи при перевозке груза в открытом ПС;
- Прибытие скоропортящегося груза с нарушением срока его доставки или с нарушением температурного режима при перевозке груза в рефрижераторном вагоне;
- Прибытие груза, погрузка которого осуществлялась перевозчиком;
- Выдача груза, выгрузка которого осуществлялась перевозчиком в местах общего пользования, например на грузовом дворе железнодорожной станции назначения.

В случае, если на железнодорожной станции назначения при проверке состояния груза, его массы и количества мест обнаружены недостача, порча или повреждение груза, экспедитор должен потребовать от перевозчика пригласить экспертов для проведения экспертизы. Расходы, связанные с проведением экспертизы, оплачиваются стороной, заказавшей экспертизу, с последующим отнесением расходов на сторону, виновную в недостаче, порче или повреждении груза.

После уплаты грузополучателем (экспедитором) причитающихся платежей и сборов он получает груз в свое распоряжение.

*В общем случае ТЭО прибытия грузов на железнодорожном транспорте включает в себя следующие группы операций:*

1. Информационные услуги, подразумевающие уведомления и извещения:

- Грузополучателя о подходе груза (вагона) к станции назначения;
- Грузоотправителя о выдаче груза грузополучателю;
- Грузоотправителя (грузополучателя) об обнаружении коммерческих неисправностей при прибытии груза на станцию назначения;
- Грузоотправителя (грузополучателя) о выполнении в процессе перевозки графика (срока) доставки груза.

2. Услуги, связанные с оформлением документов:

- Раскредитование перевозочных документов;
- Оформление претензии по перевозке к железной дороге.

3. Услуги, связанные с получением груза на станции назначения:

- Передача грузоотправителю раскредитованной накладной;
- Получение у приемосдатчика железной дороги груза на местах общего пользования станции назначения;
- Прием груженых и сдача порожних вагонов железной дороге при выгрузке на местах необщего пользования;
- Съём запорно –пломбирочных устройств, установленных на вагоны.

4. Услуги, связанные с подачей и уборкой вагонов:

- Подача вагонов на подъездной путь грузополучателя;
- Уборка вагонов с подъездного пути грузополучателя;
- Расстановка вагонов по грузовым фронтам;
- Подборка вагонов для подачи на грузовые фронты.

5. Услуги, связанные с выполнением разгрузочных и складских работ:

- Выгрузка груза из вагонов на станции назначения;
  - Выгрузка груза из вагонов (автомобилей) на складе грузополучателя;
  - Хранение груза на складе экспедитора;
  - Ремонт транспортной тары и упаковки.
6. Услуги, связанные со страхованием груза;
- Подготовка и заключение договора страхования;

- Оплата страховых взносов;
  - Оформление документов при наступлении страхового случая;
  - Получение страхового возмещения.
7. Платежно – финансовые услуги:
- Оформление и оплата провозных платежей, сборов и штрафов;
  - Проведение расчетных операций за перевозку грузов, за производство погрузочно–разгрузочных, складских и иных работ, выполняемых при прибытии груза на станцию назначения;
  - Расчет суммы претензии, проведение расчетных операций, связанных с претензиями;
  - Выполнение платежей, связанных с таможенными формальностями при прибытии груза.
8. Услуги по таможенному оформлению прибывшего груза:
- Декларирование груза;
  - Оформление грузовой таможенной декларации и сопутствующих документов на прибывший груз.

*Транспортно – экспедиторские операции при прибытии груза на автомобильном транспорте*

На автомобильном транспорте экспедиторские операции прибытия и отправления грузов 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 функции договора.

Однако в большинстве случаев автомобильные перевозчики организуют свою работу по принципу предоставления подвижного состава «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 расписывается в получении груза от грузоотправителя, а получатель - в получении груза от автоперевозчика, составляется в трех экземплярах.

рах: - первый экземпляр передается грузоотправителю, второй сопровождает груз, а третий остается у заказчика. Грузоотправитель или перевозчик имеет право требовать составления комплекта ТТН на каждый автомобиль или партию груза.

Развоз мелкопартионных грузов со склада экспедитора оформляется приемосдаточным актом, составленным на основании соответствующих накладных на каждую партию груза или на основании экспедиторской расписки по согласованию между экспедитором и клиентом.

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

В общем случае ТЭО прибытия грузов на автомобильном транспорте включает в себя выполнение операций, связанных с приемом грузов и проведением расчетов.

