

Министерство транспорта Российской Федерации  
Федеральное агентство железнодорожного транспорта  
Федеральное государственное бюджетное  
образовательное учреждение высшего образования  
«Дальневосточный государственный  
университет путей сообщения»

Кафедра «Организация перевозок  
и безопасность на транспорте»

Н.А. Кузьмина, Т.А. Одуденко

## **ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОТЫ ЭКСПЕДИТОРСКИХ ФИРМ**

Рекомендовано методическим советом по качеству  
образовательной деятельности ДВГУПС  
в качестве учебного пособия

Хабаровск  
Издательство ДВГУПС  
2019

УДК 656.2.073(075.8)  
ББК О 284.05я73  
К 89

Рецензенты:

ООО «Компания «Транссервис»  
(заместитель директора по железнодорожным операциям  
кандидат технических наук *Ю.В. Петров*);

кандидат экономических наук, декан экономического факультета  
Хабаровского государственного университета экономики и права  
доцент *С.Н. Солдаткин*

**Кузьмина, Наталья Александровна**

К 89 Организация работы экспедиторских фирм : учебное пособие /  
Н.А. Кузьмина, Т.А. Одуденко. – Хабаровск : Изд-во ДВГУПС, 2019.  
– 90 с. : ил.

Соответствует рабочей программе дисциплины «Организация работы экспедиторских фирм».

Изложены основополагающие материалы по созданию экспедиторской фирмы, раскрыты сущность и специфические аспекты транспортно-экспедиторской деятельности, рассмотрено взаимодействие экспедитора с клиентами, перевозчиками и представителями транспортной и сопутствующей структур.

Предназначено для студентов 5-го курса очной и 6-го курса заочной форм обучения по специальности 23.05.04 «Эксплуатация железных дорог».

УДК 656.2.073(075.8)  
ББК О 284.05я73

## ВВЕДЕНИЕ

Транспортное экспедирование как самостоятельный вид деятельности возникло вместе с необходимостью перевозки больших партий грузов на дальние расстояния и со временем стало одним из важных видов транспортного обслуживания, сервиса для клиентов, которые не могли или не рассчитывали сопровождать свой груз в пути следования, обеспечивая его сохранность и весь комплекс операций, которые не относятся напрямую к транспортировке.

Профессиональное оказание транспортно-экспедиционных услуг как самостоятельный вид бизнеса и наука о нем возникли после перехода нашей страны к рыночной экономике, приблизительно около 20 лет назад. В настоящий период транспортное экспедирование, транспортно-экспедиционное обслуживание, транспортно-экспедиционная деятельность – составляющие современного логистического процесса, обеспечивающие выполнение ряда обременительных для производителей, продавцов или покупателей товара операций с грузом по накоплению, хранению, укладке, маркировке, подготовке его к транспортировке и передаче заказчику с использованием всех необходимых видов транспорта, технологий и техники.

Географическая особенность России с её огромными расстояниями между продавцами и покупателями, громадный внутренний и международный грузооборот создают широкие возможности для применения любых современных экспедиторских и логистических технологий, однако низкая конкурентоспособность экспедиторских фирм в России грозит потерей доли рынка и, как следствие, может привести к снижению национального дохода от этого вида деятельности.

По оценке экспертов, в России зарегистрировано более 5000 экспедиторских фирм, большинство из которых являются мелкими, финансово несостоятельными, слабо оснащенными, часто не имеющими в своем составе квалифицированных специалистов. Многие экспедиторы имеют статус индивидуального частного предпринимателя. И такие «экспедиторы» очень часто являются фирмами-однодневками и находятся вне сферы влияния и контроля как со стороны государства, так и со стороны общественного объединения профессиональных экспедиторов – Ассоциации российских экспедиторов (АРЭ).

Именно поэтому АРЭ предпринимает все возможные меры по объединению экспедиторского сообщества, активно работает над созданием и совершенствованием законов и нормативных актов, приводящих, как следствие, к уменьшению стоимости экспедиторских услуг.

Ассоциация российских экспедиторов является членом Международной федерации экспедиторских ассоциаций (ФИАТА) и прямо заинтересована в принятии в России признанных во всем мире правил ведения экспедиторского бизнеса. Это позволит российским экспедиторским компаниям активнее выходить на международный рынок, где в настоящее время большинство наших экспедиторов не представлены.

Для успешной организации работы экспедиторской фирмы требуется хорошо образованный и высокопрофессиональный персонал. Профессиональный экспедитор должен с одинаковым успехом уметь организовать работу и обеспечить взаимодействие всех видов транспорта. Авторы предполагают, что настоящее учебное пособие будет способствовать решению проблемы разносторонней профессиональной подготовки сотрудников экспедиторских фирм.

При написании пособия труд авторов распределился следующим образом: Кузьмина Н.А. – введение, разд. 1–4; Одуденко Т.А. – разд. 5–6, заключение.

# 1. РОЛЬ И МЕСТО ЭКСПЕДИРОВАНИЯ В ТРАНСПОРТНОМ ПРОЦЕССЕ

## 1.1. Транспортно-экспедиционная деятельность

Следует считать официальным понятие «транспортно-экспедиционная деятельность», поскольку оно закреплено законом<sup>1</sup>.

Транспортно-экспедиционная деятельность самодостаточна, самостоятельна и законодательно определена в основных государственных документах, начиная от конвенций и соглашений мировой практики, Гражданского кодекса РФ, ряда Федеральных законов и заканчивая локальными нормативными актами регионов и предприятий [1, 4, 5].

### КОНЦЕПЦИЯ ТРАНСПОРТНО-ЭКСПЕДИЦИОННОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ

---

*«В нужное место, в нужное время, в необходимом количестве» – лозунг большинства транспортно-экспедиционных предприятий, в конце XX в. ставший главным для логистики, которая и выросла как самостоятельный вид деятельности из транспортного экспедирования. Сейчас, когда динамичное развитие логистики в мире и в России определяет обеспеченность экономики необходимыми ресурсами, транспортно-экспедиционную деятельность часто считают, опираясь на известный лозунг, составляющей логистики.*

Как дисциплина и самостоятельное научное направление транспортно-экспедиционная деятельность была выделена в период между мировыми войнами и развивалась сначала локально в США, морских странах Европы (Германия, Франция, Италия, Великобритания, Дания), России и в ряде других стран – Японии, Малайзии, Австралии.

### ВАЖНО ЗАПОМНИТЬ

---

*Экспедитор – посредник, принимающий на себя часть функциональных обязанностей перевозчика, грузовладельца, выполняющий их за дополнительную плату и от лица (или за) перевозчика и грузовладельца. Иными словами, экспедитор организывает перемещение грузов и сопроводительных документов на них. Роль и место экспедиторов в современных взаимоотношениях с транспортными предприятиями на рынке транспортных услуг изменяются в сторону усиления позиций экспедирования и постепенного превращения сервиса услуг в отдельную сферу деятельности – транспортную логистику. Во многих случаях экспедитор является «ускорителем» и «рационализатором» (опти-*

---

<sup>1</sup> Федеральный закон РФ № 87-ФЗ от 30 июня 2003 г. «О транспортно-экспедиционной деятельности».

*мизатором) логистического перемещения грузов, «архитектором взаимоотношений» товаровладельцев и перевозчиков различных видов транспорта, интегратором взаимодействия видов транспорта.*

По существу, приняв на себя в условиях свободного рынка на транспорте функцию самоорганизационного регулирования, экспедиторы способствуют поддержанию порядка и организованных правоотношений между участниками рынка транспортных услуг. Поэтому современные специалисты в области транспорта должны знать роль, место, функции, принципы работы экспедитора, иметь полное представление об экономических и организационных основах работы экспедиторов с грузовладельцами и перевозчиками [2, 3].

Между различными видами транспорта происходит углубление кооперации, связанное с ростом интереса к перевозкам «от двери до двери». Крупные экспедиторы, ранее специализировавшиеся на железнодорожных перевозках, сегодня интенсивно внедряются в портовый бизнес и на рынок водных перевозок. В свою очередь, железнодорожники активно участвуют в организации автомобильных маршрутов.

Сегодня при выборе экспедитора отдают предпочтение не только грамотным и солидным, но и инициативным фирмам, действующим по принципу разумного коммерческого риска с применением методов логистики. При современных тенденциях к объединению отдельных компаний во имя достижения общих целей и экономии ресурсов роль экспедитора также меняется. Он становится не просто посредником между грузовладельцем и перевозчиком, а полноправным участником логистических систем, опираясь на свои знания и опыт в сфере управления перемещением материальных и информационных потоков. Сегодня экспедиторам необходимо участвовать в привлечении инвестиций и в приватизации объектов железных дорог, особенно подвижного состава и обслуживающих его ремонтных и погрузо-разгрузочных предприятий.

Процесс доставки груза от пункта производства конечному потребителю условно разделяют на основной (перевозочный) и дополнительный этапы. Дополнительный этап охватывает комплекс различных сложных и трудоемких операций, связанных с перевозкой груза, но не входящих в рамки функций перевозчика. Этим занимается особая категория участников транспортного процесса. Развитие мировой экономики и торговых взаимоотношений между странами обусловило формирование рынка грузовых перевозок, а следовательно, появилась необходимость в человеке, который бы контролировал процесс грузовой перевозки и сопровождал бы груз от отправителя до конечного пункта назначения. В результате чего появилась профессия, которая известна как *экспедитор* [10].

## 1.2. Сущность процесса экспедирования

Процесс доставки грузов представляет собой последовательность операций, выполняемых с целью перемещения объекта транспортировки – груза – к месту назначения (рис. 1.1).

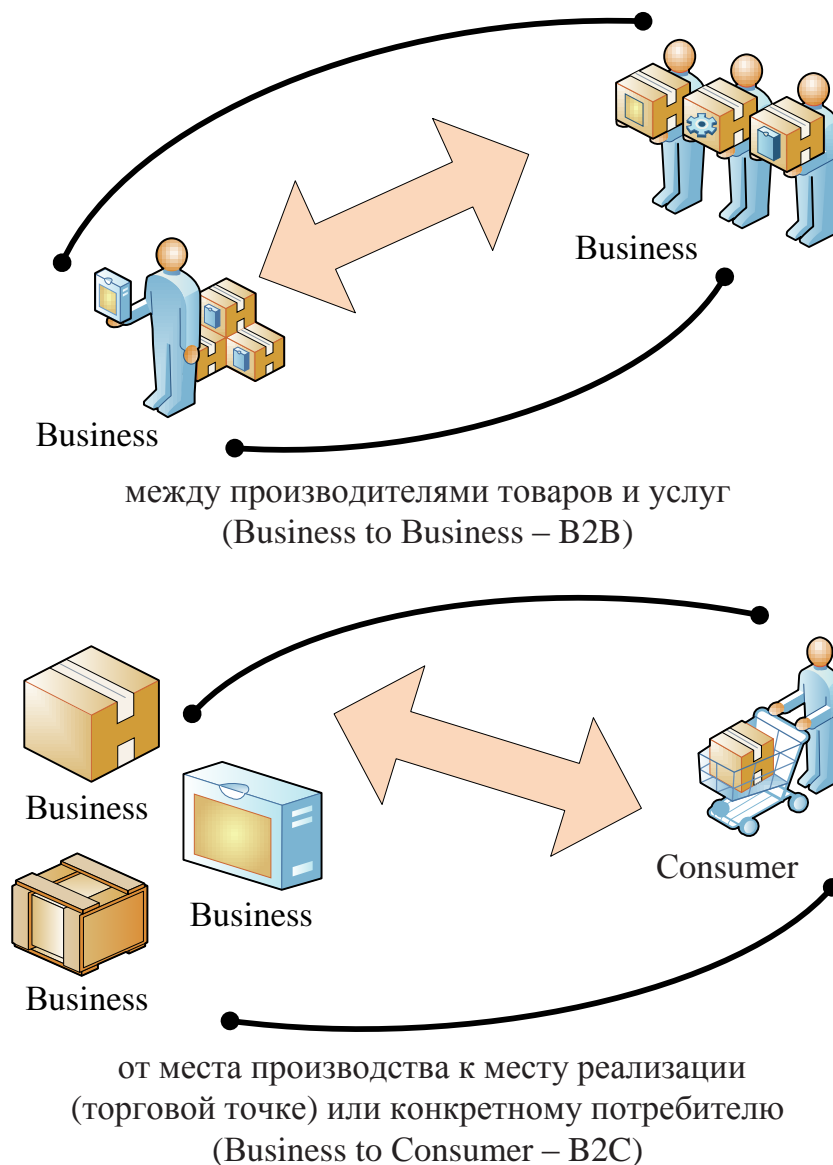


Рис. 1.1. Схема процесса доставки груза (экспедирование)

Рост производства, эволюция форм пространственно-экономической организации хозяйствования, сопровождающиеся увеличением количества операций в процессе товародвижения, предопределили обособление различных видов подготовительных и сопутствующих транспортному процессу операций от процесса перевозки груза и возникновение понятия «экспедиционная деятельность».

Увеличение количества подготовительных и сопутствующих транспортному процессу передвижения груза операций предопределяет возникновение понятия «экспедиционная деятельность».

**Экспедиционная деятельность** – это деятельность по обеспечению доставки груза и выполнению вспомогательных работ, связанных с подготовкой груза к перевозке и выдаче его грузополучателю. Соответственно транспортно-экспедиционная деятельность включает в себя дополнительные операции – транспортировку груза, т.е. перемещение его в пространстве и во времени, и комплекс погрузочно-разгрузочных операций.

Чем сложнее процесс доставки грузов, чем больше задействовано видов транспорта, тем выше трудоемкость организации перевозки. Здесь необходим посредник, который предоставит комплекс услуг по организации данного процесса, включающий в себя выбор гибких схем маршрута доставки грузов, перевозчика, поиск и фрахтование транспортных средств, оформление как перевозочных, так и остальных сопроводительных документов, погрузку, разгрузку, дробление, консолидацию и хранение грузов; оформление согласований для перевозок опасных и малогабаритных грузов и их сопровождение; полный контроль перевозки. Этим посредником на рынке транспортных услуг выступает экспедитор [9].

**Экспедитор** – юридическое или физическое лицо, заключившее договор на предоставление клиенту экспедиционных услуг.<sup>2</sup> Происхождение понятия «экспедирование» (от лат. *expeditio* приведение в порядок) определяет его сущность и экономический смысл, который заключается в снижении транспортных и сопутствующих им расходов с помощью выполнения совокупности операций по доставке грузов в определенной последовательности с соблюдением установленных требований к качеству, срокам и стоимости услуги [9].

Не являясь непосредственно перевозчиком, т.е. транспортной организацией, экспедитор в соответствии со своим уставом или за вознаграждение обеспечивает перевозку грузов. Экспедитор может также выполнять действия, связанные с выполнением договора экспедиции: складирование, взвешивание, упаковку и сортировку грузов, оформление таможенных и перевозочных документов, осуществление всех видов платежей, информирование о ходе перевозки и т.д. Предоставление экспедиторам широких прав предполагает возложение на них соответствующих обязанностей и ответственности. В частности, для того, чтобы получить разрешение на

---

<sup>2</sup> Типовые правила ФИАТА, регулирующие экспедиторскую деятельность (приняты в г. Каракасе 2 октября 1996 г. на Международном конгрессе ФИАТА).



осуществление экспедиционной деятельности, юридическое или физическое лицо должно отвечать следующим требованиям:

- обладать соответствующей профессиональной подготовкой, подтвержденной квалификационным удостоверением;

- иметь высокую моральную репутацию; это означает, что данное лицо никогда по решению суда не признавалось виновным в мошенничестве, обмане и подобных преступлениях; не подвергалось дисквалификации или не лишалось права выполнять экспедиторские операции; не признавалось виновным в нарушении правил экспедиторской деятельности; не нарушало трудовых и налоговых правил и требований социального обеспечения;

- быть экономически и финансово способным выполнить поручение на экспедирование товара. Экспедитор сотрудничает со всеми сторонами, участвующими в процессе перевозки грузов, и организует перемещение товара самым надежным, самым быстрым и самым экономичным способом. Для эффективной международной деятельности экспедитор должен обладать опытной и надежной корреспондентской сетью или иметь свои отделения в наиболее важных коммерческих центрах мира. Благодаря этому он может получать заказы на перевозки, обеспечивать обратную загрузку транспорта и контролировать движение грузов.

Результатом взаимодействия экспедитора и клиента является транспортно-экспедиционная услуга.

**Транспортно-экспедиционная услуга (ТЭУ)** – отдельная операция или группа операций, непосредственно направленная на удовлетворение определенной потребности клиента в транспортной экспедиции и характеризующаяся наличием необходимого технологического, экономического, информационного и правового обеспечения [9].

Таким образом, ТЭУ является результатом взаимодействия исполнителя ТЭУ (экспедитора) и потребителя (грузовладельца – грузоотправителя или грузополучателя), а также деятельности исполнителя по удовлетворению потребностей потребителя в транспортной экспедиции в соответствии с установленными нормами и требованиями. Такая услуга связана с организацией процесса отправления и получения груза, выполнением прочих работ, имеющих отношение к перевозке груза в соответствии с договором транспортной экспедиции.

К экспедиционным относятся такие операции, как взвешивание, упаковка и сортировка груза, контроль над соблюдением требований к упаковке, оформление перевозочных и таможенных документов, информирование о процессе перевозки. Экспедиционные операции связаны с отдельными этапами процесса доставки груза (рис. 1.2).

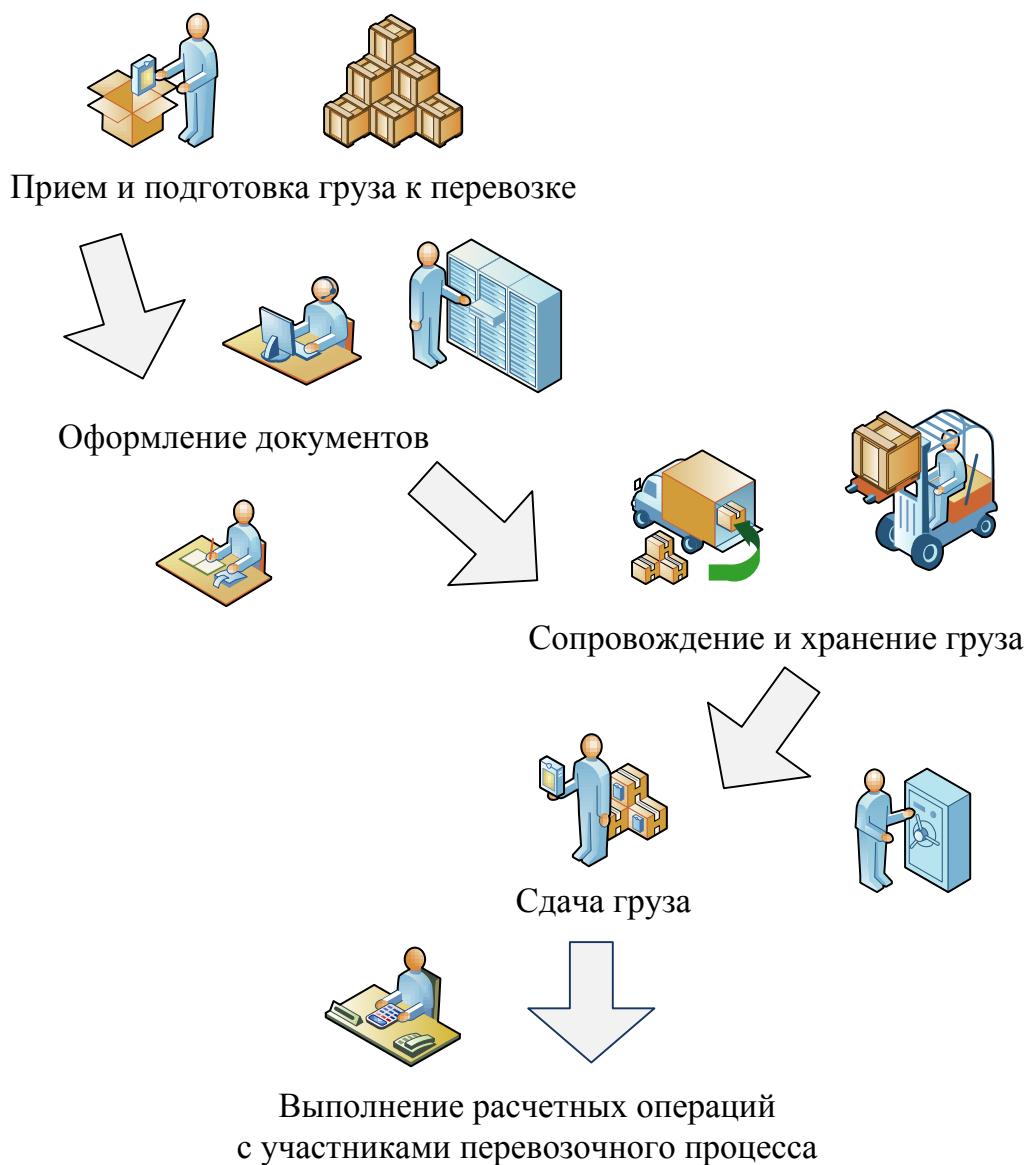


Рис. 1.2. Схема экспедиционных операций

Сейчас требуется не только перевезти груз с учетом степени важности критериев для грузовладельца (цена, надежность, качество), но и обеспечить доставку товаров от «двери до двери» и «точно в срок», выдерживая высокие стандарты обслуживания. Экспедитор надлежащим образом предоставляет весь комплекс услуг по доставке груза, целиком избавив производителя от таких функций, как снабжение и распределение. Самостоятельно оценивая и выбирая наиболее подходящие варианты перевозки, экспедитор становится ответственным за все звенья в сложной цепочке доставки груза.