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 транспортно-экспедиторской деятельности.

Грузы в закрытых кузовах-фургонах или специальных тентовых кузовах при перевозках в междугороднем и особенно в международном сообщениях рекомендуется принимать и сдавать под пломбой грузоотправителя.

При других условиях перевозок грузы могут сдаваться по количеству тарных и штучных мест, путем перевешивания на автомобильных и складских весах и другими способами.

Если в договоре транспортной экспедиции определены условия сдачи грузов по качеству, то при наличии разногласий между экспе-

дитором и получателем в пункте сдачи грузов необходимо присутствие инспектора по качеству с соответствующим оформлением акта приема груза по качеству (это касается в основном сдачи скоропортящихся грузов: томатов, бахчевых и другой плодово – овощной продукции, мясопродуктов и др. ).

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.

Экспедитору рекомендуется не задерживать платежи перевозчику и при возможности использовать различные формы предварительных оплат. В тоже время технология расчетов экспедитора с перевозчиком должна быть скоординирована с системой контроля выполнения перевозки со стороны перевозчика, который должен быть заинтересован в своевременном получении провозной платы.

В отдельных случаях экспедитор может оказывать перевозчику соответствующие услуги (предоставление данных об использовании ТС, принятие на себя отдельных контрольных и учетных функций, консультационные услуги и др.), что должно учитываться при организации расчетов экспедитора с перевозчиком.

*Транспортно – экспедиторские операции при прибытии груза на воздушном транспорте*

ТЭО прибытия грузов на воздушном транспорте включает в себя следующую последовательность операций.

1. Получение сообщения о посадке воздушного судна и выдача задания на его разгрузку. После получения сообщения начальник смены дает задание бригаде грузчиков на разгрузку воздушного судна с указанием его типа, места стоянки, количества груза и при необ-

ходимости отмечает особый характер груза для проведения погрузочно–разгрузочных работ.

2. Выгрузка груза из воздушного судна и доставка груза на склад в аэропорту назначения. Агент перевозчика сверяет авиагрузовые накладные с записями в грузовом манифесте и совместно с грузчиком производит внешний осмотр груза в воздушном судне. В случае обнаружения недостачи груза составляется акт о неисправности в трех экземплярах с указанием характера неисправности.

Если неисправности (недостача груза) не обнаружены, грузчики приступают к разгрузке воздушного судна, сверяя количество мест с записями в грузовом манифесте. По окончании разгрузки грузчик расписывается в манифесте, удостоверяя тем самым, что он принял груз в исправном состоянии.

3. Сдача груза на склад и оформление перевозочной документации. Приемосдатчик склада принимает грузы, выполняя следующие проверки:

- Состояние упаковки;
- Наличие пломб;
- Соответствующие маркировки и фактического количества мест груза данным в грузовом манифесте и авиагрузовой накладной.

В случае необходимости приемосдатчик производит перевешивание груза.

При недостатке груза или других неисправностях, которые были выявлены во время доставки груза от воздушного судна до склада аэропорта, составляется акт о неисправностях в установленном порядке.

После приема груза от грузчика приемосдатчик должен:

- отметить в авиагрузовой накладной место складирования груза и дату приема груза;
- расписаться в грузовом манифесте за каждую позицию;
- указать грузчику соответствующую зону хранения, куда водитель погрузчика доставляет принятый груз для последующего размещения.

4. Регистрация прибывших грузов. Приемосдатчик передает коммерческому агенту по выдаче груза перевозочную документацию (авиагрузовая накладная, грузовой манифест) для регистрации и уведомления грузополучателей.

5. Уведомление получателей о прибытии груза в их адрес. Коммерческий агент по выдаче груза информирует грузополучателей о прибытии грузов в их адрес с сообщением подробной информации о грузе (количество мест, масса, размеры, условия оплаты перевозки и хранения, таможенные формальности). Уведомление выдается в течение 12 ч с момента посадки воздушного судна, а на грузы, которые требуют особых условий хранения и обращения (скоропортящиеся, живые, опасные, растительные и др.) в течение 2 ч после посадки судна.

6. Выдача груза получателю (экспедитору). Операции, связанные с выдачей груза получателю со склада аэропорта включают в себя следующие:

- Обращение экспедитора к коммерческому агенту по выдаче груза. Экспедитор предъявляет коммерческому агенту по выдаче паспорт, извещение и доверенность на получение груза. В свою очередь, агент после проверки документов, разрешающих получить груз, выдает экспедитору авиагрузовую накладную и направляет его на склад для осмотра груза;

- Обращение экспедитора к приемосдатчику склада за получением груза. Приемосдатчик склада перечисляет в авиагрузовой накладной услуги, которые были предоставлены за время нахождения груза в аэропорту назначения (погрузка, хранение, использование погрузочно-разгрузочных механизмов и т.д.), и направляет экспедитора в кассу для расчетов. Одновременно с этим экспедитор получает пропуск на въезд на склад аэропорта ТС, которыми будет осуществляться дальнейшая доставка груза до места назначения;

- Получение груза экспедитором. После проведенных расчетов за предоставленные аэропортом услуги и окончательного оформления документов на получение грузов приемосдатчик выдает грузы, сверяя маркировку каждого грузового места с записями в авиагрузовой накладной. После выдачи грузов экспедитор расписывается в авиагрузовой накладной за их получение, а приемосдатчик делает отметку в пропуске «Вывоз разрешен» с указанием даты и времени;

- Вывоз груза с территории склада аэропорта.

*Контейнерная транспортно-технологическая система*

Обеспечение высокого качества транспортно-экспедиторского обслуживания возможно при применении прогрессивных транспортно-технологических систем. Одной из самых распространенных ТТС

в последние несколько десятилетий является контейнерная транспортно-технологическая система.

Необходимость развития контейнерных перевозок определяется их высокой эффективностью. Максимальная эффективность контейнерных перевозок достигается, когда продукция сразу после ее изготовления формируется в пакеты, затем загружается в контейнеры и в таком виде хранится, транспортируется, отгружается и поступает потребителю. При выполнении основных и вспомогательных транспортных операций контейнеры и пакеты не должны расформировываться.

*Контейнерные перевозки* выполняются при последовательном участии в них двух-трех видов транспорта. В настоящее время морские перевозки на 80% зависят от подвоза-вывоза контейнеров железнодорожным транспортом и на 20% - автомобильным и речным. Речные перевозки на 50% обеспечиваются подвозом-вывозом контейнеров ж/д транспортом и на 50% - автомобильным. Железнодорожные перевозки в контейнерах на 80% обеспечиваются подвозом-вывозом контейнеров автомобильным транспортом и на 20% - передачей их с морского и речного транспорта и с подъездных путей предприятий. Для ускоренной доставки грузов в контейнерах необходимо тесное взаимодействие различных видов транспорта в рамках контейнерной транспортной системы.

Согласно Международной конвенции по безопасным контейнерам, которая вступила в силу 6 сентября 1977г., грузовой контейнер рассматривается как единица транспортного оборудования многократного применения, специально сконструированное для облегчения перевозки грузов одним или несколькими видами транспорта без промежуточной перегрузки находящегося в нем груза и с учетом необходимости его удобного крепления на ТС и обработки, для чего снабжено угловыми фитингами.

Согласно Таможенной конвенции 1972 г. Каждый контейнер, удовлетворяющий требованиям Таможенной конвенции, должен иметь табличку о допущении его к перевозке под таможенными пломбами. На ней указывается тип контейнера, страна, где выдано допущение к перевозке, номер допущения и год выдачи, заводской номер контейнера.

Для допущения к перевозке под таможенными печатями и пломбами контейнер должен отвечать следующим требованиям:

- Конструкция контейнера не должна допускать возможности извлекать из него грузы или загружать их в него без нарушения таможенных печатей и пломб;
- Контейнер не должен иметь скрытых мест, в которых возможно размещение грузов;
- Любая часть контейнера должна быть легко осмотрена таможенными органами;
- Должна быть обеспечена возможность легко и просто наложить пломбы и произвести опечатывание контейнера.

Кроме того каждый контейнер, который используется в международных перевозках, может быть допущен к эксплуатации только при наличии квалификационного свидетельства, выданного уполномоченным на то органом.

Технический надзор за изготовлением и эксплуатацией контейнеров осуществляют классификационные общества. В том числе Российский Морской Регистр Судоходства на основе стандартов Международной организации по стандартизации, Таможенной конвенции и утвержденных правил Международной конвенции по безопасным контейнерам. К левой нижней части двери контейнера должна быть прикреплена табличка, которая свидетельствует об аттестации этого контейнера на безопасность национальным надзорным органом страны – участника Международной конвенции по безопасным контейнерам.