Низкие входные барьеры на рынок экспедиционных услуг и соответственно высокая конкуренция среди малых и средних транспортно-экспедиционных предприятий (ТЭП) также влияют на темпы инновационного

развития организации доставки грузов. Появляются все более современные методы контроля, упаковки, программного обеспечения системы загрузки планирования поставок, обработки и обмена данными. Интеграция транспортной системы РФ в мировое сообщество способствует дальнейшему укрупнению и росту ответственности ТЭП, которые способны организовать международные мультимодальные перевозки с привлечением нескольких видов транспорта, обеспечив высокое качество обслуживания. По данным ФИАТА, международные экспедиционные предприятия обслуживают 80 % объема мирового грузооборота. Происходит трансформация ТЭП в PL-операторов (Party Logistics), которые полностью принимают на себя снабженческо-сбытовые функции производственных предприятий и контролируют входящие и исходящие транспортные потоки, складские операции, распределительные центры. ТЭП становится частью сложной логистической системы, все элементы которой (грузоотправители, грузополучатели, перевозчики, терминалы, субподрядчики и другие участники процесса доставки грузов) связаны взаимовыгодными отношениями и эффективно взаимодействуют с целью достижения общих и частных целей, таких как минимизация транспортной составляющей в конечной стоимости продукции и удовлетворение требований клиента. Речь уже идет не о предоставлении отдельных экспедиционных услуг, а об оказании комплексного транспортно-экспедиционного обслуживания.

**Транспортно-экспедиционное обслуживание (ТЭО)** – особый вид деятельности по организации и координации доставки грузов к месту назначения, осуществляемый экспедитором для грузовладельца на основании договора и за определенное вознаграждение [9].

Как любое обслуживание, ТЭО носит нематериальный характер и не приводит к возникновению права собственности на что-либо. Комплексное ТЭО подразумевает осуществление не только экспедиционных операций, но и предоставление организационных, консультационных и информационных услуг.

Спектр услуг, предоставляемых ТЭП, в общем случае зависит от спроса на данный вид услуг и возможностей их реализации конкретным предприятием, в частном случае – от объективной необходимости, пожеланий клиента и его платежеспособности. В условиях жесткой конкуренции политика ТЭП направлена на привлечение максимального количества клиентов – грузовладельцев посредством снижения тарифов и расширения ассортимента предлагаемых услуг. Например, к дополнительным услугам ТЭП могут относиться: обеспечение требований санитарно-экологического, ветеринарного, медицинского контроля, страхование грузов, ведение процедуры перехода права собственности на груз и ответственности за

риск его гибели или повреждения. Распространенной является ситуация, когда экспедитор приобретает права на груз и становится грузовладельцем, действующим в своих интересах.

Выполнение широкого спектра разнообразных услуг требует установления различных деловых, коммерческих и информационных контактов и правовых отношений. Однако основной задачей ТЭП все-таки является организация перевозки.

**Перевозка** – часть доставки груза, непосредственно связанная с его перемещением от пункта отправления до пункта назначения с использованием одного или нескольких видов транспорта [11].

В зависимости от того, какого вида перевозку необходимо организовать, формируется специфика процесса экспедирования грузов, которая выражается как в количестве и последовательности выполняемых экспедитором операций, так и в их объеме, комплексности предоставляемых услуг. Перевозка крупногабаритных или опасных видов груза требует оформления еще одного комплекта документов и соблюдения особых условий перевозки. Международные перевозки связаны с прохождением процедуры таможенного контроля и дополнительными финансовыми и временными затратами. Наиболее сложным процесс экспедирования представляется, когда осуществляется перевозка одного вида груза с использованием нескольких видов транспорта одним или несколькими перевозчиками.

#### ПРИМЕР

---

*Перевозка крупногабаритных или опасных видов груза требует оформления еще одного комплекта документов и соблюдения особых условий перевозки. Международные перевозки связаны с прохождением процедуры таможенного контроля и дополнительными финансовыми и временными затратами. Наиболее сложным процесс экспедирования представляется, когда осуществляется перевозка одного вида груза с использованием нескольких видов транспорта одним или несколькими перевозчиками.*

В соответствии с тем, как именно организована перевозка с привлечением нескольких видов транспорта, в отечественной практике выделяют *смешанную, прямую смешанную и комбинированную* перевозки, в зарубежной практике – *интермодальную, мультимодальную и аmodalную* перевозки. Различные источники по-разному трактуют тот или иной вид перевозки, поэтому в практической деятельности часто одним термином заменяют сразу несколько видов. Характеристика видов перевозки грузов в зависимости от способа организации представлена в табл. 1.1.

## Характеристика видов перевозки грузов

Вид перевозки	Число видов транспорта	Перевозчики	Документ перевозки	Особенности
Униmodalная (юниmodalная)	1	Один или несколько	Один на весь маршрут	–
Смешанная	$\geq 2$	Несколько последовательно взаимодействующих	Отдельный у каждого перевозчика	–
Прямая смешанная	$\geq 2$	Несколько последовательно взаимодействующих	Один на весь маршрут. Договор заключается между грузовладельцем и первым перевозчиком, действующим от своего имени и от имени следующего перевозчика	Каждый перевозчик несет ответственность за сохранность груза только на «своем» участке маршрута
Комбинированная	$\geq 2$	Несколько последовательно взаимодействующих	Один на весь маршрут	Без перегрузки груза
Интерmodalная	$> 2$	Несколько. Один перевозчик – организатор, остальные несут ответственность на «своем» участке маршрута	Отдельный у каждого перевозчика	Без перегрузки груза
Мультиmodalная (трансмодальная)	$> 2$	Несколько. Ответственность несёт организатор перевозки	Один на весь маршрут	Перевозка в международном сообщении
Аmodalная	$\geq 1$	Один или несколько под управлением единого диспетчерского центра	Один на весь маршрут	Перевозка по отдельным маршрутам

Если в перевозке задействовано большое количество видов транспорта, то возникает необходимость обоснования оптимального распределения грузопотоков и согласования совместных действий участников доставки груза, а также перераспределения ответственности материальных, финансовых и прочих ресурсов, т.е. на координацию работы взаимодействующих видов транспорта. Задача организации работы видов транспорта заключается в осуществлении централизованного оперативного контроля транспортного процесса с целью повышения эффективности транспортно-экспедиционной деятельности. Вследствие этого наиболее оптимальными вариантами доставки считаются те, которые осуществля-

ются по единому транспортному документу и контролируются только одним лицом – экспедитором. Координация деятельности видов транспорта экспедитором представлена на рис. 1.3.

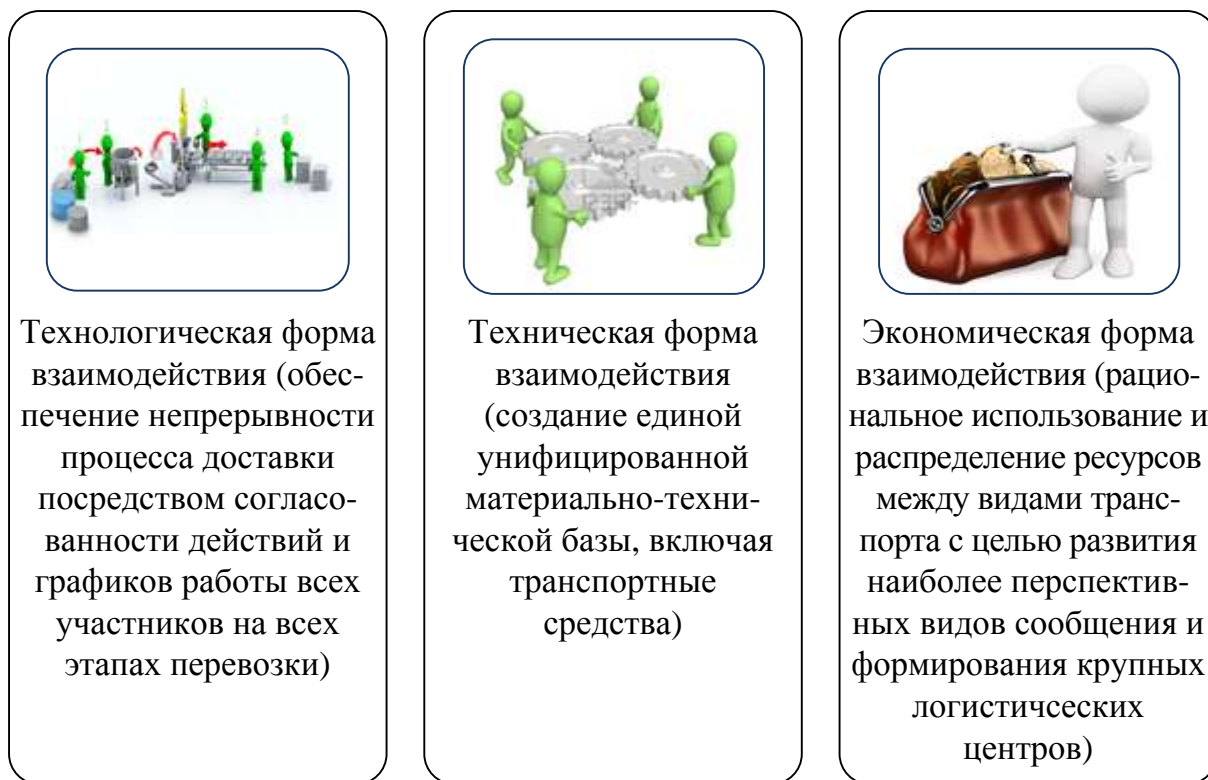


Рис. 1.3. Формы взаимодействия деятельности видов транспорта

Такое многообразие транспортно-экспедиционных операций предопределяет значительное количество коммерческих, деловых, информационных контактов организаций, юридических и физических лиц и обширную гамму правовых отношений между ними. В нормативно-правовых справочниках можно встретить два различных наименования одного вида деятельности: *транспортно-экспедиционная* и *транспортно-экспедиторская*.

Основная транспортная терминология пришла к нам и английского языка, поскольку на протяжении веков Англия была родоначальницей железных дорог и соответственно транспортных правил. В англоязычной литературе экспедитор именуется *forwarder, freight forwarder, forwarding agent, freight broker, transport service provider, logistic provider*.

Всё это многообразие понятий вошло в русский язык. Профессиональные посреднические компании, осуществляющие комплекс услуг по перевозке грузов (транспортное экспедирование), называются транспортно-экспедиторскими, транспортно-экспедиционными и транспортно-логистическими компаниями, фрахтовыми брокерами, провайдерами транспорт-

но-логистических услуг, операторами смешанного распределения, мультимодальными операторами и транспортными посредниками. Любое посредничество в области перевозок на транспорте называют экспедиторской деятельностью.

#### ВОПРОСЫ ПРАКТИКИ

*Любая деятельность, так или иначе связанная с движением грузопотоков, т.е. транспортным обеспечением, должна называться транспортно-экспедиторской деятельностью, а любая деятельность по сопровождению чего-либо или участие в самых разных экспедициях должна быть просто экспедиционной деятельностью, без добавления прилагательного «транспортная».*

### 1.3. Правовые отношения транспортной экспедиции

Одной из форм правовых отношений в транспортной экспедиции является договор поручения, сторонами которого являются юридическое или физическое доверенное лицо (поверенный) и физическое или юридическое лицо – доверитель (принципал) и по которому поверенный обязуется совершить от имени и за счет доверителя (принципала, участвующего в операции от своего имени и за свой счет) определенные юридические действия в его интересах (рис. 1.4) [12].

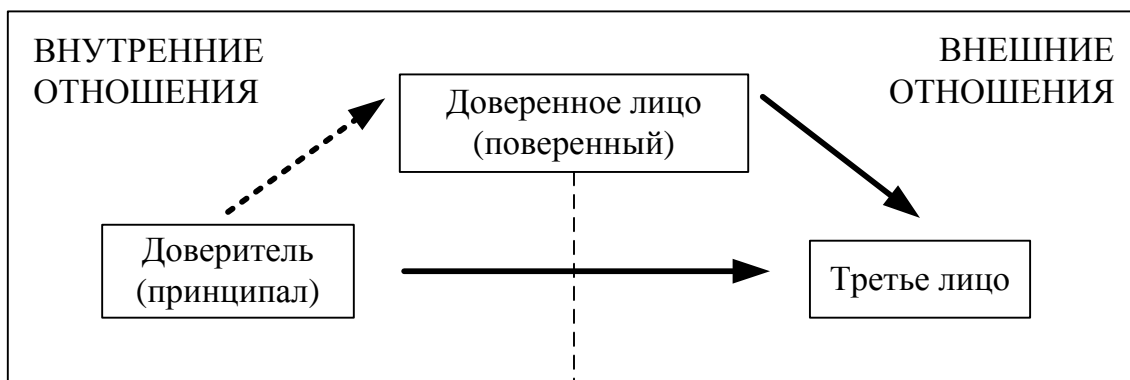


Рис. 1.4. Схема отношений участников транспортной экспедиции по договору поручения: —————> – заключение коммерческой сделки; - - - - -> – заключение договора поручения

Поверенный в данном случае действует как представитель и помощник принципала в его отношениях с третьими лицами. При этом поверенный действует только в границах тех полномочий, которыми наделяет его принципал.

Принципал же, в свою очередь, может оформить сделку с третьим лицом и напрямую, поручив поверенному контроль ее исполнения.

Другой формой правовых отношений в транспортной экспедиции является представительство, основанное на доверенности.

Доверенностью является письменное уполномочие, выдаваемое физическим или юридическим лицом, представляемым (принципалом) физическому или юридическому лицу – представителю для представительства перед третьими лицами (рис. 1.5) [12].

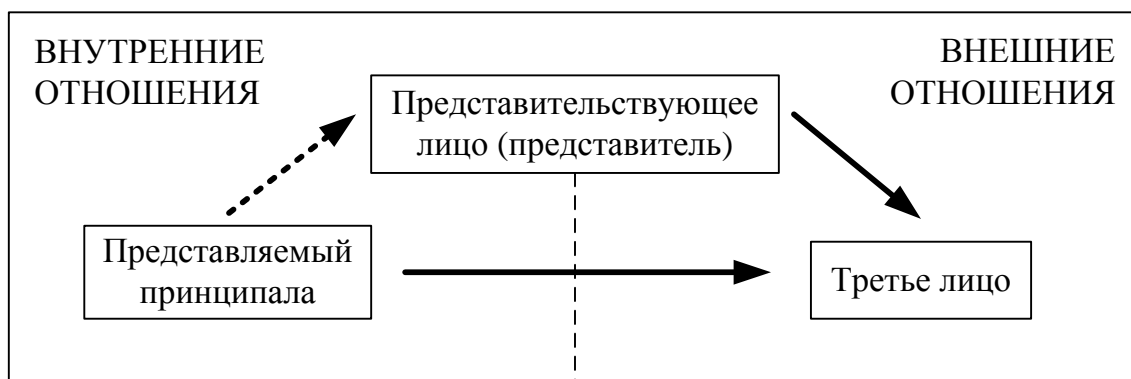


Рис. 1.5. Схема отношений участников транспортной экспедиции по договору представительства: —————> – заключение коммерческой сделки; - - - - -> – заключение договора поручения

Из рис. 1.4 и 1.5 видно, что поверенный и представитель постоянно находятся в определенных правовых отношениях с принципалами и третьими лицами. Такие отношения можно условно разделить на внутренние и внешние.

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

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

Третьими лицами могут являться:

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

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



Основным видом коммерческих сделок, которые заключаются между принципалами и третьими лицами напрямую или при помощи поверенных и представителей, на транспорте является договор перевозки, по которому перевозчик обязуется доставить вверенный ему отправителем груз в пункт назначения и выдать его грузополучателю, а грузоотправитель – уплатить за перевозку груза перевозчику установленную плату.

По договору перевозки как перевозчик, так и грузоотправитель груза может быть принципалом, а грузополучатель выступает в качестве третьего лица. Иными словами, и перевозчик, и грузоотправитель груза могут прибегать к услугам посредников (поверенных или представителей), передавая им определенные права действовать от их имени и за их счет.

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

Представителей, действующих по доверенности перевозчиков, или поверенных, действующих от имени и за счет перевозчиков по договору поручения (комиссии), называют агентами или брокерами, а выполняемые ими операции по договору транспортного агентирования называют агентскими или брокерскими соответственно.

Исходя из трактовки терминов «представительство» и «договор поручения» по Гражданскому кодексу РФ (ГК РФ), агент или экспедитор не несут ответственности перед третьими лицами и принципалом, если они действуют от имени этого принципала и в рамках полномочий, от него полученных, а их действия не содержат признаков вины. Агент или экспедитор являются лишь связующим звеном между принципалом и третьими лицами. Соответственно любая сделка, подписанная агентом или экспедитором от имени своего принципала, создает определенные права и обязанности между принципалом и третьим лицом.

Однако экспедитор или агент может выполнять определенные действия и без полномочий принципала, когда он полностью уверен в их целесообразности, в том, что впоследствии принципал одобрит эти действия. Утверждение принципалом договора, заключенного агентом или экспедитором без уведомления принципала, называется ратификацией. В то же время экспедитор или агент может не выполнять отдельные поручения принципала, если есть предположение, что их выполнение принесет ущерб принципалу и что принципал впоследствии не примет такое действие.

Заклучение сделки неуполномоченным лицом:

1. При отсутствии полномочий действовать от имени другого лица или при превышении таких полномочий сделка считается заключенной от имени и в интересах совершившего ее лица, если только другое лицо (представляемый) впоследствии прямо не одобрит данную сделку.

2. Последующее одобрение сделки представляемым создает, изменяет и прекращает для него гражданские права и обязанности по данной сделке с момента ее совершения.

Необходимость прибегать к услугам экспедиторов и агентов для грузовладельцев и перевозчиков изначально предопределялась проблемой поиска партнеров. Так, у грузовладельцев существует объективная потребность в сбыте своей продукции, для чего им приходится обращаться к услугам перевозчиков. Напротив, перевозчики заинтересованы в гарантированном сбыте своих услуг грузовладельцам. Для этого и грузовладельцам, и перевозчикам выгодно обращаться к профессиональным посредникам (экспедиторам и агентам) на рынке транспортных услуг. Наряду с поиском партнера, который бы удовлетворял транспортные потребности клиента, экспедиторы и агенты выполняют и другие функции, возложенные на них по договору транспортной экспедиции и транспортного агентирования соответственно. Основной функцией экспедитора является забота о грузе, а основной функцией агента является забота о ТС. Таким образом, объект работы экспедитора – груз, а объект работы агента – ТС. На рис. 1.6 представлено положение экспедитора и агента на рынке транспортных услуг. Однако на практике функции экспедитора и агента чаще всего выполняет транспортно-экспедиционная организация, которая интегрирует в себе деятельность экспедиторов и агентов [12].

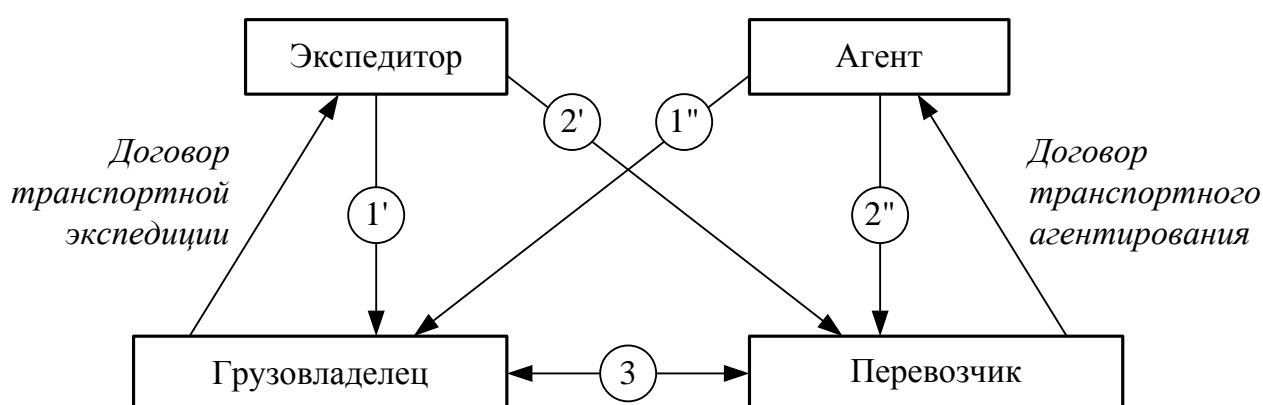


Рис. 1.6. Положение экспедитора и агента на рынке транспортных услуг: функции экспедитора: 1' – работа с грузом; 2' – поиск перевозчика; функции агента: 1'' – поиск грузовладельца; 2'' – работа с транспортным средством; 3 – заключение договора перевозки

В зависимости от объема полномочий различают пять основных типов экспедиторов, а именно:

- 1) курьер;
- 2) агент;
- 3) оператор смешанной перевозки грузов;
- 4) линейная конференция;
- 5) PL-оператор.

Наименьший круг полномочий у *курьера*, организующего доставку груза за счет принципала. Ответственность за сохранность груза несет перевозчик.

*Экспедитор-агент*, являясь представителем грузовладельца, имеет более широкий круг полномочий и функций. Он выступает организатором доставки и согласовывает связь между принципалами (грузоотправитель, перевозчик) и третьими лицами (грузополучатель) договора экспедиции. В его функции входит информирование о процессе перевозки, разработка различных вариантов маршрута и расчет стоимости доставки. Однако право принятия решения и визирования перевозочных документов остается за грузовладельцем.

#### ВАЖНО ЗАПОМНИТЬ!

---

*Если накладные документы оформлены от имени грузовладельца, то экспедитор выступает как агент. В ином случае экспедитор является координатором-распорядителем, главным действующим субъектом доставки.*

*Оператор смешанной перевозки грузов (ОСПГ)* организует доставку груза с привлечением более одного вида транспорта и с участием нескольких перевозчиков.

#### ВОПРОСЫ ПРАКТИКИ

---

*Среди международных ОСПГ, не имеющих собственных транспортных средств, распространенной является практика предоставления услуг в рамках статуса NVOCC (Non-vessel operating common carrier – несудовой общественный перевозчик). Оператор NVOCC берет на себя функцию контроля процесса перевозки всей партии груза, расчета единой тарифной ставки с учетом транспортировки в стране экспортёра. Как правило, оформляется один документ (например, интермодальный коносамент) на имя NVOCC-оператора.*

*Линейная конференция* объединяет нескольких перевозчиков, обслуживающих мировые линейные судоходства. Целями создания линейной конференции являются ограничение конкуренции и избежание «фрахтовых войн» через заключение соглашений с постоянными клиентами.

*Первая линейная конференция – Калькуттская конференция (United Kingdom Calcutta Conference) – состоялась в 1875 г. на направлении Лондон–Калькутта. Чтобы избежать утраты клиентуры, линейные конференции заключают соглашения о лояльности (договоры исключительного патронажа), обязывающие постоянных грузоотправителей пользоваться услугами только членов линейной конференции. В обмен на коммерческую лояльность судоходные компании предоставляют грузоотправителям, подписавшим соглашение, определенную скидку с тарифных ставок. В настоящее время почти все крупные судоходные компании являются членами хотя бы одной линейной конференции. Наиболее прочно система линейных конференций установилась на направлениях между Европой, США и Японией.*

*PL-оператор*, или экспедитор, или оператор, или логистический провайдер, – это представитель и защитник интересов грузовладельца, оказывающий логистические услуги грузовладельцу. Компания-грузовладелец либо выполняет услуги сама, либо привлекает провайдеров логистики. Как правило, малые и средние компании отдают большую часть услуг на аутсорсинг (инвестировать не могут, так как не хватает денег, или не хотят, так как предпочитают сфокусироваться на производстве). Крупные компании, как правило, будут сами заниматься логистикой комплексно, привлекая провайдеров на конкретных направлениях. Для них большую роль будет играть гибкость собственной логистической системы и качество услуг.

Даже самая крупная компания не будет полностью полагаться на собственные силы, при этом ни одна малая компания, как правило, не будет отдавать все логистические услуги на аутсорсинг. Причина в том, что логистика – широкое понятие, и в неё входит много параметров. Многие крупные ТЭП включают в традиционный пакет услуг услуги по управлению запасами и заказами клиентов, позиционируя себя как 3/4/5 PL-операторы в зависимости от объема выполняемых функций. 3PL-операторы берут на себя ответственность за выполнение поставленной задачи, например за бесперебойное функционирование производства, и выплачивают компенсацию в случае ее невыполнения. В функции 4PL-оператора входит не только осуществление всех операций по снабжению, но и управление запасами готовой продукции. 5PL-оператор полностью отвечает за планирование, управление и контроль за всеми логистическими процессами предприятия.

### **1.4. История экспедирования в России**

Кажется, что понятие «экспедитор» появилось совсем недавно. На самом деле возраст экспедиторских услуг соответствует возрасту внешней торговли. Даже сохранились письменные источники, свидетели того, что экспеди-

торская деятельность существовала уже в XI–XII вв. Еще сохранились названия экспедиторских фирм из XV–XVI вв. Именно в это время экспедиторская деятельность получила первый мощный толчок в своем развитии. История развития транспортно-экспедиционного обслуживания начинается в глубокой древности и связана с возникновением международной торговли. В Финикии и Древнем Риме со II тысячелетия до нашей эры началось развитие торгового мореплавания, портов, портовых служб, а также складирования, обработки грузов и их доставки в другие страны. Как самостоятельная отрасль экономики экспедиционная деятельность существует с X в. нашей эры. Создание общественных складов в портовых городах и проведение оптовых торговых ярмарок оказали влияние на ее развитие.

Транспортно-экспедиторский сервис как сфера экономической деятельности возник в Европе почти 120 лет назад (рис. 1.7). Первый конгресс экспедиторов европейских стран состоялся в Лейпциге в 1880 г. Для XX в. характерно расширение мировой торговли и высокие темпы роста масштабов этой деятельности во всех развитых странах. Сегодня в мире работают около 50 тыс. экспедиторских фирм, в которых трудятся почти 18 млн человек.

#### ВОПРОСЫ ПРАКТИКИ

*Первыми международными экспедиторами были трактирщики в Лондоне, которые брали на себя обязанности по доставке личных вещей своих постояльцев. Одним из первых крупных экспедиторов стала компания под названием Thomas Meadows and Company Limited of London (1836).*

Экспедиторы организуют и контролируют примерно 75 % всех международных перевозок грузов. Доходы от мирового экспедиторского сервиса, включающего складское хранение и грузоперевозку, почти на 20 % превышают доходы от собственно перевозочной работы. Для РФ – только 4 % от доходов перевозчиков. Транспортно-экспедиционное обслуживание грузоотправителей и грузополучателей с момента своего возникновения до настоящего времени прошло несколько этапов.

Поначалу вопросами организации транспортного обслуживания своих же сделок занимались купцы. Располагая собственными транспортными средствами, они приобретали товары у производителей и доставляли на рынки потребления. Дальнейшее развитие торговли и транспорта повлекло за собой специализацию купеческих компаний. Часть из них сосредоточи-



Рис. 1.7. Пример доставки товара экспедитором



Рис. 1.8. Общий вид транспортного средства экспедитора

был связан только с товаром. В XVII в. экспедиторы стали независимыми предпринимателями со своими или арендованными складами, формирующими торговые караваны и обеспечивающими доставку товаров к месту назначения с оплатой необходимых сборов и пошлин по пути следования.

В XVI–XVII вв. при бурном развитии морских перевозок стали открываться представительства экспедиторов в крупных портах и торговых центрах Европы, использоваться коносамент, транспортные накладные, складские расписки (варранты). В начале XVII в. экспедиторы приступают к операциям по консолидации отправок, т.е. к сбору груза от нескольких отправителей в один пункт назначения; вводится страхование груза. Постепенно экспедиторы освобождаются от финансовых операций и передают их коммерческим банкам.

Еще в 1930 г. было создано Всесоюзное транспортно-экспедиционное объединение – Союзтранс (рис. 1.9), который объединил разрозненный автомобильный и гужевой транспорт и выполнял перевозки с железнодорожных станций и речных портов, а также массовые перевозки грузов на автомобильных дорогах большой протяженности (на восточных трактах).



Рис. 1.9. Экспедиторы Союзтранса

лась на финансировании торговых операций (банковская сфера), часть стала специализироваться на доставке не принадлежащих им товаров (транспортная сфера), а остальные сконцентрировали свои усилия на собственно торговых операциях (торгово-закупочная сфера коммерческих посредников). В дальнейшем из транспортной сферы выделились экспедиторы (рис. 1.8).

Изначально экспедитор выступал в роли комиссионера, за свою работу получал комиссионное вознаграждение и

был связан только с товаром.

К 1932 г. Союзтранс превратился в мощную транспортную организацию. Однако централизованная система руководства перевозками, осуществляемая Союзтрансом, вступала, по мнению ряда специалистов, в противоречие с принципами рационального управления производством и потреб-

лением. В 1933 г. при облисполкомах были образованы автогужевые тресты, а деятельность Союзтранса была сосредоточена на обслуживании крупнейших промышленных центров и транспортных узлов страны, а также на организации перевозок по автомобильным трактам. Впоследствии Союзтранс был ликвидирован, а его предприятия переданы в ведение краевых и областных исполнительных комитетов и Совнаркомов союзных и автономных республик, что затормозило развитие транспортной экспедиции.

В XX в. появляются грузовые автомобили и самолеты. Начинается эпоха автомобилизации, и появляется возможность выполнять срочные перевозки. В конце 1950-х гг. происходит очередная революция в международных перевозках, связанная с резким расширением автомобильных перевозок. Важную роль в этом процессе сыграли экспедиционные компании, которые способствовали внедрению в практику поддонов, складывающейся тары, контейнеров. Знаковым событием в развитии транспортных систем стало появление в 1965 г. большегрузных контейнеров, впервые примененных в трансатлантических перевозках.

В настоящее время на рынке транспортных услуг отмечается следующая специализация участников транспортного процесса: экспедиторы, агенты, брокеры, операторы и перевозчики. Агенты работают на постоянной основе, а брокеры выполняют разовые услуги.

Основное назначение транспортно-экспедиторских компаний и фирм заключается в организации доставки грузов и комплекса сопутствующих услуг с целью высвобождения грузовладельцев от необходимости выполнения несвойственных им работ. Поскольку экспедиторы специализируются на этом виде деятельности, то их издержки на доставку грузов значительно ниже затрат самих грузовладельцев на организацию транспортировки. Чем меньше объемы перевозок грузовладельца, тем выше будут его затраты на организацию доставки груза своими силами по сравнению с затратами транспортно-экспедиторской компании или фирмы.

Для привлечения клиентов-грузовладельцев зарубежные транспортно-экспедиторские компании идут на снижение тарифов на свои услуги и расширение пакетов предоставляемых услуг. То и другое требует, с одной стороны, укрупнения транспортно-экспедиторских компаний, а с другой – дальнейшей их специализации по отдельным операциям экспедирования. К таким операциям относятся услуги по упаковке и пакетированию грузов, их доставке различными видами транспорта и в смешанных сообщениях, складскому хранению, грузопереработке, страхованию, таможенному оформлению перевозок, сбыту продукции, информационному обеспечению, консалтингу и т.д. Специализация касается не только выполнения отдельных операций, но и предоставления для перевозки определенных типов транспортных средств, а также локализации регионов экспедиторского обслуживания.

Одновременно обеспечить рост уровня сервиса по отдельным экспедиторским операциям, видам транспорта и регионам и широкий спектр этих операций для клиентов возможно при увеличении степени интеграции и кооперации отдельных транспортно-экспедиторских компаний. Экспедитор (от латинского *expedire* сопровождать) – юридическое лицо, осуществляющее за определенное вознаграждение перевозку грузов и связанные с нею операции, такие как экспедирование, перевалка, хранение, страхование грузов и т.п. Экспедитор принимает груз и сопроводительные документы со склада, проверяет целостность тары, контролирует состояние транспорта и необходимого для грузовых перевозок приспособления, правильность проведения работ грузчиками, размещение грузов. Кроме этого, в число прямых обязанностей экспедитора входит погрузка и разгрузка товаров, сопровождение грузов к месту назначения, обеспечение необходимого режима хранения и сохранности материальных и денежных ценностей в процессе перевозки, сдача доставленного груза, оформление всей необходимой документации, в том числе в случае непредвиденных обстоятельств актов на недостачу, порчу и другое.

Во время исполнения своих обязанностей экспедитор также в обязательном порядке должен уведомлять клиента о любых отклонениях от его указаний. При приеме перевозимого груза экспедитор в обязательном порядке должен выдать клиенту экспедиторский документ и предоставить оригиналы договоров, заключенных им. В то же время экспедитор имеет и определенные права. К примеру, он имеет полное право удерживать перевозимый груз до момента уплаты вознаграждения, при этом в случае порчи груза во время ожидания вознаграждения экспедитор никакой ответственности не несет. Что касается документации, экспедитор имеет полное право не начинать исполнение своих обязанностей до момента, пока клиент, заказавший грузовую перевозку, не предоставит необходимые для осуществления экспедирования документы, а также полную информацию об условиях перевозки груза и его свойствах.

К числу основных прав клиента компании, занимающейся грузовыми перевозками, определенных законодательством, относятся: право выбора маршрута следования груза и вида транспорта, право требовать у экспедитора предоставления полной информации о процессе перевозки груза, если это предусмотрено договором, а также право давать указания экспедитору в соответствии с договором транспортной экспедиции.

В свою очередь, сам клиент обязан в заранее определенные сроки предоставить экспедитору полную и точную информацию обо всех свойствах перевозимого груза, об условиях его перевозки и прочую информацию, которая необходима для исполнения обязанностей экспедитором (в том числе и документы, необходимые для осуществления таможенного,



санитарного и других видов контроля). Основная же обязанность клиента заключается в оплате причитающегося экспедитору вознаграждения за участие в грузовой перевозке, а также в полном возмещении понесенных им расходов в интересах клиента.

В идеале экспедиторы могли бы полностью взять в свои руки организацию доставки груза до пункта его назначения или выполнение всех действий, необходимых соперевозчикам в промежуточных пунктах доставки (перевалки) груза. Но тогда перевозчикам пришлось бы уступить долю рынка транспортных услуг своим конкурентам – экспедиторам. В конкурентной борьбе с экспедиторами у перевозчиков наглядно обозначилось стремление к оказанию услуг, лежащих за рамками привычной транспортной деятельности (хранение, поручение, экспедиция).

#### КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

---

- 1. В чем заключается экономический смысл экспедирования грузов?*
- 2. Дайте определение понятий «процесс доставки грузов», «перевозка грузов», «транспортно-экспедиционная услуга», «транспортно-экспедиционная операция», «экспедиционная деятельность», «экспедиция».*
- 3. Какие факторы влияют на транспортно-экспедиционную деятельность?*
- 4. Каковы роль и место транспортного экспедирования в транспортном процессе?*
- 5. Каковы основные различия между типами экспедиторов (курьер, агент, ОСПГ, линейная конференция, 3PL-оператор)?*
- 6. Что понимается под координацией работы взаимодействующих видов транспорта? Перечислите основные формы и методы координации.*
- 7. Охарактеризуйте виды перевозимых грузов в зависимости от способа организации.*
- 8. Какие виды перевозок с привлечением нескольких видов транспорта существуют в отечественной и зарубежной практике?*
- 9. Каковы основные функции экспедитора?*
- 10. Какие виды перевозок наиболее востребованы на рынке транспортно-экспедиционных услуг? Ответ обоснуйте.*
- 11. Каковы возможные признаки классификации экспедиторов?*
- 12. Что является одной из форм правовых отношений в транспортной экспедиции?*
- 13. Кто такой принципал?*
- 14. К какому периоду относится зарождение экспедирования в России как самостоятельного вида деятельности?*
- 15. Назовите основные этапы эволюции транспортно-экспедиционной деятельности.*
- 16. Перечислите основные черты, присущие транспортно-экспедиционной деятельности в России в период 1950–1960-х гг.*

17. Что способствовало интеграции отечественной транспортно-экспедиционной деятельности в мировую систему?

18. Охарактеризуйте современный этап развития экспедирования в России.

19. Какие цели и основные задачи стоят перед международными и национальными ассоциациями экспедиторов?

## **2. ТРАНСПОРТНО-ЭКСПЕДИЦИОННОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ**

### **2.1. Комплексное транспортно-экспедиционное обслуживание: виды услуг и операции, функции экспедитора**

Эволюция понятия «экспедирование» привела к тому, что экспедитор в современном понимании – уже не просто посредник между грузовладельцем и перевозчиком, а полноправный участник процесса доставки грузов, ответственный за весь технологический цикл с момента принятия решения о необходимости или возможности перевозки и до момента, когда груз передан его конечному потребителю. Таким образом, экспедитор отвечает за то, чтобы указанный груз был своевременно доставлен в нужное время с наименьшими затратами на хранение и перевозку с возможностью привлечения нескольких видов транспорта. Выполнение поставленной задачи требует осуществления комплексного транспортно-экспедиционного обслуживания, включающего все необходимые услуги и операции, связанные с предоставлением транспортных, экспедиционных, организационных, консультационных, информационных и логистических услуг.

Структура комплексного ТЭО представлена на рис. 2.1 [8].

Основополагающим обслуживанием в комплексном ТЭО является транспортное. Оно включает в себя как непосредственное перемещение груза во времени и пространстве, так и погрузоразгрузочные операции у грузоотправителя, грузополучателя и на промежуточных пунктах (терминалы, склады). Перевозка может осуществляться как на одном виде транспорта – железнодорожном, автомобильном, речном, морском, воздушном, так и с привлечением нескольких видов транспорта (мультимодальная, интермодальная, амодальная).

Экспедиционное обслуживание направлено на обеспечение транспортного процесса посредством выполнения работ по подготовке груза и транспортного средства к перевозке, оформления сопроводительных документов, приема и сдачи груза. Кроме того, экспедиционное обслуживание предусматривает охрану и сопровождение груза, осуществление расчетно-финансовых операций между участниками перевозочного процесса.



Рис. 2.1. Структура комплексного ТЭО

Складское обслуживание включает маркировку груза, консолидацию отправок и хранение груза. Организационное обслуживание так же, как и экспедиционное, зависит от условий перевозки. Чем больше видов транспорта задействовано в доставке, чем больше границ пересекает груз, тем значительнее организационные затраты и сложнее процесс координации

действий участников перевозки. В процессе организации доставки экспедитор предоставляет консультационные услуги, позволяющие при взаимодействии с грузовладельцем выбрать оптимальный маршрут, вид транспорта, упаковку груза, график доставки [8].

Кроме того, экспедитор, владея информацией о рынке транспортных услуг, имеет возможность прогнозировать ситуацию на рынке, что позволяет разрабатывать наиболее выгодный вариант доставки. В рамках информационного обслуживания осуществляется отслеживание груза, уведомление о начале или завершении той или иной операции с грузом, передача данных в процессе взаимодействия отдельных операторов и управления процессом доставки, иные виды информационного обеспечения для координации и планирования действий участников ТЭО. Логистическое обслуживание как часть организационного направлено на решение оптимизационных задач управления транспортными потоками предприятия. Понятие «логистические услуги» не закреплено в российском законодательстве и рассматривается как элемент организационного обслуживания. Следует выделить еще один элемент комплексного экспедиционного обслуживания, в котором экспедитор выступает как посредник и заключает договор на выполнение дополнительных услуг, например услуг по страхованию груза, техническому обслуживанию транспортных средств, таможенному оформлению.

*Каждый элемент ТЭО включает совокупность транспортно-экспедиционных услуг, которые могут быть классифицированы по различным признакам. В зависимости от тесноты связи с транспортным процессом услуги подразделяют на перевозочные и неперевозочные. К перевозочным, например, относят услуги транспортного и экспедиционного обслуживания, к неперевозочным – информационного. По виду потребления они подразделяются на внешние, т.е. услуги, предоставляемые не транспортным предприятиям, и внутренние [8].*

В зарубежной практике выделяют следующие виды транспортно-экспедиционных услуг: документальное сопровождение доставки и получения товаров, импорт и экспорт товаров, перегрузку, обработку и хранение, информационные услуги, подготовку и дополнительное оборудование подвижного состава, страхование грузов, платежные и финансовые операции, таможенное оформление, прочие услуги.<sup>3</sup>

Целесообразной представляется группировка услуг с учетом их привязки к элементам ТЭО, представленным на рис. 2.1. Виды транспортно-экспедиционных услуг и операций, осуществляемых экспедитором в рамках конкретной услуги, сведены в табл. 2.1.

---

<sup>3</sup> Encyclopedia on Supply Chain Management, Freight forwarding service.