#### *Типы используемых контейнеров*

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 (8×8фут) называется контейнерным модулем ISO.

В практике работы транспортно-экспедиторских организаций наиболее часто используются следующие типы контейнеров:

Двадцатифутовый контейнер 1С . В транспортной документации встречаются обозначения 20' DC – dry container; 20' DV- dry van; 20' GP – general purpose. Этот тип контейнеров используется для перевозки штучных товаров широкой номенклатуры, в основном при автомобильных и железнодорожных перевозках. При ширине и высоте контейнера 2438мм его длина составляет 6058мм. Контейнеры

большой высоты 2591мм имеют обозначение 1СС. В свою очередь двадцатифутовые контейнеры делятся на стандартные и тяжелые (НТ – heavy tested). Грузоподъемность стандартных 22т, грузоподъемность тяжелых мах – 28т. Тяжелые применяют при перевозках металлов и сырья, поскольку высокая грузоподъемность позволяет оптимально использовать и грузовместимость и грузоподъемность.

Стандартный сорокафутовый контейнер 1А (40'DC, 40'DV, 40'GP) используются для перевозки штучных товаров широкой номенклатуры в основном при морских перевозках. Кроме стандартных сорокафутовых контейнеров (ширина и высота – 2438мм, длина – 12192мм) используются высокие сорокафутовые контейнеры 40'HC – high cube, высотой 2591 -1AA, или 2896 -1AAA.

Кроме универсальных в перевозках широко используют специализированные контейнеры, которые учитывают специфику отдельных видов грузов. Рефрижераторные контейнеры (40'HRC – high reefer container), контейнеры с открытым верхом( open top) - 20'OT, 40'OT.

Двадцатифутовый флэт-рэк и сорокафутовый флэт-рэк 20'FR и 40'FR обладают высокой грузоподъемностью и специфической конструкцией и позволяют перевозить негабаритные и тяжелые грузы. В сложенном состоянии контейнер занимает мало места, что немало важно для хранения .

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

### **Вопросы для самоконтроля**

1. Классификация морских перевозок.
2. Трамповое судоходство.
3. Ценообразование при морских перевозках в. трамповом судоходстве
4. Линейное судоходство.
5. Ценообразование при линейном судоходстве.
6. Транспортно – экспедиторские операции при отправке груза на морском транспорте.
7. Транспортно – экспедиторское обслуживание на железнодорожном транспорте.
8. Железнодорожные тарифы.

9. Организация перевозок грузов по железным дорогам России.
10. Особенности перевозок грузов автомобильным транспортом.
11. Транспортно – экспедиторское обслуживание отправки грузов автомобильным транспортом.
12. Международные системы таможенного контроля. Система МДП.
13. Транспортно-экспедиторское обслуживание отправки грузов воздушным транспортом.
14. Транспортно-экспедиторские операции в пути следования.
15. Транспортно-экспедиторские операции при прибытии груза.
16. Транспортно-экспедиторские операции при прибытии груза на морском транспорте.
17. Транспортно-экспедиторские операции при прибытии груза на железнодорожном транспорте.
18. Транспортно-экспедиторские операции при прибытии груза на автомобильном транспорте.
19. Транспортно-экспедиторские операции при прибытии груза на воздушном транспорте.
20. Контейнерная транспортно-технологическая система.

## **Тема 6. ОСНОВЫ МАРКЕТИНГА В ТРАНСПОРТНО-ЭКСПЕДИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

### ***Маркетинговая политика транспортно-экспедиторской компании.***

*Маркетинговая политика* – это совокупность регулирующих принципов и системных мероприятий, направленных на достижение стратегических целей транспортно-экспедиторской компании в области удовлетворения спроса на транспортно-экспедиторские услуги.

*Маркетинговая политика транспортно-экспедиторской компании* базируется на следующих принципах:

- Клиент всегда прав, в рамках действующих правовых норм и правил. В случае неопределенности толкования ситуации решение следует принимать в пользу клиента.

- Предлагать клиенту следует только те услуги, что пользуются спросом на рынке (принцип экономической эффективности).
- Необходимо постоянно изучать потребности клиента и мотивы его поведения.
- Долгосрочные партнерские отношения должны иметь приоритет над сиюминутной прибылью.
- Отношения с клиентами следует строить на основе взаимного уважения и доверия.
- Привлечь нового клиента всегда сложнее, чем удержать старого.
- Индивидуальный сервис требует адаптации существующих технологий и принципов расчета экспедиторского вознаграждения.
- Предлагаемые на рынке услуги должны быть стандартизированы по качеству для любого клиента вне зависимости от объемов грузопотоков и его значимости для транспортно-экспедиторской компании.