## Транспортно-экспедиционные услуги и операции

Виды услуг	Осуществляемые операции
Транспортные	<p>Транспортировка</p> <p>Погрузоразгрузочные операции или стивидорные операции (погрузка и выгрузка транспортных средств в пунктах отправления, назначения, промежуточных пунктах; перевалка грузов; погрузка, выгрузка контейнеров)</p> <p>Завоз-вывоз грузов с терминалов (складов) от/до места отправления</p>
Экспедиционные	<p>Операции по подготовке груза к перевозке (упаковка, комплектование отправки, пломбирование груза)</p> <p>Подготовка транспортного средства к перевозке (очистка от груза, проверка технического состояния и соответствия стандартам и нормам)</p> <p>Сюрвейерские операции</p> <p>Оформление документации (оформление транспортных документов в соответствии с национальным или международным законодательством, оформление документов для прохождения различных видов контроля безопасности груза, оформление документов для перевозки опасных и крупногабаритных грузов)</p> <p>Прием и сдача груза (взвешивание, пересчет грузомест, проверка оформления документации, проверка целостности упаковки, тальманские операции)</p> <p>Охрана и сопровождение груза</p> <p>Расчетные операции (расчеты с перевозчиками и агентами от имени грузовладельца, оплата штрафов, сборов, ведение отчетности для клиента)</p>
Складские	<p>Хранение груза</p> <p>Переработка груза</p> <p>Сортировка груза</p> <p>Маркировка груза</p>
Организационные	<p>Обоснование наиболее рационального способа доставки (выбор типа транспортного средства, тары и упаковки, оптимального маршрута)</p> <p>Составление технологической схемы и карты доставки грузов</p> <p>Составление графиков перевозки и обслуживания</p> <p>Координация действий участников процесса</p> <p>Привлечение необходимого количества участников процесса на договорной основе</p> <p>Организация попутной загрузки транспортного средства</p>

Виды услуг	Осуществляемые операции
Консультационно-информационные	<p>Прогнозирование конъюнктуры транспортно-экспедиционного рынка (например, данные по тарифам на различные услуги экспедиторов и перевозчиков)</p> <p>Маркетинговые исследования (например, изучение требований потребителя)</p> <p>Разработка методологических рекомендаций по осуществлению ТЭО</p> <p>Правовые консультации (исково-претензионная работа, консультации по получению разрешений, лицензий, фитосанитарных книжек и др., консультации в сфере национального и международного законодательства). Предоставление информации о доставке груза (местоположение, проводимая операция, ожидаемое время прибытия, скорость доставки). Предоставление информации о наличии груза или свободного транспортного средства</p>
Логистические	<p>Определение порядка получения и обработки заказов. Выбор поставщиков, планирование потребности в ресурсах, определение сроков и объемов поставки</p> <p>Оптимизация уровня запасов в логистической системе</p> <p>Оперативное планирование, сокращение длительности производственного цикла предприятия</p>
Коммерческие	<p>Продажа упаковочных материалов, оборудования для перевозки.</p> <p>Предоставление в аренду транспортных средств, погрузоразгрузочных средств</p> <p>Приобретение продукции с последующей ее реализацией</p> <p>Реализация продукции, не принятой грузополучателем, но пригодной для использования</p>
Прочие	<p>Таможенные операции (декларирование, оплата таможенных сборов, пошлин, таможенная очистка груза и иное взаимодействие с представителями таможенных органов)</p> <p>Страхование грузов (подготовка договора страхования, оплата страховых взносов, оформление документов при наступлении страхового случая)</p> <p>Обслуживание и ремонт транспортных средств и контейнеров</p> <p>Предоставление медицинской помощи водителям</p> <p>Организация питания и отдыха водителей. Розыск грузов</p>

Расширение ассортимента предоставляемых услуг усложняет технологический процесс ТЭО, который не может быть нарушен ни при каких условиях. Представленный на рис. 2.2 вариант технологической цепочки процесса ТЭО содержит типовой перечень операций, который может быть расширен и детализирован при увеличении масштабов деятельности и количества оказываемых услуг предприятием.

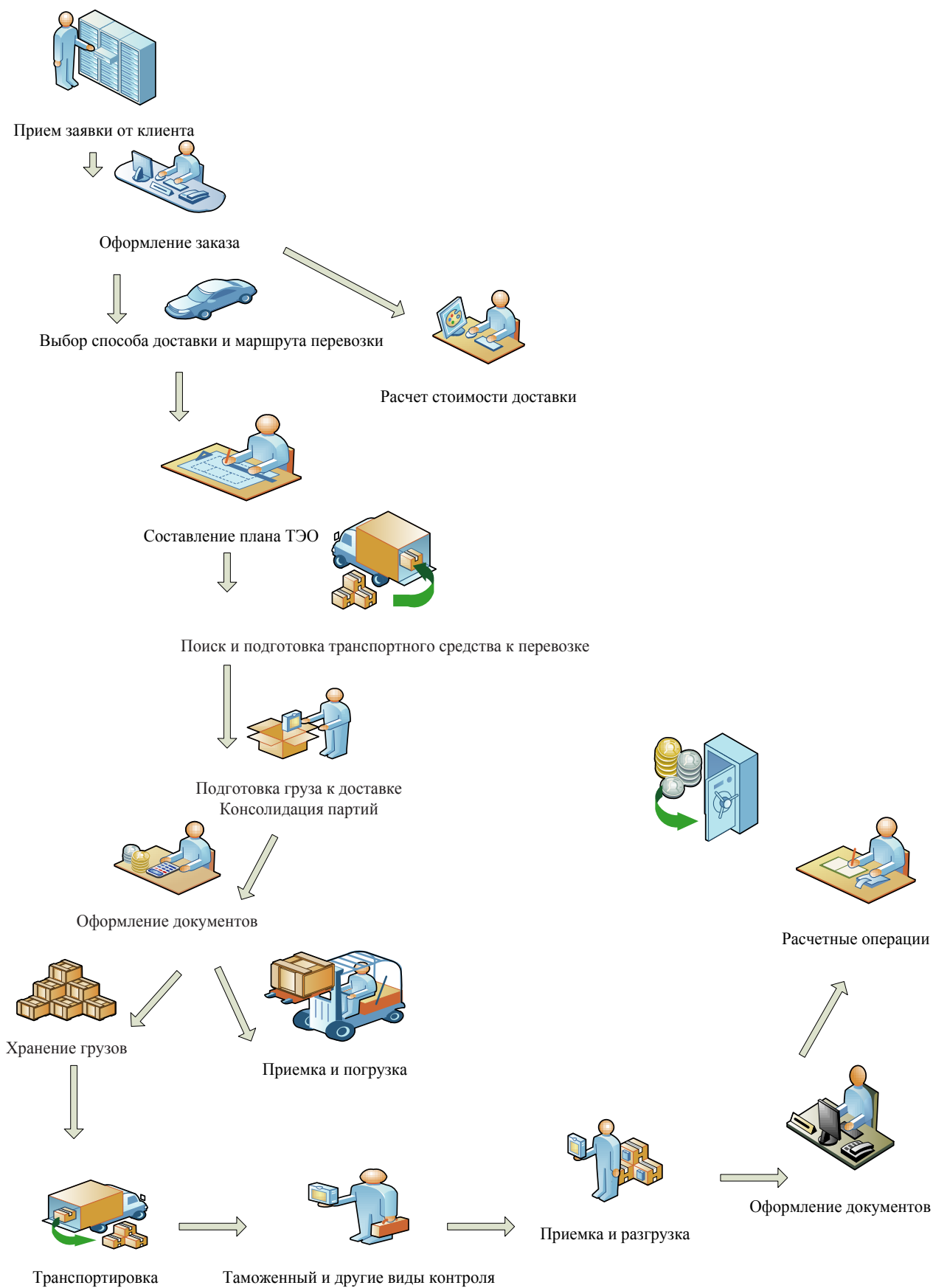


Рис. 2.2. Вариант технологической цепочки ТЭО

## ВАЖНО ЗАПОМНИТЬ

---

*Нарушение технологии ТЭО, которая представляет собой совокупность методов обработки грузов при доставке их потребителю, приведет к невозможности выполнения экспедитором своих обязательств по доставке груза в точное время в нужное место без повреждений и утраты.*

Поэтому так важно соблюдать последовательность и полноту операций по доставке конкретного груза, закрепленного в форме технологической схемы доставки грузов (прил. 1) и технологической карты.

Современные технологии позволяют ТЭП выполнять весь комплекс ТЭУ или специализироваться на каком-то одном или нескольких видах обслуживания (прил. 2). Но независимо от специализации, типа и географического расположения каждый экспедитор выполняет определенные функции.

В общем смысле к функциям экспедитора относятся следующие:

1) *целеполагание* – достижение высокой эффективности функционирования всей логистической системы в результате целенаправленных действий экспедитора по доставке груза с учетом условия высокого качества обслуживания и ограничения по времени и финансовым ресурсам;

2) *координация* – согласование действий всех участников процесса доставки для достижения общих целей;

3) *распределение* – управление грузопотоками как технологическим процессом по перемещению груза в пространстве и времени.

## ВОПРОСЫ ПРАКТИКИ

---

*Перевозчик, сотрудничая с экспедитором, получает возможность максимальной и постоянной загрузки транспортных средств за счет формирования оптимальных отправок и повышения технико-эксплуатационных показателей работы подвижного состава. Перевозчик сосредоточивает внимание на процессе перевозки, на поиске клиентов и обеспечении загрузки транспортных средств, оформлении сопроводительных документов и получении оплаты от грузовладельца.*

*Экспедитор предоставляет гарантии получения товара «точно в срок», что способствует снижению затрат на ввод в производство промышленного предприятия и лояльности частного потребителя к системе обслуживания товара.*

В целом для экономики преимущества аутсорсинга ТЭО заключаются в ускорении процесса реализации продукции, снижении затрат на хранение и снабжение, повышении качества обслуживания. Что отражается на ценах потребления товаров и конкурентоспособности отечественной продукции. Именно поэтому продолжается рост потребности в комплексном ТЭО, основанном на логистических принципах и соответствующем мировым стандартам качества.



## 2.2. Субъекты транспортно-экспедиционной деятельности

Ключевым моментом организации комплексного ТЭО является согласованное взаимодействие субъектов транспортно-экспедиционной деятельности с целью доставки грузов.

Основные субъекты транспортно-экспедиционной деятельности представлены на рис. 2.3. Условно их можно разделить на три группы:

1) организации, оказывающие услуги, – субъекты, непосредственно осуществляющие процесс перевозки и выполняющие сопутствующие операции;

2) потребители услуг – субъекты, заинтересованные в перевозке груза, для которых экспедитор осуществляет ТЭО по договору транспортной экспедиции;

3) государственные органы – органы, контролирующие и регулирующие деятельность участников транспортного процесса, а также представители администрации государственных объектов транспортной инфраструктуры.



Рис. 2.3. Субъекты ТЭО

Рассмотрим более подробно первую группу субъектов ТЭО.

*Перевозчики* – субъекты ТЭО, имеющие в своем распоряжении подвижной состав, которые обязуются переместить груз в пункт назначения и выдать грузополучателю или передать другой транспортной организации.

*Транспортно-экспедиционные предприятия* – субъекты ТЭО, оказывающие услуги по доставке груза от отправителя до получателя.

*Логистические компании* – субъекты ТЭО, выполняющие транспортно-логистические услуги по управлению входящими и исходящими грузопотоками предприятия.

*Агенты (брокеры)* – субъекты ТЭО, представляющие интересы другого участника транспортного процесса в сфере эксплуатации транспортных средств.

*Склады* – субъекты ТЭО, предоставляющие услуги по безопасному хранению грузов, не требующихся в данный момент.

*Терминалы* – субъекты ТЭО, располагающие комплексом инженерно-технических сооружений, предназначенных для взаимодействия различных видов транспорта на основе управления перегрузочными и другими операциями, не связанными с перевозками. В отличие от складов терминалы оборудованы таким образом, чтобы обеспечить доступ к подвижному составу при перегрузке грузов и управлении грузопотоками.

#### ВОПРОСЫ ПРАКТИКИ

---

*Примером современного терминала может служить терминал в г. Бремен, расположенный недалеко от порта, железнодорожной станции и промышленной зоны, общей площадью 2 квадратных километра. Пропускная способность терминала составляет более 3000 автопоездов в сутки. На территории комплекса находятся грузовая железнодорожная станция, таможенный и почтовый склады, собственные склады экспедиторов и перевозчиков, внутренние автодороги и подъездные железнодорожные пути.*

*Стивидорные компании* – субъекты ТЭО, выполняющие погрузоразгрузочные операции, как правило, в морских и речных портах.

*Тальманские компании* – субъекты ТЭО, оказывающие услуги по оценке количества груза при погрузке и выгрузке его с судна.

*Сюрвейеры* – субъекты ТЭО, оказывающие услуги по обследованию и подтверждению состояния груза, транспортных средств и иного оборудования.

*Лизинговые компании* – субъекты ТЭО, предоставляющие в пользование транспортные и погрузоразгрузочные средства или иное оборудование по договору лизинга.

*Страховые компании* – субъекты ТЭО, оказывающие услуги по страхованию грузов, транспортных средств, ответственности перевозчика, предоставляя гарантии компенсации ущерба, возникшего в результате наступления страхового случая.

*Консалтинговые компании* – субъекты ТЭО, оказывающие исключительно информационно-консультационные услуги другим участникам процесса доставки груза.

Четкого распределения субъектов данной группы нет. Крупные ТЭП имеют в собственности транспортные средства нескольких видов транспорта, склады и терминалы, а следовательно, могут выступать как перевозчики, логистические компании, агенты и способны оказывать тальманские, сюрвейерские и стивидорные услуги. ТЭП таких масштабов являются высшим эволюционным звеном экспедирования и занимают все большую долю рынка транспортно-экспедиционных услуг, вытесняя более слабых конкурентов.

#### КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

---

- 1. Что представляет собой транспортно-экспедиционное обслуживание?*
- 2. Перечислите основные элементы комплексного ТЭО.*
- 3. На какие группы можно разделить транспортно-экспедиционные услуги?*
- 4. Перечислите основные элементы комплексного ТЭО.*
- 5. Кто являются субъектами транспортно-экспедиционной деятельности?*
- 6. Какие преимущества получает перевозчик, взаимодействуя с экспедитором?*
- 7. Какие транспортно-экспедиционные услуги называют перевозочными, а какие неперевозочными?*
- 8. Перечислите субъектов транспортно-экспедиционной деятельности.*
- 9. Что понимается под координацией работы взаимодействующих видов транспорта?*
- 10. Какова роль экспедитора в транспортном процессе согласно традиционной модели экспедирования?*

### **3. ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОТЫ ЭКСПЕДИТОРСКОЙ ФИРМЫ**

#### **3.1. Создание экспедиторской фирмы**

В соответствии с законодательством Российской Федерации предпринимательская деятельность должна быть зарегистрирована [1].

Предпринимательство, осуществляемое без привлечения наемного труда, регистрируется как индивидуальная трудовая деятельность. Предпринимательство, осуществляемое с привлечением наемной рабочей силы, в любом случае должно регистрироваться как предприятие. Под пред-

приятием понимается самостоятельный хозяйствующий субъект, созданный в порядке, установленном законом, для производства продукции, выполнения работ и оказания услуг в целях удовлетворения общественных потребностей и получения дохода (прибыли). Предприятие самостоятельно осуществляет свою деятельность в сфере производства, торговли, финансов, услуг, определяет партнеров по бизнесу, распоряжается выпускаемой продукцией, полученной прибылью, остающейся после уплаты налогов и других обязательных платежей.

Важной характеристикой предприятия является его название. Название выступает в качестве первичной информации для партнеров по деловым отношениям, именно название служит носителем престижа предприятия и профиля его деятельности [10].

#### ВАЖНО ЗАПОМНИТЬ

---

*В экономической литературе встречаются разные трактовки термина «предприятие». Этот термин используется как синоним понятий «общество», «компания», «фирма», т.е. служит определением участника экономического процесса. Часто употребляется слово «фирма». Первоначально термин «фирма» (от итал. *firma* подпись) использовался как «торговое имя» коммерсанта, в настоящее время фирма – это юридическое лицо. Различные школы экономической науки по-разному трактуют определение фирмы как категории. Традиционная экономическая теория определяет фирму как производственно-технологическую систему, как конгломерат людей и машин. Особое внимание при этом обращается на организационные аспекты ее функционирования и связанные с ними резервы экономической эффективности.*

Основой рыночных отношений на рынке транспортно-экспедиторских услуг является конкуренция производителей этих услуг за рынки их сбыта с целью получения прибыли. Это основы экономики любого бизнеса. Для любого предприятия, большого или маленького, конкуренция представляет серьезную проблему, которая, однако, заставляет компанию работать все более эффективно. Для этого надо помнить, что клиенты не придут сами к вам и сообщат о своих потребностях и желаниях сотрудничать с вами. Не следует ждать клиента, надо самому идти ему навстречу. Эта практика получила название «канвассинг» (*canvassing*). Независимо от того, где располагается клиент, надо знать о его запросах и сообщить ему, как их лучше удовлетворить. Однако прежде всего надо понять, а для каких целей создавалась фирма? Конечно, прежде чем было принято решение о регистрации компании, учредители знали, на какой сегмент рынка будет ориентирована компания и кто станет ее клиентами.

Назовем три причины, которые становятся катализаторами создания экспедиторской фирмы.

1. Фирма создается сотрудниками из других транспортно-экспедиторских компаний (ТЭК) – метод почкования.

2. Фирма создается под нужды и цели крупной торговой или промышленной компании, так рождается «карманный» экспедитор. Разновидностью этого варианта является создание экспедиторской фирмы рядом с крупной торговой или промышленной компанией.

3. Фирма создается как региональный агент или представитель какого-нибудь отечественного или зарубежного транспортного холдинга. Разновидностью этого варианта является франчайзинг, т.е. создание под известным брендом юридически независимой компании.

Вышеперечисленные причины играют основную роль в стратегии поиска клиентов и завоевании своего места на рынке.

### 3.2. Критерии выбора транспортно-экспедиторской фирмы

Для определения рейтинга фирмы можно использовать различные критерии. Рассмотрим пример выбора транспортно-экспедиционной фирмы для перевозки контейнеров. Если основным видом деятельности фирмы является оказание транспортно-экспедиторских услуг, то такими критериями могут быть следующие:

1. *Стоимость услуг за перевозку контейнеров  $C$ , руб.*, которую можно определить по формуле

$$C = NT \left( 1 - \frac{k}{100} \right),$$

где  $N$  – количество отправляемых контейнеров;  $T$  – тариф за перевозку контейнера, тыс. руб./конт.;  $k$  – скидка стоимости услуг, %.

2. *Продолжительность организации отправки контейнера.*

Данный критерий практически всегда учитывается потребителями при решении вопроса о выборе ТЭК.

3. *Качество предоставленных услуг.*

Этот критерий вводится в связи с тем, что очень часто низкая стоимость может повлечь за собой снижение качества и убытки, связанные с оплатой неустоек. Большинство фирм ставит на первое место именно этот показатель. Качество услуг в нашем примере можно оценить, исходя из процента случаев несохранной перевозки.

4. *Надежность соблюдения сроков отправки.*

Заявленные фирмой минимальные сроки отправки не являются гарантией того, что они будут выполнены. Поэтому следует обратить внимание

и на надежность их соблюдения, на количество нарушений согласованных сроков отправки.

#### *5. Эффективность деятельности ТЭК.*

Данный критерий не имеет прямого отношения к заключению договора транспортной экспедиции, однако он оказывает косвенное влияние.

Высокая эффективность деятельности ТЭК может стать дополнительным стимулом к выбору именно этой компании. Низкий уровень этого критерия ставит вопрос: следует ли доверять фирме, которая недостаточно хорошо организовала свою работу?

Эффективность деятельности фирмы, т.е. ее рентабельность, определяется по формуле

$$P = \frac{D - R}{R} 100 \%,$$

где  $D$  – доходы фирмы, тыс. руб./год;  $R$  – расходы фирмы, тыс. руб./год.

#### *6. Финансовая независимость.*

Этот критерий характеризует зависимость фирмы от внешних займов. Он также не оказывает прямого воздействия на заключение договора ТЭО, но учитывается потребителем, так как чем больше займов у компании, тем выше риск неплатежеспособности. Финансовая независимость говорит о возможности стабильной работы фирмы в различных кризисных ситуациях, когда необходимо погашать кредиты.

Оценку финансовой независимости фирмы можно выполнить с использованием коэффициента автономии:

$$K_{авт} = \frac{K_3}{C_C},$$

где  $K_3$  – кредиторская задолженность, тыс. руб.;  $C_C$  – собственные средства, тыс. руб.

#### *7. Опыт работы.*

Данный критерий не является однозначным, так как наличие опыта не всегда свидетельствует о лучшей работе фирмы. Молодые перспективные компании могут работать более эффективно, чем те, которые уже упрочили свое положение на рынке. Фирмы с большим стажем работы лучше знают рынок и могут предложить клиенту наилучшие варианты оказания услуг. Опыт работы оценивается временем работы фирмы на рынке.

#### *8. Производственные мощности.*

Ситуация на современном рынке такова, что компании-операторы, т.е. компании, имеющие свой подвижной состав и парк контейнеров, являют-

ся более устойчивыми, менее зависимыми от наличия или отсутствия их у основного перевозчика.

Величиной данного критерия будем считать суммарную грузоподъемность подвижного состава фирмы.

#### *9. Современность подвижного состава.*

Этот критерий играет не последнюю роль в обеспечении доставки груза в надлежащем состоянии в указанные сроки, так как вагоны и контейнеры, которые находятся в эксплуатации в течение длительного времени, могут стать причиной порчи или потери груза.

#### *10. Популярность.*

Этот критерий очень часто играет главную роль не только при выборе ТЭК, но и при выборе других услуг и товаров. Как правило, потребители склоняются к выбору того товара или того поставщика, который им известен и которым пользуется большинство. Безусловно, неизвестные, плохо рекламированные фирмы могут предлагать лучшие товары и услуги, но многие будут относиться к ним с недоверием.

Популярность можно оценить количеством договоров, заключенных ТЭК за год.

На этом основании можно сделать вывод, что стоимость услуг играет решающую роль. Достаточно большой вес имеет качество услуг, за ним следуют критерии: времени отправления, популярности, производственных мощностей, которые определяют рейтинг ТЭК в меньшей степени, чем стоимость, при этом они (критерии) играют важную роль при осуществлении выбора.

### **3.3. Алгоритм определения рейтинга компаний с использованием метода экспертных оценок**

Значимость, или вес, каждого критерия для рейтинга фирмы определяется на основе метода экспертных оценок в следующем порядке.

1. Составляется рабочая таблица с результатами опроса экспертов (см. табл. 3.4).

2. Выполняется опрос экспертов.

Если несколько критериев имеют одинаковую значимость, то им присваиваются одинаковые ранги.

3. Обрабатываются результаты опроса в приведенной ниже последовательности:

а) сумма всех рангов для **каждой фирмы** должна быть равна сумме чисел натурального ряда от 1 до  $n$ :

$$\sum_{j=1} R_j = \frac{n(n+1)}{2},$$

где  $n$  – число критериев в анкете;

б) вычисляется сумма всех рангов для **каждого критерия**:

$$\sum_{i=1}^m R_i;$$

в) вычисляется **средняя сумма рангов** по критериям:

$$\sum R_{ij}^{cp} = \frac{m(n+1)}{2},$$

где  $m$  – число экспертов;  $n$  – число критериев в анкете;

г) рассчитывается отклонение суммы рангов каждого критерия от средней суммы рангов:

$$d_i = \left[ \sum_{i=1}^m R_i \sum R_{ij}^{cp} \right];$$

д) определяется квадрат отклонений по каждому критерию и сумма квадратов отклонений по всем критериям –  $d_i^2$  и  $\sum d_i^2$  соответственно;

е) рассчитываются весовые значения критериев  $\alpha_i$ , (см. табл. 3.4):

$$\alpha_i = \frac{\sum_{i=1}^m R_i}{\sum R_{ij}^{cp}}.$$

4. При анализе оценок, полученных от экспертов, часто возникает необходимость выявить согласованность их мнений по нескольким объектам (факторам), оказывающим влияние на конечный результат (качество). Мерой согласованности мнений экспертов служат коэффициенты конкордации  $W$ , т.е. общий коэффициент ранговой корреляции для группы, состоящей из  $m$  экспертов.

Коэффициент конкордации вычисляют по формуле Кендалла:

$$W = \frac{12 \sum d_i}{m^2 (n^2 - n)}.$$

Коэффициент конкордации  $W$  оценивает согласованность мнений (согласие) экспертов, он может меняться от 0 до 1, причем его равенство единице означает, что все эксперты дали одинаковые оценки по данному критерию, а равенство нулю означает, что связи между оценками, полученными от различных экспертов, не существует.



В практических расчетах, связанных с оценкой деятельности экспедиторских фирм, при  $W \geq 0,36$  можно считать, что мнение экспертов совпало не случайно.

5. После определения весовых значений критериев рассчитываются их значения с учетом рекомендаций, изложенных выше. Результаты расчетов для всех фирм по всем видам критериев представлены в табл. 3.1.

6. Для расчета рейтингов компаний необходимо выполнить нормирование критериев, так как все они имеют разную размерность.

Таблица 3.1

### Критерии и их значения

Фирма	Критерии показателей									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ТЭК	40,98	1,0	2,49	2,22	47,5	0,05	3	600	20	50
НТК	38,81	0,5	8,09	2,19	44,9	0,13	2	300	15	30
«Фрахт»	36,19	1,5	9,91	13,2	23,5	0,07	10	900	18	100
«ТрансДВ»	72,83	2,0	9,2	12,4	27,1	0,15	5	–	19	20
«Лидер»	24,69	1,0	7,61	3,15	14,2	0,18	3	500	16	50

Процедура нормирования заключается в следующем:

а) критериям, для которых оптимальным значением является минимальное, единица присваивается минимальному показателю, а остальные вычисляются путем деления значения минимального показателя на соответствующий показатель. Например, стоимость услуг для компании ООО «Лидер» – 24,69 руб./ед. услуги; следовательно, ей присваивается значение 1; остальные показатели: для компании ООО «ТЭК» – 0,602; ООО «НТК» – 0,636; ООО «Фрахт» – 0,682; ООО «Транс-ДВ» – 0,339;

б) критериям, для которых наилучшим является максимальное значение, единица присваивается максимальному показателю. А остальные вычисляются путем деления их значений на значение максимального показателя. Например, время работы на рынке компании № 3 – 10 лет, следовательно, ей присваивается значение 1, остальные показатели: 0,3; 0,2; 0,2; 0,3 соответственно.

Результаты расчетов по всем критериям сводятся в табл. 3.2.

Рассчитаем рейтинг ТЭК по формуле

$$R_k = \sum a_i z_{ik} ,$$

где  $z_{ik}$  – значение  $i$ -го критерия для  $k$ -й фирмы.

Исходные значения рейтингов всех ТЭК сведём в табл. 3.3, а результаты опроса экспертов в табл. 3.4.

Таблица 3.2

### Нормированные величины критериев

Фирма	Критерии показателей									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ТЭК	0,602	0,5	1	0,986	1	1	0,3	0,667	0,75	0,5
НТК	0,636	1	0,31	1	0,945	0,385	0,2	0,333	1	0,3
«Фрахт»	0,682	0,33	0,25	0,166	0,495	0,714	1	1	0,83	1
«ТрансДВ»	0,339	0,25	0,271	0,177	0,570	0,33	0,5	0	0,789	0,5
«Лидер»	1	0,5	0,327	0,695	0,299	0,28	0,3	0,556	0,938	0,2

Таблица 3.3

### Рейтинги ТЭК

Фирма	ТЭК	НТК	«Фрахт»	«ТрансДВ»	«Лидер»
Рейтинг	0,792	0,642	0,640	0,451	0,487

Таблица 3.4

### Показатели работы транспортно-экспедиторских компаний

Показатель	ТЭК	НТК	«Фрахт»	«ТрансДВ»	«Лидер»
1. Тариф за перевозку контейнеров $T$ , тыс. руб./ конт.	2,08	2,20	2,32	2,44	2,52
2. Количество отправляемых контейнеров $N$ , конт./мес.	20	18	16	30	10
3. Скидка стоимости услуг $k$ , %	1,5	2	2,5	0,5	2
4. Продолжительность организации отправки контейнера, сут	1	0,5	1,5	2	1
5. Несохранные перевозки, % к общему объему перевозок фирмы	2,49	8,09	9,91	9,2	7,61
6. Нарушения согласованных сроков отправки, % к общему объему перевозок фирмы	2,22	2,19	13,2	12,4	3,15
7. Доходы $D$ , тыс. руб./год	1232	2825	1574	1732	3684
8. Расходы $R$ , тыс. руб./год	835	1950	1274	1363	3226
9. Кредиторская задолженность, тыс. руб.	253	1088	569	1246	2987
10. Собственные средства, тыс. руб.	4620	8510	7590	8410	16700
11. Время работы фирмы, лет	3	2	10	5	3
12. Суммарная грузоподъемность подвижного состава, т	600	300	900	–	500
13. Количество заключаемых договоров на ТЭО, долл./год	50	30	50	50	20
14. Возраст подвижного состава (контейнеров), лет	20	15	19	19	16

**Вывод:** самый высокий рейтинг имеет фирма ООО «ТЭК», следовательно, именно она может быть рекомендована для выбора транспортно-экспедиционной фирмы для организации отправки контейнеров.

Как вы, наверное, уже поняли, экспедиторский бизнес весьма специфичный вид деятельности. Неоднозначны и принципиальны критерии оценки его деятельности, которые разнятся: у потребителей одни критерии, а у самих экспедиторов совершенно иные. Но помните фразу «Клиент всегда прав»...? Вот поэтому, если вы все же решили организовать экспедиторскую фирму, то пусть эти рекомендации помогут не только вам, но и тем, кто собрался начать свой бизнес в сфере транспортных перевозок.

1. Прежде чем начинать бизнес, подумайте о том, есть ли у вас достаточная грузовая база, способная обеспечить компании загрузку на этапе становления.

2. Подумайте о своей профессиональной подготовке и наличии специальных знаний. Владете ли вы профессиональным сленгом? Вы уверены, что вас правильно поймут коллеги по бизнесу и перевозчики?

3. Внимательно посчитайте, а хватит ли вам денежных средств для обеспечения оборотного капитала? В условиях жёсткой и бескомпромиссной конкуренции внутри экспедиторского сообщества стало своеобразной нормой предоставление заказчикам отсрочки платежа на 2–4 недели после фактического исполнения заказа. Это значит, что вам необходимо иметь оборотные средства как минимум на три месяца работы. Не забывайте, что абсолютное большинство перевозчиков работают по предоплате.

4. Постарайтесь так организовать распределение обязанностей между своими сотрудниками, чтобы избежать ситуации, когда один работник «ведёт» клиента от начала и до конца. В этом случае у вас появляется шанс избежать «почкования». Сразу скажем, что в компании, состоящей из 3–5 сотрудников, разделить обязанности физически не удастся.

5. Наиболее часто на «вольные хлеба» уходят ваши некогда верные заместители и наиболее опытные и амбициозные работники. Внимательно следите за ними, а если почувствовали опасность, то помните, что совершенно бессмысленно уговаривать их отказаться от своих замыслов или пытаться задобрить их деньгами. Если человек решил уйти, он всё равно сделает это, только позже, но при этом может увести с собой больше клиентов, да и сотрудников тоже.

6. В условиях сегодняшней правовой неразберихи, когда чётко не определён правовой и налоговый статус экспедитора, постепенно складывается понимание того, что экспедитор – это профессиональный посредник на рынке транспортных и экспедиторских услуг. А налогооблагаемая база экспедиторской компании формируется из комиссионных вознаграж-

дений, которые являются разницей между вашими доходами и затратами. С этой суммы и стоит начислять НДС (налог на добавочную стоимость).

7. При осуществлении экспортных перевозок не рекомендуем облагать свою комиссию НДС по ставке 0 %. Обзор судебной практики говорит о том, что решения судами принимаются самые разные, кто-то может доказать свою правоту, а кто-то нет. Вы готовы к длительным и изнуряющим судебным процессам и испорченным взаимоотношениям с налоговой службой?

8. И последнее по списку, но только не по важности. Коллеги, не экономьте на себе, позаботьтесь о страховании своего бизнеса! Да, это расходы, но в один – далеко не прекрасный момент – страховой полис поможет вам избежать серьёзных убытков. Наличие страхового полиса солидной страховой компании поможет вам в переговорах с серьёзными заказчиками. Страхование вашей ответственности – большой плюс в их глазах.

#### КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

---

- 1. Какой вид предпринимательства регистрируется как индивидуальная трудовая деятельность, а какой как предприятие?*
- 2. Каковы критерии выбора транспортно-экспедиторской фирмы?*
- 3. Что выступает основой рыночных отношений на рынке транспортно-экспедиторских услуг?*
- 4. Какие причины становятся катализаторами создания экспедиторской фирмы?*
- 5. Что представляет собой канвассинг (canvassing)?*

## **4. ОСНОВЫ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКИ ТРАНСПОРТНО-ЭКСПЕДИЦИОННОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ**

### **4.1. Основы планирования технологического процесса транспортно-экспедиторского обслуживания**

Организация транспортно-экспедиторского обслуживания заключается в определении конечного числа операций, которые будут осуществляться участниками процесса и привлеченными посредниками. При этом детализация всего процесса и планирование его выполнения определяют эффективность обслуживания и рациональное распределение ресурсов всех участников.

Основной задачей планирования технологического процесса транспортно-экспедиторского обслуживания является уточнение объемов транспортной работы, ее распределение между участниками рынка, операционный порядок ее выполнения, составление планов, графиков и схем выполнения ТЭО.

Общая организация планирования всегда исходит из ведущего положения железнодорожного транспорта, если он и другие виды транспорта задействованы в ТЭО. План транспортно-экспедиционного обслуживания для железных дорог принимается за основу разработки согласованных планов для других видов транспорта. Особое внимание каждое предприятие уделяет организации и планированию работы с клиентами, а также планированию выполнения заказов и, как правило, разрабатывает на основе типового алгоритма процесса подачи и обработки заявки собственную процедуру и строго ей следует, что обеспечивает поддержание выполнения всего комплекса ТЭО. На рис. 4.1 представлен пример организации процесса подачи и обработки заявок в ТЭП.



Рис. 4.1. Схема организации процесса подачи и обработки заявки на ТЭО

## ВАЖНО ЗАПОМНИТЬ

---

*На основании всех поданных в предприятие заявок от клиентов формируются общий план работы предприятия и план технологического процесса выполнения каждой заявки, загрузки собственных мощностей и привлечения посредников, аренды мощностей и оборудования для выполнения всех поступивших заявок от клиентов.*

На основании конкретной заявки экспедитор выполняет следующие действия: оформляет железнодорожный план на подачу вагонов собственного парка или парка ОАО «РЖД»; выдает транспортные инструкции, необходимые грузоотправителю (заполнение перевозочных документов); уточняет информацию о наличии необходимого оборудования, транспортных средств, проверяет достаточность человеческих, материальных и технических ресурсов; получает подтверждение грузополучателя о приеме грузов.

Сформированный план составляют с учетом разнообразных требований и ограничений, которые детализированы в таких документах, как уставы и кодексы по видам транспорта; ведомственные инструкции на видах транспорта; правила заполнения заявочных бланков; правила подачи последних в установленные сроки в соответствующие службы транспортных узлов или ведомства видов транспорта, транспортные, экспедиционные и другие участвующие в выполнении заявки организации.

Составленный план должен быть ориентирован на преодоление возможных трудностей в организации технологического процесса выполнения ТЭО. Основными целями его составления являются сокращение времени и затрат на доставку и наиболее эффективное использование ресурсов и мощностей транспортно-экспедиционного предприятия. Целью же планирования технологического процесса выступает максимальная степень удовлетворения заявки клиента. Возникает противоречие целей, которое решается через их совмещение. Стремление выполнить заявки полностью является признаком совершенства, высокого качества ТЭО, но вместе с совершенством и качеством растут затраты. Именно поэтому большинство ТЭП ставят себе задачу удовлетворять заявки только на 95 %, как бы парадоксально это не звучало, тем самым поддерживают достаточно высокий уровень качества услуг и удерживают наиболее крупных и «интересных» клиентов, предлагая им сервис на уровне 100%-го выполнения обязательств. В современной российской практике большинство клиентов не заинтересованы в высоком уровне качества именно потому, что затраты на такой сервис вырастают многократно.

Планирование транспортно-экспедиционного обслуживания выполняется для того, чтобы его организация опиралась на полностью соблюдаемую последовательность и полноту выполнения операций. Любые откло-

нения в выполнении технологии, отдельных требований в технологической цепочке операций по экспедированию могут привести к повреждению или полной утрате груза, транспортного средства, задействованных в обслуживании машин, механизмов, других видов основных фондов, снижению скорости доставки и качества сервиса, увеличению затрат на хранение, обслуживание, транспортировку и т.д.

**Технология ТЭО** – совокупность методов выполнения комплекса и последовательности транспортно-экспедиционных операций с грузами при доставке их потребителю без изменения их свойств и формы в точно назначенное время с наименьшими денежными затратами.

#### ПРАКТИЧЕСКИЙ ПРИМЕР

---

*В международной смешанной перевозке можно выделить следующие основные операции: подготовку товаров к транспортировке; упаковку, затаривание, маркировку; составление необходимой товаросопроводительной документации; заключение договора (-ов) перевозки; страхование перевозки; погрузочно-разгрузочные работы в пункте отправления; таможенные и другие операции на границе (-ах); перемещение груза до границы; перегрузочные работы в пунктах перевалки; выгрузку в пункте назначения; сдачу-приемку груза у получателя; расчеты по сделке и за перевозку. К дополнительным операциям относят деятельность различного рода транспортных посредников, розыск грузов, переадресовку, переупаковку, оформление и переоформление соответствующей документации, остановку в пути следования и возврат груза, предъявление претензий и разрешение конфликтов и споров.*

Выполнение всех вышеперечисленных операций требует высокой квалификации персонала экспедитора для достижения максимальной эффективности при привлечении их к работе в транспортной экспедиции грузов.

Экспедиторские услуги, как правило, не поддаются группировке, отличаясь индивидуальностью и исключительностью набора операций при обслуживании каждого конкретного заказа.

#### ВАЖНО ЗАПОМНИТЬ

---

*Нарушение технологии ТЭО, которая представляет собой совокупность методов обработки грузов при доставке их потребителю, приведет к невозможности выполнения экспедитором своих обязательств по доставке груза в точное время в нужное место без повреждений и утраты.*

**Привлечение груза к перевозке** выражается в подготовке службой маркетинга грамотно и обоснованно составленного и переданного агенту, экспедитору планового задания на определенный период времени или

маркетинг-плана, определяющего ответственность агента, экспедитора перед перевозчиком, клиентом за результат предоставляемого сервиса. Эта функция реализуется каждым экспедитором, но в условиях нестабильности конъюнктуры рынка и с ростом требований клиентуры привлечение грузов к перевозке выделилось в самостоятельный вид сервиса.

В экспедиции агент по привлечению грузов к перевозке занят поиском клиентуры и ее привлечением под определенные потребности перевозчика или грузовладельца. Работа экспедитора в сервисе привлечения грузов к перевозке и обслуживания транспортных средств перевозчика глобально оценивается по законченному циклу ТЭО, т.е. как разница между фрахтом и расходами перевозчика, и составляет заработок экспедитора или комиссию. Подготавливаемый экспедитором или его агентом план привлечения груза к перевозке содержит:

- выделяемую квоту грузо/контейнеровместимости, процент загрузки каждого транспортного средства с разбивкой по ввозу/вывозу;
- среднюю доходную ставку в целом для агента и для каждого пункта;
- частоту заходов, поездок, посадок ТС;
- интенсивность обработки ТС;
- норматив средней оборачиваемости оборудования (контейнеры, шасси, поддоны);
- рекомендации по тарифным ставкам, надбавкам, скидкам, комиссиям и др.

У крупных и средних по масштабам деятельности экспедиторов эти функции выполняет специальное подразделение, где каждый агент «заведует зоной»: регионом, грузопотоком, видом перевозки, погрузкой/разгрузкой и т.д. Он может найти клиента и полностью провести с ним сделку от начала до конца или, выйдя на клиента, передать заключение сделки, например, коммерческому отделу. В ведении агента должны быть постоянные связи с различными экспедиторами, товарными биржами, советами грузоотправителей, муниципальными органами власти, независимыми экспортерами. Агент сам занимается рекламой и коммуникациями и поддерживает связи с постоянными клиентами. Реализация сервиса по привлечению груза к перевозке нашла распространение во многих сферах, но прежде всего в международной смешанной перевозке грузов, в доставке с использованием интермодальных и мультимодальных технологий.

На морском транспорте операции по привлечению груза к перевозке сосредоточиваются в отделе канвассинга. На других видах транспорта экспедиторы обычно имеют агентов, которые хорошо ориентируются в особенностях вида транспорта, технике, технологиях, конъюнктуре рынка и многих других вопросах, либо каждый агент контролирует порученную ему «зону», которая обычно привязана к границам территории.



## ПРАКТИЧЕСКИЙ ПРИМЕР

*Крупная экспедиторская компания содержит восемь агентов только на обслуживании всей европейской территории, которые работают посменно, охватывая четыре территориальные зоны с условными границами, проходящими с севера на юг от Норвегии до Греции и с запада на восток от Португалии до Урала, где каждая из зон – квадрант, на площади которого находятся географически привязанные к нему страны. В функции этого агента входят постоянный мониторинг состояния всех процессов, связанных с работой фирмы на территории зоны, поиск и привлечение новых клиентов и заказов, подготовка предварительных предложений и включение заявок в план привлечения грузов к перевозке. Эффективность работы компании после введения зонального контроля и привлечения заказов повысилась почти на 40 %.*

При оформлении заказа на комплексное ТЭО и включении заявки клиента в план привлечения груза к перевозке, а при условии заключения договора – в оперативный план выполнения ТЭО, экспедитор должен подготовить и подписать с клиентом несколько документов, среди которых:

- оферта или запрос покупателя – предварительное предложение экспедитора, прописывающее условия и параметры подготавливаемого на следующем этапе договора купли/продажи;
- договор купли/продажи, определяющий объем и состав транспортно-экспедиционных операций, содержание и условия, составляемый на основе типовой формы контракта Европейской экономической комиссии ООН.

Важным на этапе технологического планирования транспортно-экспедиционного обслуживания является составление схем обслуживания, маршрутов доставки, технологических карт и других документов по каждой доставке. Такие документы целесообразно разрабатывать отдельно по каждому виду транспорта, виду отправок по основным элементам транспортного узла, распределительного центра, терминала, склада, экспедитору или его агенту, грузовладельцу в соответствии с конкретными условиями работы и распределением транспортно-экспедиционных операций между подразделениями экспедитора, представительством, экспедитором и прочими участниками процесса доставки.

Технологическая схема доставки, включающая и технологическую карту, накладывается на типовой процесс управления комплексным ТЭО и расписывается в документах для внутреннего пользования в транспортно-экспедиционном предприятии по каждому заказу:

- перечне и порядке выполнения технологических операций по транспортно-экспедиционному обслуживанию полного цикла (технологическая карта);

- оперативном плане, графиках подачи транспортных средств под погрузку/выгрузку, графиках использования машин, механизмов и людей для выполнения операций и стыковочных графиках, документах, определяющих процедуры контроля, учета и диспетчирования выполнения ТЭО;
- перечне и технологическом описании (инструкциях по выполнению операций) рациональных методов осуществления транспортирования и экспедиции для различных видов груза на каждом виде транспорта в соответствии с единой унифицированной номенклатурой.

Поэтому в договоре экспедиции или комплексного ТЭО, в других сопроводительных документах должна быть представлена технологическая карта доставки груза, отражающая последовательность выполнения операций и их продолжительность.

#### **4.2. Выполнение заказов транспортно-экспедиционного обслуживания при помощи диаграммы Ганта**

Для выполнения полного цикла ТЭО по каждому заказу разрабатывается технологическая карта в виде графика Ганта, на которой представлена последовательность операций, согласованных с клиентом.

Диаграмма Ганта (англ. *Gantt chart*) – это визуальное представление плана, графика работ.