*Цель.* Организация должна наиболее полно удовлетворять потребности клиентов транспортно-экспедиторских услугах.

*Способы достижения цели:*

- Функционирование служб продаж и маркетинга. Основными задачами служб является внедрение и изучение потребностей клиентов, продаж услуг транспортно-экспедиторской компании и использование в деятельности компании передового мирового опыта, а также формирование направлений развития компании с учетом производственных возможностей и приоритетов.

- Назначение на должности, связанные с продажей услуг, только специалистов, имеющих специальное образование или прошедших специальную подготовку, исключительно после успешного завершения испытательного срока.

- Регулярный контроль качества предоставляемых работ и услуг, выявление случаев плохого обслуживания клиентов, включая продажу некачественной услуги. В целях недопущения повторения таких случаев впредь по ним должна незамедлительно проводиться служебная проверка, с обнародованием результатов всему коллективу компании.

- Регулярное составление и обсуждение планов продаж, направленных на сосредоточение усилий специалистов по продажам на поиск грузопотоков в соответствии со специализацией транспорт-

но-экспедиторской компании, с учетом имеющихся конкурентных преимуществ организации.

- Проведение анкетирования существующих и потенциальных клиентов с целью получения информации о потребительских предпочтениях и пожеланиях, потребительском поведении и влияния на формирование спроса на услуги транспортно-экспедиторской компании.

- Осуществление мероприятий, направленных на повышение положительного имиджа транспортно-экспедиторской компании.

- В высшем уровне управления компанией целесообразно иметь должность коммерческого директора, что должно облегчить понимание членами совета директоров вопросов, посвященных развитию продаж за счет предложения новых видов услуг на уже имеющихся сегментах рынка или освоению новых сегментов за счет предложения клиентам услуг проверенного и гарантированного качества.

- Тарифы на услуги транспортно-экспедиторской компании должны формироваться с учетом текущей конкурентной среды, себестоимости услуг, особенностей их оказания и выбранных приоритетов.

- Организация текущего и перспективного планирования деятельности подразделений на основе данных, полученных при анкетировании клиентов.

- Постоянное совершенствование качества оказываемых услуг и работ.

- Выстраивание долгосрочных отношений с субподрядчиками.

- Четкое исполнение взятых на себя обязательств и договоров.

- Регулярная оценка специалистов по продажам по выполнению планов продаж, по количественным и финансовым показателям.

- Адекватная мотивация персонала, участвующего в продажах, и непосредственном производстве работ и услуг.

- Взвешенная и целесообразная рекламная компания по продвижению компании на рынке.

- Постоянное информирование действующих и потенциальных клиентов о появлении новых видов работ и услуг, оказываемых транспортно-экспедиторской компанией.

## ***Конкурентоспособность транспортно-экспедиторской компании.***

*Конкуренция* – это основа рыночных отношений. Рынок транспортно-экспедиторских услуг не является исключением. Борьба между экспедиторскими компаниями за рынок сбыта услуг с целью получения прибыли достаточно жесткая, поскольку мы уже говорили, что количество организаций большое, в силу легкости вхождения на этот рынок.

Согласно закону «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках», конкуренцию можно определить как «состязательность транспортно-экспедиторских компаний и иных организаций транспортной отрасли, когда их самостоятельные действия эффективно ограничивают возможности друг друга воздействовать на общие условия предоставления услуг на данном рынке и стимулируют предложение тех услуг, которые необходимы потребителю» [2].

*Конкурентная среда* не дает возможности расслабляться, требуя постоянно новых возможностей для повышения эффективности.

Для того, чтобы определить объективно свое место на этом рынке, свою конкурентоспособность и наметить пути развития необходимо выделить своих основных конкурентов.

Далее проводят анализ деятельности конкурентов. Определяют их долю на рынке, анализируют их сильные и слабые стороны, изучают их ценовую политику и основную клиентуру.