Диаграмма Ганта (также называемая ленточной) содержит набор интервалов, расположенных на оси времени, и отражает использование объектами (точками) ресурсов (серий). Этот вид диаграммы широко используется для визуализации хода выполнения задач, планирования ресурсов, графика рабочего времени и других данных, которые представляются не конкретными числовыми значениями, а набором временных интервалов.

В типичной диаграмме Ганта отдельные задачи и операции проекта перечислены с левой стороны диаграммы, шкала времени отображается сверху, а длительности каждой задачи и операции показаны горизонтальными полосками (лентами) от даты начала до даты завершения.

С помощью *Excel* можно построить простую диаграмму Ганта. Диаграммы Ганта часто используются при составлении сетевых графиков выполнения операций какого-либо проекта. На рис. 4.2 показаны данные на рабочем листе, которые представлены в виде диаграммы Ганта (рис. 4.3).

Другие названия метода: «Сетевой граф», «Метод PERT», «Метод критического пути». Метод применяется после выявления проблем, требующих своего решения, и определения необходимых мер, сроков и этапов их осуществления. Японский союз ученых и инженеров в 1979 г. включил стрелочную диаграмму в состав семи методов управления качеством.

Microsoft Excel - Книга1.xls

Файл Правка Вид Вставка Формат Сервис Данные Окно Справка

Arial 10 Ж

A1 = Задача

	A	B	C	D
1	Задача	Начальная дата	Продолжительность	Конечная дата
2	Планирование встречи	29.12.2004	1	29.12.2004
3	Разработка плана встречи	30.12.2004	11	09.01.2005
4	Печать и рассылка плана	13.01.2005	9	21.01.2005
5	Получение ответов	14.01.2005	15	28.01.2005
6	Назначение даты встречи	15.01.2005	18	01.02.2005
7	Анализ данных	03.02.2005	4	06.02.2005
8	Написание отчета	09.02.2005	12	20.02.2005
9	Рассылка черновика отчета	15.02.2005	1	15.02.2005
10	Обработка замечаний по отчету	16.02.2005	4	19.02.2005
11	Завершение отчета	02.03.2005	5	06.03.2005
12	Рассылка отчета	09.03.2005	1	09.03.2005
13	Проведение встречи	17.03.2005	1	17.03.2005

Готово NUM

Рис. 4.2. Данные диаграммы Ганта в форме Excel

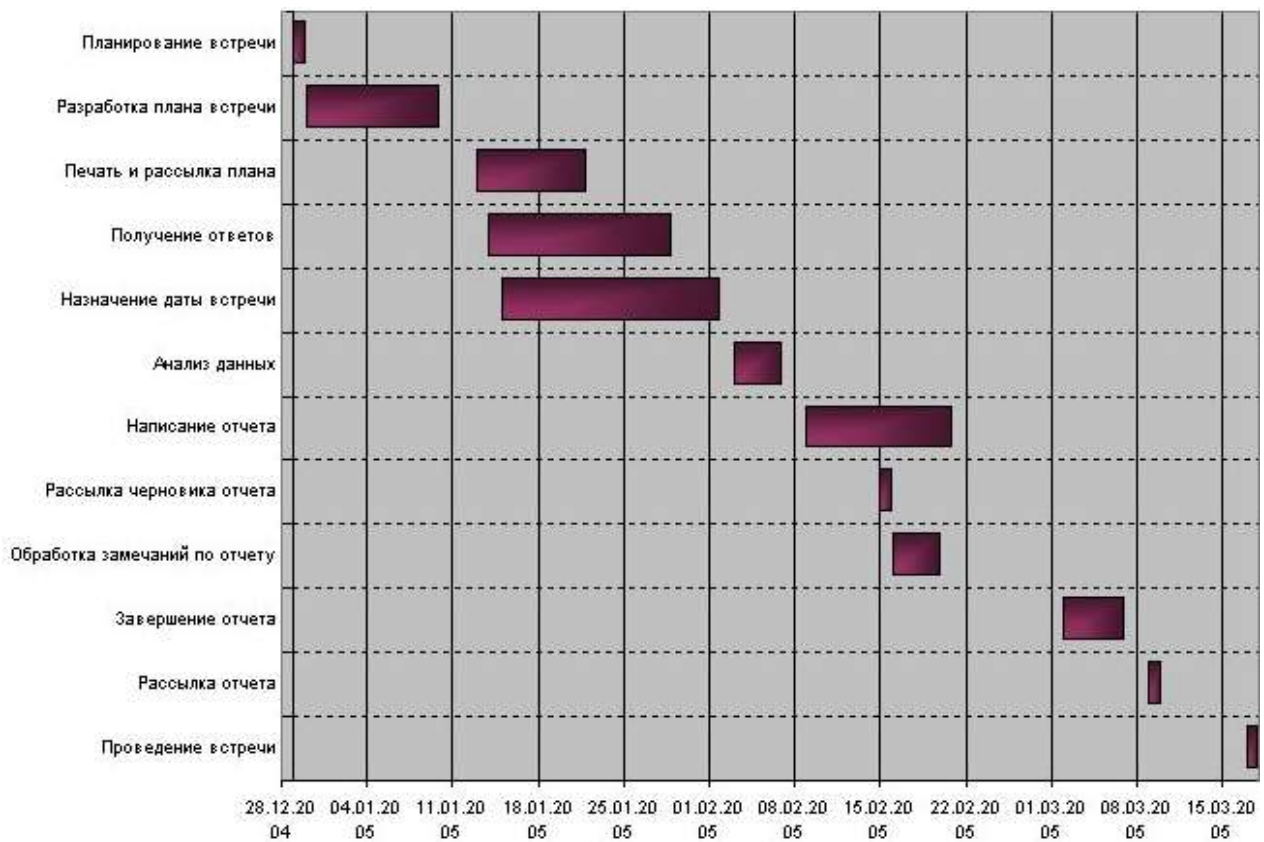


Рис. 4.3. Диаграмма Ганта

*Цель метода:* детальное планирование оптимальных сроков выполнения всех необходимых работ для реализации поставленной цели и последующий эффективный контроль хода проведения работ.

*Суть метода:* наглядное и системное графическое отображение последовательности и взаимозависимости действий (работ, решений или мероприятий), обеспечивающих своевременное и планомерное достижение конечных целей.

Стрелочная диаграмма представляет собой диаграмму хода проведения работ, из которой наглядно видны порядок и сроки проведения различных этапов. Этот инструмент используется для обеспечения уверенности, что планируемое время выполнения всей работы и отдельных ее этапов по достижению конечной цели является оптимальным. Инструмент применяется как для планирования, так и для контроля работ.

*План действий:*

1. Сформировать команду из специалистов, владеющих вопросами по обсуждаемой теме.
2. Четко сформулировать проблему, требующую решения.
3. Определить необходимые меры, сроки и этапы выполнения работ.
4. Построить диаграмму хода проведения работ, отобразив последовательность действий, необходимых для получения требуемого результата.
5. Осуществить эффективный контроль за ходом выполнения работ.

*Особенности метода.* По сути, это хорошо известный метод сетевого планирования, в основе которого лежит метод критического пути (МКП) и метод оценки и пересмотра планов (PERT), в котором для отображения и алгоритмизации тех или иных действий или ситуаций используются сетевые модели, простейшие из которых – сетевые графики. Кроме этого, в тех же целях используются еще и диаграммы Ганта, которые оказались вполне подходящими для визуализации процессов.

Диаграмма Ганта – горизонтальная линейная диаграмма, на которой задачи проекта представляются протяженными во времени отрезками, характеризующимися датами начала и окончания, задержками и возможно другими временными параметрами (рис. 4.4).

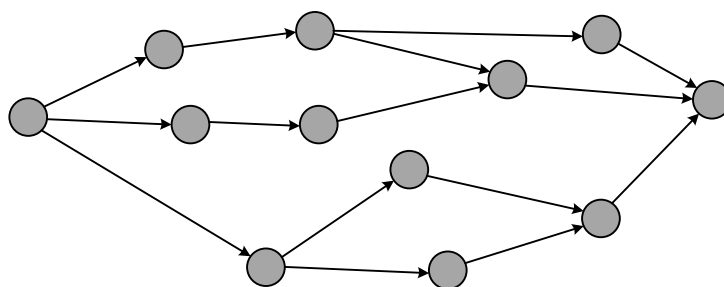


Рис. 4.4. Горизонтальная линейная диаграмма

Диаграммы Ганта имеют свою терминологию. Операции называются работами. Каждой операции присваивается порядковый номер. За ним следует название работы. В строках, соответствующих операциям, отмечаются: момент начала каждой из них, время проведения и момент окончания (рис. 4.5).

№ п/п	Операция (работа)	День месяца					
		5	10	15	20	25	30
1	А (разработка)	→					
2	Б ...		→				
3	В ...		→				
4	Г ...		→				
5	Д ...			→			
6	Е ...			→			
7	Ж ...				→		
8	З ...				→		
9	И (проверка и сдача готовой продукции)						→

Рис. 4.5. Календарный график работы экспедиторской фирмы

На сетевом графе показана последовательность работ и влияние той или иной операции на ход выполнения последующих операций (рис. 4.6). Поэтому сетевой граф более удобен для контроля за ходом выполнения работ, чем диаграмма Ганта, рассматривающая работы так, как будто они независимы друг от друга.

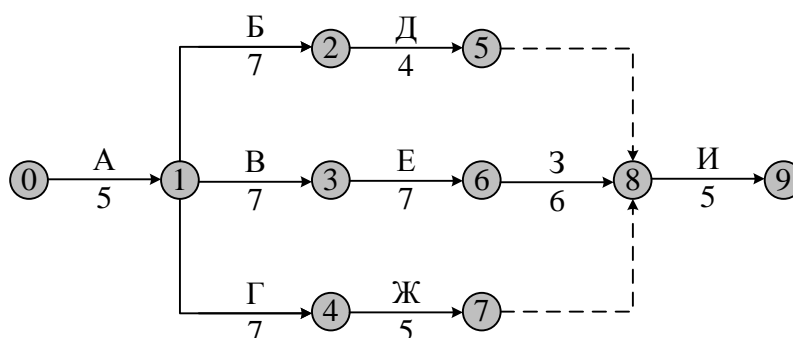


Рис. 4.6. Сетевой граф планирования работ: цифры, стоящие в узлах графа, соответствуют порядковому номеру операции на диаграмме Ганта; цифры, стоящие под стрелками, соответствуют продолжительности выполнения работы, указанной стрелкой; - - - - -> - показывает связь времени и работы

В технологической карте отражается полный цикл ТЭО, что позволяет планировать количество повторяющихся циклов одних и тех же операций при выполнении одной заявки. Таким образом, определяя объем работ в соответствии с технологической картой и расчетом планового значения полного цикла ТЭО, экспедитор планирует привлечение и обслуживание одновременно нескольких клиентов, если не все мощности задействованы для выполнения всех имеющихся заказов. Оперативный план составляют на день, сутки, неделю, месяц, три месяца). Более длительным планированием (год) занимаются крупные экспедиторы, обслуживающие постоянные мощные грузопотоки, требующие подробной детализации и составления всевозможных графиков. Мелкие и средние экспедиторы составляют оперативные планы не более чем на месяц.

#### ВАЖНО ЗАПОМНИТЬ

---

*Основное назначение оперативного плана – распределение объема работ в соответствии с заключенными договорами исходя из имеющихся трудовых и других ресурсов экспедитора, наличия площадей для приема и обработки грузов, их хранения, наличия и соответствия параметрам подвижного состава, погрузочно-разгрузочных механизмов и других средств осуществления экспедиции.*

Одной из наиболее эффективных технологий обработки грузопотоков является консолидация, позволяющая аккумулировать грузы в транспортных узлах и на терминалах и укрупнять грузовые места, что значительно снижает затраты за счет эффекта масштаба деятельности.

**Консолидация грузов** заключается в объединении грузов нескольких грузоотправителей и получателей с дальнейшей перевозкой в одном транспортном средстве.

#### ВАЖНО ЗАПОМНИТЬ

---

*Ключевое значение для планирования транспортно-экспедиционного обслуживания имеет процесс разработки транспортно-технологической схемы доставки груза.*

Последовательность дальнейших действий экспедитора представлена в виде схемы на рис. 4.7.

При организации перевозки любого груза необходимы первоначальные договоренности между транспортно-экспедиторской компанией и клиентом об осуществлении перевозки. Такой договоренностью является заявка на транспортировку груза (Transport Order). Заявка имеет официальный характер, может быть как факсимильной копией, так и быть подана экс-

педитору в электронном виде и представляет собой приложение к уже заключенному договору. Многие экспедиторы на основе типовой формы заявки составляют собственную форму, а также уделяют большое внимание процедуре и срокам выполнения заявки. Цель ТЭО – это сокращение времени и затрат по определенному договору. Цель технологического планирования – это максимальная степень удовлетворения заявки клиента в соответствии с определёнными в договоре требованиями. Эти цели в некоторой мере вступают в противоречие, которое решается через совмещение стремления экспедитора выполнить заявки полностью и является признаком совершенства логистической системы, но вместе с совершенством (качеством) растут затраты на транспортно-экспедиционное обслуживание. Большинство экспедиторских фирм ставят себе задачу удовлетворять заявки только на 95 % и называют такой показатель разумным уровнем качества, т.е. очень близким к идеалу.

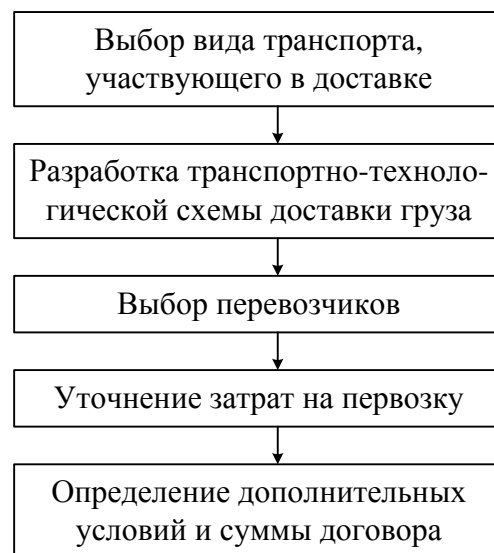


Рис. 4.7. Схема процесса разработки технологической схемы доставки грузов

### 4.3. Выбор вида транспорта

При выборе вида ТС, как правило, ориентируются на следующие показатели:

- время доставки;
- частоту 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. После определения вида транспорта экспедитором должен быть проведен анализ рынка транспортных услуг с целью выбора перевозчика. Основные критерии выбора перевозчика по степени приоритета перечислены в табл. 4.1. В случае, ко-

гда экспедитор самостоятельно производит выбор перевозчика, он должен основываться на определенной схеме выбора по специально разработанным системам ранжированных показателей [13].

Таблица 4.1

### Основные критерии выбора перевозчика

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

Для расчёта показателя экономической эффективности системы доставки грузов в международном сообщении в рамках внешнеторгового контракта сопоставляются экономические результаты сделки и затраты всей системы товародвижения с учетом затрат на производство:

$$\mathcal{E} = \frac{B_{\text{ч}}}{Z_{\text{э}}} K_{\text{кв}},$$

где  $B_{\text{ч}}$  – чистая выручка от экспорта товара;  $Z_{\text{э}}$  – суммарные затраты на производство, транспортировку, выплату налогов, покрытие убытков от задержки исполнения контракта, а также затраты обратной связи;  $K_{\text{кв}}$  – коэффициент кредитного влияния.

Величина чистой выручки от экспорта товара

$$B_{\text{ч}} = C Q - (Z_{\text{н}} + Z_{\text{н}} + Z_{\text{м}}),$$

где  $C$  – отпускная цена производителя за единицу товара;  $Q$  – количество товара, на которое заключен контракт;  $Z_{\text{н}}$  – затраты на производство;  $Z_{\text{н}}$  – затраты на выплату налогов;  $Z_{\text{м}}$  – затраты на транспортировку (с учётом страхования).

Суммарные затраты рассчитываются по формуле

$$Z_{\text{э}} = Z_{\text{н}} + Z_{\text{н}} + Z_{\text{м}} + Y + \Delta Z_{\text{нотр}},$$



где  $Y$  – убытки от задержки исполнения контракта;  $\Delta Z_{номр}$  – затраты обратной связи, т.е. затраты, которые не учитываются в балансах, но возникают у потребителя транспортных услуг в зависимости от уровня качества транспортного обслуживания (образование сверхнормативных запасов, использование дополнительных посредников и др.).

Убытки от задержки исполнения контракта можно определить следующим образом:

$$Y = \frac{Z \cdot C \cdot Q \cdot t_{об}}{365},$$

где  $Z$  – коэффициент, учитывающий оплату банковских краткосрочных кредитов под грузы в пути с учётом риска;  $t_{об}$  – срок доставки груза.

**Пример 1.** Представлено несколько вариантов организации перевозки груза из Испании в Россию. Перевозка может осуществляться автотранспортом по цене 5000 и 4200 евро в зависимости от автотранспортного предприятия, его надежности, качества сервисного обслуживания, опыта работы и т.д. Смешанная доставка может осуществляться различными вариантами в зависимости от того, в какой порт Испании будет доставлен груз, в зависимости от порта перевалки, от порта назначения груза и характера авто- или железнодорожной наземной перевозки (табл. 4.2).

Таблица 4.2

**Варианты транспортировки Испания–Москва,  
предложенные экспедитором**

№ п/п	Варианты транспортировки	Цена, евро	Время, дни	Надежность
1	Автотранспортом (германский перевозчик)	5000	6	Высокая
2	Автотранспортом (латвийский перевозчик)	4200	6	Средняя
3	Бильбао (Испания) – Санкт-Петербург – морем; Санкт-Петербург – Москва – автотранспортом, включая доставку до Бильбао	4700	25	Средняя
4	Альхесирас (Испания) – Санкт-Петербург – морем; Санкт-Петербург – Москва – автотранспортом, включая доставку до Альхесирас	3850	22	Средняя
5	Альхесирас (Испания) – Одесса – морем; Одесса – Москва – автотранспортом, включая доставку до Альхесирас	3100	19	Низкая
6	Альхесирас (Испания) – Таганрог – морем; Таганрог – Москва – железной дорогой, включая доставку до Альхесирас	3700	22	Средняя

Таблица 4.3

### Ранжирование критериев при выборе вида доставки груза

Грузо-владелец	Ранг критериев		
	Цена	Время	Надежность
1	0,6	0,2	0,2
2	0,2	0,6	0,2
3	0,3	0,1	0,6

Рассмотрим трех грузовладельцев, имеющих разные требования к доставке груза по критериям «цена», «время», «надежность» (табл. 4.3).

Одновременно каждый из видов транспортировки, приведенных в табл. 4.2, имеет свою степень оценки по критериям «цена», «время», «надежность».

На основе экспертного метода балльной оценки от 1 до 5 баллов приводится ранжирование видов доставки. Выбирается способ доставки с наименьшим суммарным рангом. Полученные результаты сводятся в табл. 4.4. Для каждого грузовладельца в зависимости от собственной оценки критериев оптимальными будут разные варианты доставки.

Таблица 4.4

### Оценка вариантов доставки груза с учетом степени важности критериев для грузовладельца

Варианты транспортировки, предложенные экспедитором		1	2	3	4	5
Критерии						
Цена		5	4	5	3	1
Время		1	1	4	3	2
Надежность		1	3	2	2	5
<i>Вес критерия для грузовладельца 1</i>						
Цена	0,6	3,0	2,4	3,0	1,8	0,6
Время	0,2	0,2	0,2	0,8	0,6	0,4
Надежность	0,2	0,2	0,6	0,4	0,4	1,0
Рейтинг вида доставки для грузовладельца 1		3,4	3,2	4,2	2,8	<b>2,0</b>
<i>Вес критерия для грузовладельца 2</i>						
Цена	0,2	1,0	0,8	1,0	0,6	0,2
Время	0,6	0,6	0,6	2,4	1,8	1,2
Надежность	0,2	0,2	0,6	0,4	0,4	1,0
Рейтинг вида доставки для грузовладельца 2		<b>1,8</b>	2,0	3,8	2,8	2,4
<i>Вес критерия для грузовладельца 3</i>						
Цена	0,3	1,5	1,2	1,5	0,9	0,3
Время	0,1	0,1	0,1	0,4	0,3	0,2
Надежность	0,6	0,6	1,8	1,2	1,2	3,0
Рейтинг вида доставки для грузовладельца 3		2,2	3,1	3,1	<b>2,1</b>	3,5

**Пример 2.** Необходимо произвести расчеты эффективности доставки грузов и выбор оптимального варианта перевозки на примере выполнения доставки кондиционеров международным транзитом из Южной Кореи в Германию.

Южно-корейская фирма LG Electronics является одним из ведущих мировых производителей недорогих и высококачественных кондиционеров, что обуславливает высокий спрос на них в мире и, в частности, в Германии, где собственное производство обходится дороже.

Берлинской строительной компанией был заключён контракт с фирмой LG Electronics на поставку кондиционеров модели LS-S1260HL (табл. 4.5).

Таблица 4.5

### Исходные данные

Наименование показателя	Усл. обознач.	Величина показателя
Объем поставки кондиционеров, ед.	$Q$	6000
Отпускная цена, \$/ед.	$C$	803
Затраты на производство, \$/ед.	$Z_n$	480
Величина налоговых отчислений, % от затрат на производство	$Z_n$	40
Коэффициент кредитного влияния	$K_{кв}$	0,8
Затраты обратной связи	$\Delta Z_{номр}$	3 % от тарифа на автотранспорте, 5 % от тарифа на железнодорожном и 10 % на морском транспорте
Коэффициент, учитывающий оплату банковских краткосрочных кредитов под грузы в пути с учётом риска, %	$Z$	10

Выделено несколько транспортно-технологических схем, применение которых возможно для выполнения контракта (табл. 4.6).

Таблица 4.6

### Транспортно-технологические схемы доставки кондиционеров

Схема доставки	Маршрут	Срок доставки, сут
<b>Схема 1:</b> доставка кондиционеров традиционным способом в коробках, следующих железнодорожную часть пути в крытых вагонах	Порт Пусан – М – порт Восточный – РЖД – Красное – БЧ – Брест – ПКП и ДБ АГ – Берлин	30
<b>Схема 2:</b> интермодальная доставка кондиционеров в контейнерах (60 кондиционеров в одном универсальном 40-футовом контейнере типа IAA), следующих большую часть пути морским транспортом	Порт Пусан – М – порт Генуя – А – Берлин	32

Схема доставки	Маршрут	Срок доставки, сут
<b>Схема 3:</b> интермодальная доставка кондиционеров в контейнерах с использованием длинного автомобильного плеча	Порт Пусан – <b>М</b> – порт Восточный – <b>РЖД</b> – – Москва – <b>А</b> – Берлин	17
<b>Схема 4:</b> интермодальная доставка кондиционеров в контейнерах с использованием короткого автомобильного плеча	Порт Пусан – <b>М</b> – порт Восточный – <b>РЖД</b> – – Красное – <b>БЧ</b> – Брест – – <b>А</b> – Берлин	17
<b>Схема 5:</b> интермодальная доставка кондиционеров в контейнерах, следующих железнодорожную часть пути в фирменном грузовом поезде или отправительским маршрутом	Порт Пусан – <b>М</b> – порт Восточный – <b>РЖД</b> – – Красное – <b>БЧ</b> – Брест – <b>ПКП и ДБ АГ</b> – Берлин	17

*Примечание* – М – перевозка морским транспортом; А – перевозка автомобильным транспортом; РЖД – перевозка по российским железным дорогам; БЧ – перевозка по белорусским железным дорогам; ПКП и ДБ АГ – перевозка по польским и немецким железным дорогам.

При передаче контейнеров с железнодорожного транспорта на автомобильный производится терминальная обработка. При передаче грузов с БЧ на ПКП производится перегруз из вагонов российской колеи в вагоны европейской колеи. Комиссия экспедитора взимается во всех случаях (табл. 4.7).

Таблица 4.7

### Затраты на транспортировку

Наименование операции	Стоимость операции за 1 кондиционер, \$	Стоимость операции за 40-футовый контейнер, \$
Погрузка в порту Пусан	4,4	230
Морской фрахт:		
порт Пусан – порт Восточный	6	423
порт Пусан – порт Генуя	–	1612
Выгрузка:		
в порту Восточный	2,2	122
в порту Генуя	–	155
Оформление документов:		
в порту Восточный	0,4	26
в порту Генуя	–	33
Таможенное оформление:		
в порту Восточный	0,2	12
в порту Генуя	–	14

Наименование операции	Стоимость операции за 1 кондиционер, \$	Стоимость операции за 40-футовый контейнер, \$
Железнодорожный тариф по РЖД: порт Восточный – Москва	–	537
порт Восточный – Красное	11,7	569
Железнодорожный тариф по БЧ: Красное – Брест	2,4	130
Перегруз, реэкспедиция в Бресте	1,5	59
Железнодорожный тариф по ПКП и ДБ АГ: Брест – Берлин	9,8	543
Терминальная обработка: в Москве	–	295
в Бресте	–	315
Автомобильный тариф: Москва – Берлин	–	1500
Брест – Берлин	–	600
Генуя – Берлин	–	960
Комиссия экспедитора	1,6	120

*Расчет показателей для схемы 1*

Затраты на транспортировку

$$Z_m = 6000 \left( \begin{array}{l} 4,4 + 6 + 2,2 + 0,4 + 0,2 + \\ + 11,7 + 2,4 + 1,5 + 9,8 + 1,6 \end{array} \right) = 241\,200 \text{ $}.$$

Величина чистой выручки от экспорта

$$B_v = 803 \cdot 6000 (480 \cdot 6000 + 0,4 \cdot 480 \cdot 6000 + 241\,200) = 544\,800 \text{ $}.$$

Убытки от задержки исполнения контракта

$$Y = \frac{0,1 \cdot 803 \cdot 6000 \cdot 30}{365} = 39\,600 \text{ $}.$$

Затраты обратной связи

$$\Delta Z_{\text{нотр}} = 6000 (6 \cdot 0,1 + 11,7 \cdot 0,05 + 2,4 \cdot 0,05 + 9,8 \cdot 0,05) = 10\,770 \text{ $}.$$

Суммарные затраты

$$Z_s = 241\,200 + 2\,880\,000 + 1\,152\,000 + 39\,600 + 10\,770 = 4\,323\,570 \text{ $}.$$

Экономическая эффективность доставки груза

$$\mathcal{E} = \frac{544\,800}{4\,323\,570} \cdot 0,8 = 0,1008.$$

Выбор наиболее приемлемого варианта для грузовладельца осуществляется по трем критериям: затратам на транспортировку, срокам доставки и экономической эффективности. Результаты расчета приведены в табл. 4.8.

Таблица 4.8

**Результаты оценки экономической эффективности доставки грузов в международном сообщении**

Вариант доставки	1	2	3	4	5
Затраты на транспортировку, USD	241 200	312 400	326 500	254 700	223 400
Срок доставки, сут	30	32	17	17	17
Экономическая эффективность	0,1008	0,0860	0,0837	0,0984	0,1050

Согласно произведенным расчетам самым выгодным для грузовладельца вариантом доставки кондиционеров является схема 5: интермодальная доставка кондиционеров в контейнерах, следующих железнодорожную часть пути в фирменном грузовом поезде или отправительским маршрутом, поскольку срок доставки (17 сут) и затраты на транспортировку (\$ 223 400) по этой схеме минимальны, а экономическая эффективность максимальна (0,1050).

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Охарактеризуйте основные этапы планирования технологического процесса транспортно-экспедиционного обслуживания.
2. Какую информацию клиенту следует указать в заявке на транспортно-экспедиционное обслуживание?
3. Какие критерии используются экспедитором для выбора вида транспорта?
4. Какими критериями, по вашему мнению, следует руководствоваться экспедитору при выборе компании-перевозчика для участия в транспортировке груза?
5. Выполните сравнительный анализ свойств видов транспорта с позиции участия в транспортировке груза.
6. Какова ключевая цель экспедитора при планировании схемы доставки груза?
7. Что такое транспортная составляющая? Каким образом экспедитор может оптимизировать величину транспортной составляющей?
8. Каковы основные критерии выбора перевозчика?
9. Что такое консолидация груза?
10. Для чего необходима диаграмма Ганта?

## 5. ТРАНСПОРТНЫЕ И ЭКСПЕДИТОРСКИЕ ДОКУМЕНТЫ

Экспедиторские документы в современной экономике и международной торговле выполняют различные функции. Например, банки используют в своей работе такие документы в качестве подтверждения исполнения участниками сделки обязательств по договору купли-продажи. Таможенными органами требуются экспедиторские документы для процедур оформления товара. С целью подтверждения экспорта транспортных и транспортно-экспедиторских услуг запрашивать экспедиторские документы могут налоговые и другие государственные органы.

Согласно ст. 785 гл. 40 Гражданского кодекса РФ участниками договора перевозки груза являются грузовладелец (грузоотправитель или экспедитор) и транспортная организация, осуществляющая перевозку. Как правило, в договоре грузовладелец указывает получателя груза, которому следует выдать груз при доставке в пункт назначения [1].

Заключению договора на перевозку предшествует выполнение определенных действий, связанных с предварительным согласованием ряда условий перевозки. Для оформления заказа и последующего заключения договора на транспортно-экспедиционное обслуживание необходимо подготовить и подписать с клиентом ряд документов.

- Предварительный объем и состав транспортно-экспедиционных операций определяется содержанием и условиями договора купли-продажи (чаще всего на основе типовой формы контракта Европейской экономической комиссии ООН).

- *Оферта* – письменное предложение продавца услуги или *запрос покупателя* – предварительное предложение экспедитора, прописывающее условия и параметры контракта купли-продажи.

Так, правовой формой, необходимой для заключения договора на перевозку груза, является заявка, в рамках которой уточняются конкретные условия. Следует отметить, что для отдельных видов транспорта приняты и действуют определенные сроки подачи заявок на перевозку.

В транспортно-экспедиционной деятельности используется несколько типов договоров:

- *договор транспортной экспедиции* (перевозки) – оформляет отношения перевозчика, который обязуется доставить вверенный ему отправителем груз в пункт назначения и выдать его получателю, а отправитель обязуется оплатить перевозку;

- *договор чартера* (фрахтования) – одна сторона (фрахтовщик) обязуется за плату предоставить другой стороне (фрахтователю) всю или часть вместимости одного или нескольких транспортных средств на один или несколько рейсов;

– *договор транспортной экспедиции* (договор поручения) – одна сторона обязуется за вознаграждение и за счет другой стороны выполнить или организовать выполнение определенных договором экспедиции услуг, связанных с перевозкой груза;

– *смежные договоры* – оформляются в отношении организации деятельности в смежных функциональных областях [2, 3, 7].

Договор перевозки может быть заключен в форме:

- накладной – документа, который содержит сведения о грузе;
- коносамента – документа, используемого на морском транспорте (за исключением тех случаев, когда оформляется накладная);
- акта замера – в определенных случаях (при перевозке нетоварных грузов) применяется преимущественно на автомобильном транспорте.

При перевозке груза морским транспортом основным документом является коносамент, составленный на основе данных погрузочного ордера (предложения перевозчику заключить договор) и штурманской расписки (акцепта ордера). Коносамент является и договором перевозки, и подтверждением перевозчика факта принятия груза на борт судна, а также товарораспорядительным документом. Содержание коносамента регламентировано, однако его форма может различаться у отдельных перевозчиков. Коносамент оформляется как грузоотправителем (экспедитором), так и перевозчиком.

Оригинал коносамента, имеющий юридическую силу, оформляется в трех экземплярах: для грузоотправителя, грузополучателя и перевозчика.

В линейном судоходстве основной документ при перевозке груза – *линейный коносамент*. В зависимости от условий перевозки различают такие виды коносамента, как:

- долевой (экспедитором объединяются несколько партий однородного груза, следующего в один порт назначения);
- сквозной (перевозка осуществляется на нескольких судах или видах транспорта).

#### ВАЖНО ЗАПОМНИТЬ

---

*Линейное судоходство – способ организации морских перевозок, при котором движение судов осуществляется согласно заранее объявленному расписанию с указанием портов захода, при этом оплата перевозки осуществляется по установленному тарифу.*

В случае, когда требуется перевозка большого количества груза, с целью бронирования места на судне может использоваться *букин-нот* или *фрахтовая нота*. Данный документ означает обязательство перевозчика перевезти определённый объем груза, а грузоотправителя – предоставить груз.



При использовании трампового судоходства для перевозки небольших партий грузов, а также перевозки на линейных судах крупных партий массовых грузов применяется такой документ, как *берс-нота*.

Морская накладная – документ, не имеющий широкого распространения и, в отличие от коносамента, не обладающий товарораспорядительным характером. Данный документ подтверждает обязательство перевозчика доставить груз получателю.

#### ВАЖНО ЗАПОМНИТЬ

---

*Трамповое судоходство — способ организации перевозок, при котором движение судов осуществляется без определенного расписания, направления движения определяются привлекательностью фрахтовых ставок, при этом ставка фрахта устанавливается в результате переговоров при заключении сделки, оформляемой договором фрахтования (чартером).*

*Чартер* – договор фрахтования, который используется в качестве договора перевозки в трамповом судоходстве. Согласно ст. 787 гл. 40 ГК РФ фрахтовщик обязуется предоставить за плату фрахтователю судно или часть вместимости судна на один/несколько рейсов для осуществления перевозки. Различают стандартизированные и нестандартизированные формы чартеров. Кроме того, в зависимости от способа фрахтования различают рейсовый чартер, тайм-чартер, димаз-чартер, хоул-чартер, спейс-чартер и бербоут-чартер.

Документы, используемые при перевозках на внутреннем водном транспорте, схожи с документами, применяемыми при морских перевозках. Основными перевозочными документами на внутреннем водном транспорте являются накладная, при буксировке используется коносамент (договор на перевозку). Накладная составляется грузоотправителем на основе сведений, представленных в погрузочном ордере. Погрузочный ордер должен быть передан перевозчику не позднее чем за 24 ч до начала погрузки груза на судно. Договор на буксировку составляется перевозчиком на основе заявки грузоотправителя.

При осуществлении перевозки груза с помощью воздушного транспорта оформляются авиагрузовая накладная, а также грузовой манифест.

*Авиагрузовая накладная* – документ, который заполняется грузоотправителем (экспедитором) и служит подтверждением договора на перевозку груза, заключенного между грузоотправителем и перевозчиком. Данный документ не имеет товарораспорядительного характера. Всю ответственность за полноту и достоверность данных, представленных в накладной, несет грузоотправитель.

*Грузовой манифест* оформляется в соответствии с данными, представленными в накладной. Число экземпляров грузового манифеста определяется по количеству мест разгрузки.

При осуществлении внутренних и международных перевозок грузов железнодорожным транспортом применяется накладная, которая оформляется на имя конкретного грузополучателя и следует с грузом до пункта назначения.

В качестве товаросопроводительных документов к накладной оформляются *отгрузочная спецификация, упаковочный лист, сертификат качества* и т.д.

При осуществлении перевозки в международном сообщении оформляется специальная *железнодорожная накладная – СИМ*, в которой указываются наименование груза, объявленная ценность груза, оплата за перевозку, названия станции назначения и пограничных станций.

Если перевозка осуществляется в пределах территорий стран – участниц Соглашения о международном грузовом сообщении (СМГС), то оформляется соответствующая железнодорожная накладная СМГС. Следует отметить, что все страны, кроме России, использующие накладную СМГС, признают и накладную СИМ. Поэтому в ряде случаев последовательно оформляют две железнодорожные накладные – СМГС (до одной из пограничных станций железной дороги страны – участницы СМГС), а затем накладную СИМ (до конечной станции назначения).

#### ВАЖНЫЕ АББРЕВИАТУРЫ!

---

*СМГС – международное соглашение о прямом грузовом сообщении между станциями, открытыми для грузовых операций во внутреннем железнодорожном сообщении стран, железные дороги которых участвуют в этом соглашении.*

*СИМ (СИМ / СOTIF) – многостороннее международное соглашение по вопросам международной железнодорожной перевозки пассажиров и грузов.*

Такой документ, как *дорожная ведомость*, представляет собой внутренний документ железной дороги, который при наличии расписки грузополучателя в получении груза свидетельствует о выполнении договора перевозки железнодорожным транспортом.

В случае использования автомобильного транспорта для осуществления внутренних перевозок грузов оформляется товарно-транспортная накладная (ТТН). Путевой лист используется как внутренний документ перевозчика.

Товарно-транспортная накладная оформляется грузоотправителем для каждого грузополучателя не менее чем в четырех экземплярах.

При осуществлении автомобильных перевозок грузов в международном сообщении оформляется *накладная СМР*, которая предполагает заполнение грузоотправителем обязательных и дополнительных граф и разделов, включающих сведения о маршруте, отправителе/получателе груза и др.

Следует отметить, что юридическую силу имеют только три первых листа комплекта накладных. Четвертый лист используется для расчетов. Грузоотправитель должен обеспечить необходимый для прохождения таможенных, санитарных и других пунктов пакет документов.

Документальное оформление перевозки грузов в смешанном сообщении характеризуется особенностью, заключающейся в том, что *перевозка осуществляется на основании единого перевозочного документа*, несмотря на использование в перевозочном процессе двух и более видов транспорта.

При этом документ смешанной перевозки рассматривается как товарно-распорядительный документ, являющийся распиской в получении груза, подтверждающий заключение договора смешанной перевозки и определяющий статус экспедитора как мультимодального перевозчика.

В качестве такого единого документа смешанной перевозки применяются:

- коносамент смешанной перевозки ФИАТА, оформляемый экспедитором, выступающим в качестве оператора смешанной перевозки и берущий на себя ответственность за перевозчиков, привлеченных к осуществлению перевозки;
- необоротная накладная смешанной перевозки – документ, используемый экспедиторами в качестве подтверждения заключения договора смешанной перевозки;
- коносамент COMBIDOC – применяется преимущественно операторами смешанной перевозки, располагающими морскими судами (разработан БИМКО);
- коносамент MULTIDOC – документ, предназначенный для расширения практики применения Конвенции ООН «О международных смешанных перевозках грузов».

При организации перевозок в смешанном сообщении, помимо выше перечисленных документов, используются и документы, разработанные национальными ассоциациями экспедиторов для применения экспедиторскими организациями – членами этих ассоциаций.

К числу таких документов относятся:

- *экспедиторское поручение ФИАТА* – документ, используемый для того, чтобы отметить инструкции, полученные экспедитором от клиента (условия страхования, сведения о грузе, инструкции по обращению с грузом и т.д.);

- *отправительская декларация на перевозку опасных грузов* – документ, заполняемый грузоотправителем и передаваемый экспедитору. Декларация содержит сведения о характере груза, классификации опасного груза в соответствии с международными правилами их перевозки, что облегчает работу экспедитора при организации такой перевозки;

- *экспедиторская расписка о приеме груза* – документ, который заполняется экспедитором и выдается грузоотправителю после принятия груза. Экспедиторская расписка служит подтверждением факта принятия груза экспедитором и принятия последним ответственности за перевозку и доставку груза. Данный документ в ряде случаев применяется в качестве платежного документа;

- *транспортный сертификат экспедитора ФИАТА* – оборотный документ, служащий подтверждением факта принятия экспедитором груза под свою ответственность, а также принятия обязательств организовать доставку груза до пункта назначения. Так же, как и экспедиторская расписка, может использоваться в качестве платежного документа;

- *складская расписка экспедитора ФИАТА* – унифицированный документ, используемый при выполнении экспедитором складских операций. Складская расписка экспедитора содержит описание условий права собственности на товар, условий по использованию данного документа в качестве подтверждения исполнения поставки товара, прав держателя документа по индоссаменту<sup>4</sup>. Условия применения данного документа во многом определяются национальным законодательством.

Отдельно следует рассмотреть вопрос документального оформления экспортных и импортных перевозок грузов.

Так, при экспорте товаров оформляются следующие документы:

- *приемный акт* – документ, оформляемый при приеме груза в морском порту и подписываемый экспедитором и приемосдатчиком склада;

- *коммерческий акт* – документ, составляемый перевозчиком в тех случаях, когда необходимо зафиксировать обстоятельства, которые в дальнейшем могут привести к возложению материальной ответственности за состояние груза на транспортную организацию, грузоотправителя, грузополучателя (повреждение и порча груза, несоответствие между параметрами предъявленного груза и данными, приведенными в перевозочных документах и т.д.). При этом следует отметить, что при составлении коммерческого акта большое значение имеют место и срок составления данного документа;

---

<sup>4</sup> Индоссамент – передаточная надпись на оборотной стороне векселя, чека, коносамента и др.

- *извещение об отгрузке* – документ, составляемый внутрипортовым экспедитором, подписываемый работником порта и передаваемый грузо-отправителю;

- *поручение на погрузку* – документ, составляемый экспедитором, подписываемый работником порта и передаваемый агенту судоходной линии, таможенным органам, ветеринарной, фитосанитарной и карантинной инспекциям;

- *акт погрузки судна* – документ, составляемый агентом судоходной линии и подписываемый агентом и капитаном судна;

- *выпускной акт* – внутрипортовый документ, подтверждающий факт выдачи груза со склада при погрузке судна;

- *письмо банку* – документ, оформляемый экспедитором при отгрузке товара на экспорт и содержащий условия в соответствии с распоряжением владельца при оформлении аккредитива. К письмам банку прилагаются накладные, коносаменты, сертификаты и другие документы по экспортной отправке.

При перевозке грузов в импортном направлении требуется оформление таких документов, как:

- *генеральный акт* – документ, составляемый агентом судовладельца на грузы, принятые портом, подписываемый агентом судовладельца, сотрудником таможни и капитаном судна;

- *акт-извещение* – документ, составляемый агентом судовладельца на прибывшие грузы, имеющие какие-либо повреждения либо не имеющие сопроводительных документов. Подписывается агентом судовладельца, сотрудником таможни и капитаном судна;

- *акт экспертизы* – документ, составляемый экспертом торгово-промышленной палаты и подписываемый внутрипортовым экспедитором. При этом должны быть соблюдены все действующие требования к проведению экспертизы;

- *извещение об отгрузке* – документ, составляемый и подписываемый внутрипортовым экспедитором и направляемый грузовладельцу;

- *разрядка на отгрузку из порта массовых и генеральных грузов* – документ, составляемый и подписываемый внутрипортовым экспедитором и направляемый на склад порта и в таможню;

- *экспортно-импортное извещение* – документ, оформляемый внутрипортовым экспедитором или агентом судовладельца и направляемый в порт для того, чтобы порт подготовился к принятию указанных грузов;

- *ведомость импортных грузов, принятых с судна*, – документ, составляемый работником склада порта, содержащий информацию о принятых с судна импортных грузах;

- *приемосдаточный акт* – документ, оформляемый внутриворотным экспедитором и направляемый грузоотправителю, в бюро пропусков порта, грузополучателю. С помощью приемосдаточного акта оформляется факт сдачи импортных грузов;

- *реестр извещений об отгруженных импортных грузах*.