Сбор информации о конкурентах чрезвычайно важная и непростая работа. Черпать ее можно из официальных источников, таких как рекламные проспекты, имиджевые статьи, материалы из конференций, выставок, профессиональных СМИ. Самым простым источником сегодня является интернет. Изучение сайта самой компании может многое о ней рассказать, отсутствие сайта, так же скажет о многом. Кроме того существуют и неофициальные пути. В интернете есть множество форумов профессионалов, где можно узнать что-то новое об интересующей вас компании. Только не надо забывать, что эти форумы часто используют конкуренты для распространения негативной информации (недобросовестная конкуренция), поэтому нельзя слепо верить всему. Мы уже говорили о способах образования новых компаний, поэтому ясно, что среди сотрудников происходит постоянное движение. Кто-то уходит по-хорошему, кто-то со скандалом

или с затаенной обидой. Вам надо только выйти на такого человека и вас захлестнет информацией об интересующей вас организации. Конечно, обиженные люди редко могут быть объективными, а кем-то движет чувство мести, но если отбросить весь негатив, то и из таких разговоров «по душам» можно вынести полезную информацию. Ваши клиенты – это тоже источник информации, только общаясь с ними помните, что то, что с такой легкостью рассказывает вам ваш клиент о компании-конкуренте, он, с таким же энтузиазмом поведает и о вас всем желающим послушать. А вы являетесь для кого-то таким же конкурентом и объектом сбора информации.

Далее следует тщательный анализ услуг, предлагаемых вашей компанией и компаниями-конкурентами. Необходимо оценить насколько эти услуги соответствуют требованиям и ожиданиям клиентов. Сравнить сроки исполнения, уровни тарифов, меры безопасности, информационное ведение груза, гибкость форм оплаты и т. д. Короче необходимо понять мотивы тех или иных клиентов при выборе поставщика услуг.

Специалисты выделяют несколько видов конкуренции на рынке транспортно-экспедиторской деятельности:

- 1) Между операторами, оказывающими разные наборы услуг;
- 2) Между операторами, использующими различные виды транспорта;
- 3) Между операторами, специализирующимися на различных видах грузов.

*Конкуренцию делят на ценовую и неценовую.*

*Ценовая конкуренция* проще, понятней и наглядней для клиентов, поэтому используется чаще и приносит быстрый результат. Варьирование тарифами с основной целью: привлечь как можно большее количество клиентов, охватить большую долю рынка или войти на новый еще неохваченный рынок. *Демпинг*, резкое снижение цены - это разновидность ценовой конкуренции, считается недобросовестным методом, однако часто используется, особенно крупными компаниями, которые могут возмещать убытки от демпинга на одном направлении, прибылью в других.

Исходя из закона спроса, компании снижая тарифы на свои услуги увеличивают объем продаж, однако пользоваться ценовыми методами конкуренции надо очень осторожно. Во-первых необходимо помнить, что рост объема продаж не означает автоматически ро-

ста прибыли. А *прибыль* – это основная цель любого коммерческого предприятия. Это связано, прежде всего со структурой затрат и коэффициентом эластичности спроса на товар (услугу) по цене. При различных долях переменных и постоянных издержек в общей структуре затрат, если спрос на товар эластичный, то увеличение объема продаж может привести как к повышению, так и к снижению прибыли. Во-вторых необходимо просчитать насколько, вообще, возможно снижение тарифа без риска нарушить финансовую устойчивость предприятия. Мы имеем ввиду расчет точки безубыточности для деятельности организации. Точка безубыточности показывает какой объем выпускаемой продукции должен быть произведен и по какой цене реализован, чтобы предприятие могло покрывать свои расходы. Только после такого расчета можно экспериментировать с тарифами.

Более сложным и длительным является неценовой метод конкуренции. Ставка в этом случае делается на высокое качество услуг, расширение рекламной деятельности, создание положительного имиджа компании, повышения профессиональной квалификации сотрудников. Все это требует дополнительного вложения средств, но без повышения тарифов. Процесс оценки ваших конкурентных преимуществ со стороны клиентов занимает более длительный промежуток времени, однако и результат может быть значительным. В таком бизнесе, как транспортно-экспедиторский чрезвычайно важно мнение клиентов, деловая репутация, а новые клиенты зачастую приходят по рекомендации ваших давних партнеров.

В условиях чистой конкуренции, которым и является рынок транспортно-экспедиторских услуг, выживают только конкурентоспособные компании. То есть те, которые способны выдерживать конкуренцию и противостоять ей. Под конкурентоспособностью услуги принято понимать совокупность качественных и ценовых характеристик, определяющих их предпочтительность для заказчиков по сравнению с аналогичными услугами компаний - конкурентов. Клиент выбирает компанию, которая предоставит ему весь спектр требуемых услуг надлежащего качества по приемлемой цене.

При выборе той или иной транспортно-экспедиторской компании каждый заказчик ориентируется на те преимущества которые предоставляет компания и нужны конкретно этому клиенту. В зависимости от индивидуальных предпочтений клиенты ранжируют параметры по которым выбирают исполнителя, но при оценке показате-

ля конкурентоспособности отдельного транспортно-экспедиторского предприятия обычно учитывают следующие факторы:

- 1) Показатели стоимости услуги;
- 2) Показатели качества услуги;
- 3) Рыночную долю компании;
- 4) Профессионализм персонала;
- 5) Надежность;
- 6) Имидж компании.

Зная слабые и сильные стороны своих конкурентов, а также изучая потребности своих потенциальных клиентов, транспортно-экспедиторская компания всегда сможет занять свою нишу на рынке услуг и предложить свой уникальный продукт.

### **Вопросы для самоконтроля**

1. Маркетинговая среда транспортно-экспедиционной организации
2. Сегментирование транспортного рынка.
3. Выбор приоритетных перевозок грузов, операций и услуг.
4. Канал распределения. Факторы выбора канала распределения.
5. Виды конкуренции на рынке ТЭО. Конкурентоспособность транспортно-экспедиционной организации

## **ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Данное учебное пособие рассматривает основные направления и понятия в транспортно-экспедиторской деятельности в нашей стране. Как показывает отраслевой и мировой опыт знание основных направлений транспортно-экспедиторской деятельности может стать решающим фактором в конкурентной борьбе на открытом рынке.

Знания, полученные студентами подготовки бакалавров по направлению 23.03.01 «Технология транспортных процессов» по дисциплине «Транспортно-экспедиторская деятельность», во многом способствуют в дальнейшем в выборе правильного направления выпускной квалификационной работы, а также необходимы для эффективного выполнения научно-исследовательских работ, прохождения всех видов практик и успешной работы в транспортном комплексе.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

### *Основная учебная литература*

1. Холопов К. В. Международное частное транспортное право : анализ норм международного и российского транспортного права : учеб. пособие / К. В. Холопов. - М. : Статут, 2010.
2. Миротин, Л.Б. Управление грузовыми потоками в транспортно-логистических системах [Электронный ресурс] : учебное пособие / Л.Б. Миротин, В.А. Гудков, В.В. Зырянов. — Электрон. дан. — М. : Горячая линия-Телеком, 2014. — 704 с. — Режим доступа: [http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1\\_id=63250](http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1_id=63250)
3. Плужников К. И. Транспортное экспедирование, агентирование и брокераж : учебник для транспортн. вузов / К. И. Плужников, Ю. А. Чунтомова. - 3-е изд., испр. и доп.. - М. : ТрансЛит, 2012. — 576 с.

### *Дополнительная учебная литература*

4. Канке А. А. Основы логистики : учеб. пособие / А. А. Канке, И. П. Кошечкина. - М. : Кнорус, 2010. - 576 с.
5. Брагинский, М.И. Договорное право. Книга четвертая: Договоры о перевозке, буксировке, транспортной экспедиции и иных услугах в сфере транспорта [Электронный ресурс]: / М.И. Брагинский, В.В. Витрянский. — Электрон. дан. — М.: СТАТУТ, 2011. — 912 с. — Режим доступа: [http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1\\_id=61520](http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1_id=61520)

*Учебное издание*

**Передерий** Марина Викторовна  
**Романенко** Валерия Евгеньевна

**Транспортно-экспедиторская деятельность**

Учебное пособие

Редактор Н.А.Юшко

Подписано в печать 14.12.2015.

Формат 60×84<sup>1</sup>/<sub>16</sub>. Бумага офсетная. Печать цифровая.  
Усл. печ. л. 6,51. Уч.-изд. л. 6,75. Тираж 50 экз. Заказ № 46-0054.

Южно-Российский государственный политехнический университет  
(НПИ) имени М.И. Платова  
346428, Новочеркасск, ул. Просвещения, 132

Отпечатано в ИД «Политехник»  
346428, г. Новочеркасск, ул. Первомайская, 166  
idp-npi@mail.ru