Помимо вышеприведенных документов, регламентирующих транспортно-экспедиционные операции при осуществлении перевозок в международном сообщении, на груз оформляются товаросопроводительные документы. К числу товаросопроводительных относятся следующие документы:

- *счет-фактура* – коммерческий документ, отражающий сумму платежа, причитающегося за товар, предъявленный к перевозке. Счет-фактура оформляется на каждую отправку. Так, если груз перевозится в контейнере, то счет-фактура оформляется на груз, находящийся в контейнере. Счет-фактура – это документ, на основе которого заполняются документы, используемые в сфере международной торговли;

- *консульские счета-фактуры* – документ, который обычно требуется при экспорте грузов; копия счета-фактуры может быть представлена на языках стран транзита и страны назначения. Как правило, страна-импортер требует утверждения счета-фактуры в ее консульских отделах страны-экспортера;

- *упаковочный лист* – товаросопроводительный документ, который содержит перечень всех видов товаров, перевозимых в товарном месте;

- *отгрузочная спецификация* – товаросопроводительный документ, по которому осуществляется проверка комплектности и качества поставленного товара, содержит перечень видов товаров, входящих в каждую партию груза, при этом для каждого грузового места приводится количество и род товара;

- *грузовой манифест* – документ, в котором перечисляются все товары, перевозимые конкретным транспортным средством (в транспортной единице);

- *бордеро* – документ, в котором перечисляются все грузы, перевозимые автопоездом, при этом делается ссылка на прилагаемые копии накладной CMR. Применяется на автомобильном транспорте;

- *сертификация происхождения товара* – документ, оформляемый, как правило, торговой палатой страны в том случае, когда между странами заключено соглашение о льготных пошлинах.

#### ВАЖНО ЗАПОМНИТЬ

---

*Страной происхождения товара считается та страна, где товары были произведены или подвергнуты глубокой переработке.*

Сертификат о качестве товара – документ, оформляемый на партию товара, следующую по одному перевозочному документу. Требуется преимущественно на продовольственные товары, косметическую продукцию и т.д.;

- *фитосанитарный сертификат* – документ, прилагаемый к транспортным документам на груз, оформляемый государственной организацией по карантину и защите растений страны-экспортера;

- *фумигационный сертификат* – оформляется на определенный перечень товаров и предназначен для подтверждения факта прохождения товаром обработки с целью уничтожения насекомых;

- *гигиенический сертификат* – документ, оформляемый на определенный перечень товаров и подтверждающий безопасность товаров для здоровья человека;

- *ветеринарный сертификат* – документ, оформляемый при импорте животных, сырья и продуктов животного происхождения.

При перевозках опасных, тяжеловесных, негабаритных грузов требуются документы, оформление которых регламентировано соответствующими правилами и соглашениями [6].

Итак, отношения с перевозчиками и экспедитора с грузовладельцами регулируются соответствующими транспортными и экспедиторскими документами, предусмотренными национальными и международными транспортными конвенциями, законами, уставами и правилами. При этом экспедитор в рамках выполнения договора может выступать в различных статусах: договорного перевозчика, хранителя груза и др. Каждая функция экспедитора реализуется в особой системе договорных отношений и должна быть подтверждена соответствующей документацией.

#### КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

---

1. Кто выступает участниками договора перевозки груза?

2. Что такое чартер?

3. Назовите документы, регламентирующие транспортно-экспедиционные операции, оформление которых требуется при осуществлении перевозок в экспортном направлении.

4. Назовите документы, регламентирующие транспортно-экспедиционные операции, оформление которых требуется при осуществлении перевозок в импортном направлении.

5. В чем заключается специфика документального оформления перевозки грузов в смешанном сообщении по сравнению с перевозками, осуществляемыми одним видом транспорта?

6. Перечислите функции коносамента при мультимодальных перевозках.

7. Какие документы международного законодательства используются при международной доставке грузов?

8. При перевозке каких грузов требуются документы, оформление которых регламентировано соответствующими правилами и соглашениями?

9. Какие типы договоров используются в транспортно-экспедиционной деятельности?

10. Что такое оферта?

## **6. МЕЖДУНАРОДНАЯ ФЕДЕРАЦИЯ ЭКСПЕДИТОРСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ (ФИАТА)**

Международная федерация экспедиторских ассоциаций, сокращенно ФИАТА (англ. International Federation of Freight Forwarders Associations – FIATA) – международная неправительственная организация, объединяющая национальные экспедиторские ассоциации 150 стран мира. Сокращённое наименование организации происходит от названия организации на французском языке: фр. Federation Internationale des Associations de Transitaires et Assimiles – FIATA. В экспедиторской отрасли, которую представляет ФИАТА, насчитывается более 40 тысяч предприятий всех форм собственности, на которых трудятся почти 10 млн сотрудников. Международная федерация экспедиторских ассоциаций была создана в Вене (Австрия) 31 мая 1926 г. шестнадцатью национальными и региональными ассоциациями европейских стран. До 2007 г. в качестве национальных членов в организацию входили 96 ассоциаций из 84 стран. В настоящее время членами ФИАТА на индивидуальной основе являются более 5000 экспедиторских фирм и организаций. Международная федерация экспедиторских ассоциаций имеет статус консультанта в Экономическом и социальном совете ООН, в Конференции ООН по торговле и развитию, в Комиссии ООН по праву международной торговли.

ФИАТА представляет экспедиторскую отрасль в Международной торговой палате, Международной ассоциации воздушного транспорта, Международном союзе железных дорог, Международном союзе автомобильного транспорта, Всемирной таможенной организации и во Всемирной торговой организации. В целом ФИАТА имеет связи с 29 международными организациями, регулирующими транспортную и экспедиторскую сферы деятельности. Согласно Уставу целями деятельности ФИАТА являются:

- объединение экспедиторов из различных стран в единую организацию и представление их интересов на мировом экспедиторском рынке;
- защита интересов экспедиторов путём участия в международных организациях, занимающихся поставками товаров и перевозками грузов, а



также выполнением различных функций, связанных с поставками товара и перевозками грузов;

– ознакомление деловых кругов и широкой общественности с целями, задачами и ролью экспедиторской отрасли экономики в перемещении товаров мировой торговли;

– содействие профессиональной подготовке кадров для экспедиторской отрасли;

– разработка и внедрение в практику унифицированных экспедиторских документов, другие направления деятельности по повышению качества экспедиторских услуг.

Документы ФИАТА регулируют деловые отношения между экспедитором и грузовладельцем и содержат ряд преимуществ для участников их применения.

### *Документы ФИАТА* [6]

Действие документов ФИАТА не распространяется на отношения экспедитора с перевозчиками.

Отношения экспедитора с перевозчиками регулируются соответствующими транспортными документами, предусмотренными национальными и международными транспортными конвенциями, законами, уставами и правилами.

Авторское право на экспедиторские документы ФИАТА принадлежит Секретариату этой федерации.

Это право Секретариат ФИАТА может предоставлять своим национальным членам по лицензионному соглашению. Ассоциация российских экспедиторов в качестве национальной ассоциации – члена ФИАТА получила от этой федерации разрешение на печатание и распространение среди своих членов экспедиторских документов Международной федерации экспедиторских ассоциаций.

Первый экспедиторский документ ФИАТА начал применяться в 1955 г. К 2008 г. было разработано и принято восемь таких документов, а именно:

- экспедиторская расписка;
- экспедиторский сертификат перевозки;
- оборотный мультимодальный транспортный коносамент;
- складская расписка;
- поручение экспедитору;
- декларация отправителя о перевозке опасных грузов;
- необоротная мультимодальная транспортная накладная;
- интермодальное весовое свидетельство отправителя.

Кроме восьми перечисленных экспедиторских документов, с 1986 г. экспедиторы применяют при оказании своих услуг нейтральную воздушную накладную.

Упомянутые выше девять документов условно можно разделить на три группы.

К *первой группе* можно отнести поручение экспедитору, интермодальное весовое свидетельство отправителя и декларацию отправителя о перевозке опасных грузов. Эти три документа передаются экспедиторами грузоотправителю, заполняются, подписываются последним и возвращаются экспедитору для исполнения. В этом случае грузоотправитель отвечает за правильность и точность содержания этих документов.

Ко *второй группе* относятся складская расписка, экспедиторская расписка и экспедиторский сертификат перевозки. Эти документы заполняются экспедитором в соответствии с поручением грузоотправителя. Выдав эти документы, экспедитор выступает в качестве агента грузовладельца и выполняет его поручение без права принятия самостоятельных решений. По перечисленным документам экспедитор не может выступать перевозчиком и не отвечает за перевозку.

И в *третью группу* входят оборотный мультимодальный транспортный коносамент, необоротная мультимодальная транспортная накладная и нейтральная воздушная накладная. Выдавая грузоотправителю эти документы, экспедитор берет на себя обязательство доставить груз получателю в качестве перевозчика и отвечает перед грузоотправителем и за перевозку, и за доставку груза, а также за любую третью сторону, привлеченную им к перевозке товара. Эта ответственность имеет установленные пределы.

Функции перечисленных экспедиторских документов можно кратко характеризовать следующим образом:

### **1. Поручение экспедитору (FIATA Forwarding Instructions – FFI).**

Предусматривает выдачу экспедитору задания на любые экспедиторские услуги в соответствии с типовым руководством ООН по стандартизации и унификации документов международной торговли и международных перевозок. Может служить юридической основой для заключения экспедиторского договора.

### **2. Интермодальное весовое свидетельство отправителя (Shippers Intermodal Weight Certification – SIC).**

Заполняется грузоотправителем и передается экспедитору для указания точного веса груза в транспортных документах. Экспедитор может выдавать перевозчику весовое свидетельство в тех случаях, когда он организует сборные отправки и выступает в качестве грузоотправителя. При

этом свое весовое свидетельство он заполняет на основе весовых свидетельств, полученных им от отправителей мелких партий грузов.

### **3. Декларация отправителя о перевозке опасных грузов (Shippers Declaration for the Transport of Dangerous Goods – FIATA SDT).**

Применяется при организации перевозок опасных грузов автомобильным и морским транспортом. Может также использоваться при заполнении международной железнодорожной накладной «ЦИМ». При перевозках опасных грузов воздушным транспортом применяется отправительская декларация о перевозке опасных грузов Международной ассоциации воздушного транспорта.

### **4. Складская расписка (FIATA Warehouse Receipt – FWR).**

Выступает в качестве унифицированного складского документа и является доказательством исполнения контракта купли-продажи, может служить залоговым документом на получение банковского кредита.

### **5. Экспедиторская расписка (Forwarders Certificate of Receipt – FIATA FCR).**

Юридический смысл документа заключается в подтверждении экспедитором принятия под свою ответственность груза с безотзывным обязательством отправить груз получателю или хранить груз в распоряжении этого получателя. В основном применяется при поставках товаров на условиях «франко-завод» при организации сборных отправок. Является необоротным документом, служит свидетельством выполнения экспортером своих обязательств и является документом для снятия денег с аккредитива.

### **6. Экспедиторский сертификат перевозки (Forwarders Certificate of Transport – FIATA FCT).**

Оборотный документ, ценная бумага. Выдав этот документ, экспедитор берет на себя обязательство доставить груз получателю привлеченным перевозчиком и на условиях этого перевозчика. Служит доказательством исполнения экспортером обязательств по поставке товаров и документом для получения денег за товар по аккредитиву и на инкассо.

### **7. Оборотный мультимодальный транспортный коносамент ФИАТА (Negotiable FIATA Multimodal Transport Bill of Lading – FBL).**

Является транспортным документом экспедитора, выступающего в качестве договорного перевозчика или оператора смешанной перевозки. Применяется при прямых и смешанных перевозках.

Выдав этот коносамент, экспедитор берет на себя обязательство доставить груз до получателя, при этом он возлагает на себя ответственность и за груз, и за его перевозку, и за любую третью сторону, привлеченную им

к осуществлению этой перевозки. Эта ответственность ограничена установленными правилами коносамента суммой.

Коносамент является свидетельством исполнения сделки и служит документом для получения платежей за товар.

#### **8. Необоротная мультимодальная транспортная накладная ФИАТА (Non-Negotiable FIATA Multimodal Transport Waybill – FWB).**

Накладная является дополнением к коносаменту ФИАТА, обладает всеми свойствами и преимуществами коносамента, кроме товарораспорядительности. При получении товара нет необходимости предъявлять накладную. Применяется при поставках товаров в кредит, на дочерние предприятия, с отсрочкой платежей и т.д.

#### **9. Нейтральная воздушная накладная (Not Negotiable Air Waybill).**

Это обычная воздушная накладная без наименования перевозчика. Наименование перевозчика вносится в накладную только после того, когда становится известным, кто выступает в качестве перевозчика: авиакомпания, экспедитор, выступающий в качестве воздушного агента авиакомпании, или экспедитор – договорный перевозчик.

Нейтральная воздушная накладная является свидетельством исполнения поставщиком своих обязательств по поставке товара и служит документом для предъявления в банк для снятия с аккредитива сумм, причитающихся за поставленный товар.

Все эти девять документов условно можно разделить на три группы.

К первой группе можно отнести поручение экспедитору, интермодальное весовое свидетельство отправителя и декларацию отправителя о перевозке опасных грузов. Эти три документа передаются экспедиторами грузоотправителю, заполняются, подписываются последним и возвращаются экспедитору для исполнения. В этом случае грузоотправитель отвечает за правильность и точность содержания этих документов.

Ко второй группе относятся складская расписка, экспедиторская расписка и экспедиторский сертификат перевозки. Эти документы заполняются экспедитором в соответствии с поручением грузоотправителя. Выдав эти документы, экспедитор выступает в качестве агента грузовладельца и выполняет его поручение без права принятия самостоятельных решений. По перечисленным документам экспедитор не может выступать перевозчиком и не отвечает за перевозку.

И в третью группу входят оборотный мультимодальный транспортный коносамент, необоротная мультимодальная транспортная накладная и нейтральная воздушная накладная. Выдавая грузоотправителю эти документы, экспедитор берет на себя обязательство доставить груз получателю

в качестве перевозчика и отвечает перед грузоотправителем и за перевозку, и за доставку груза, а также за любую третью сторону, привлеченную им к перевозке товара. Эта ответственность имеет установленные пределы.

Экспедиторские документы ФИАТА были внедрены в практику с целью:

- повышения конкурентоспособности и улучшения экспортных возможностей;
- внедрения новых транспортных технологий и более полного использования национальной инфраструктуры, улучшения национального контроля за транспортной системой и движением грузовых потоков;
- упрощения прохождения таможенных формальностей, сокращения объема документации и документооборота;
- повышения контроля за рынками сбыта и распределением товаров, улучшения качества планирования товарных запасов, сокращения товарных запасов и складских потребностей;
- повышения контроля за общими транспортными и экспедиторскими расходами и облегчения их расчетов;
- экономии валютных расходов и улучшения платежного баланса, уменьшения зависимости от изменений ставок и тарифов на погрузочно-разгрузочные работы, портовые сборы;
- упрощения процедуры предъявления исков и сокращения расходов, связанных с предъявлением исков, страховыми премиями, процентами по платежам;
- ускорения перевозок и поставки товаров и обеспечения большей надежности сделки.

Выполнение перечисленных целей дает пользователю экспедиторских документов ФИАТА следующие *преимущества*:

**1. Универсальность.** Применение документов ФИАТА создает единое правовое поле для перевозки и поставки товаров. Документы ФИАТА выступают в качестве универсальных экспедиторских документов, которые могут содержать в себе разумно обоснованные и приемлемые для участников их применения единообразные условия экспедирования и перевозки грузов.

**2. Признание мировой банковской системой.** Экспедиторские документы ФИАТА признаны мировой банковской системой в качестве доказательства исполнения сделки. Коносамент, накладная и нейтральная воздушная накладная признаны Унифицированными обычаями и практикой применения документарных аккредитивов в качестве платежных документов за поставляемые товары.

Складская расписка, экспедиторская расписка, сертификат перевозки, коносамент, накладная ФИАТА и нейтральная воздушная накладная в случае указания на них в транспортных условиях контрактов купли-продажи могут быть предъявлены в банк для получения платежей за проданный товар.

**3. Соответствие международным правилам, регулирующим смешанные перевозки грузов.** Коносамент и накладная ФИАТА отвечают требованиям Конференции ООН по торговле и развитию и Международной торговой палаты. В силу этого эти два документа несут на своей лицевой стороне эмблему Международной торговой палаты, что свидетельствует о высокой надежности этих документов и ответственности экспедиторов, их выписывающих.

**4. Единая ответственность.** Применение документов ФИАТА может создать для грузоотправителя систему единой ответственности. Грузоотправитель имеет в лице экспедитора единого ответчика за повреждение, утрату и другой ущерб, нанесенный грузу в результате экспедирования и перевозки. При этом на экспедитора возлагается ответственность за сбор всех документов и предъявление исков к многочисленным участникам экспедирования и перевозки. Экспедитор выступает перед грузоотправителем в качестве единой стороны.

**5. Высокое качество услуг.** Выдав грузоотправителю документ ФИАТА, экспедитор, в зависимости от поручения (его размеров и содержания), освобождает грузоотправителя от действий, связанных с доставкой груза получателю. Грузоотправитель, заказавший документ ФИАТА, может заранее оценить все свои расходы, связанные с производством и доставкой товара получателю, и включить их в стоимость товара.

**6. Налоговое облегчение.** Налоговым кодексом Российской Федерации, пунктами 29 и 30 статьи 264 предусмотрено отнесение взносов, уплачиваемых некоммерческим и международным организациям, если уплата таких взносов является условием осуществления их деятельности, на себестоимость услуг. Документы ФИАТА могут быть предоставлены только членам ассоциации.

**7. Ускорение оборота денежных средств.** Грузоотправитель, получивший документ ФИАТА, считается выполнившим свои обязательства по поставке товара и может предъявить в банк этот документ для получения причитающихся ему за товар платежей. Ему нет необходимости ожидать прибытия товара получателю и возвращения отмеченных получателем транспортных документов. Таким образом, платежи поступают задолго до поступления товара получателю.

**8. Повышение конкурентоспособности экспедитора.** Выдав отправителю документ ФИАТА, экспедитор может обеспечить поставку товара от места его получения до места назначения, предоставив этому грузоотправителю уникальный вид услуг: единую ставку, единого перевозчика, единый документ, ответственность.

Таким образом, при использовании экспедиторских документов ФИАТА экспедитор предоставляет клиенту на порядок выше конкурентную форму экспедиторских услуг [14].

#### КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

---

- 1. Когда и где была создана Международная федерация экспедиторских ассоциаций?*
- 2. Перечислите направления деятельности Международной федерации экспедиторских организаций.*
- 3. Назовите экспедиторские документы ФИАТА.*
- 4. На какие группы можно разделить документы ФИАТА?*
- 5. Какие преимущества получает пользователь экспедиторских документов ФИАТА?*

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Отставание России в развитии транспортно-экспедиторской отрасли обусловлено целым рядом факторов, в числе которых следует отметить несовершенство нормативно-правовой базы и низкую профессиональную подготовку сотрудников транспортно-экспедиторских фирм. Устойчивое развитие транспортно-экспедиторского сектора экономики России требует создания понятных и справедливых для всех без исключения участников рынка правил работы, поведения, конкуренции и взаимодействия.

Значительная часть экспедиторских фирм страны сегодня фактически разобщена в организационном плане, не имеет единых принципов ведения бизнеса, что часто приводит к недобросовестной конкурентной борьбе между ними. В конечном итоге это не способствует имиджу российского транспортно-экспедиционного бизнеса в целом.

Именно поэтому авторами разработано учебное пособие в помощь современным специалистам в области транспорта, для того чтобы они понимали роль, место, функции и принципы работы экспедитора, имели полное представление об экономических и организационных основах работы экспедиторов с грузовладельцами и перевозчиками.

Для успешного ведения транспортно-экспедиторского бизнеса любая фирма должна иметь хорошо образованный и высокопрофессиональный персонал. Предлагаемое пособие будет способствовать решению проблемы разносторонней профессиональной подготовки сотрудников экспедиторских фирм.

Поэтому нашими советами и рекомендациями могут воспользоваться не только начинающие практики, нуждающиеся в пополнении багажа знаний по актуальным вопросам организации работы экспедиторских фирм, но и те, кто приходит в экспедиторский бизнес из других отраслей и имеет желание самостоятельно вникнуть в суть этого бизнеса, понять его тонкости, узнать проблемы и методы их решения.



## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Российская Федерация. Законы. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) : Федеральный закон № 14-ФЗ [принят Государственной Думой 26 янв. 1996 г.]. – Москва : Проспект, 2016.
2. ГОСТ Р 5227-2004. Услуги транспортно-экспедиторские. Термины и определения : национальный стандарт Российской Федерации / Федеральное агентство по техническому регулированию. – Изд. официальное. – Москва : Стандартиформ, 2005.
3. ГОСТ Р 52298-2004. Услуги транспортно-экспедиторские. Общие требования : национальный стандарт Российской Федерации / Федеральное агентство по техническому регулированию. – Изд. официальное. – Москва : Стандартиформ, 2005.
4. GL 04/06. Официальное описание понятия «Экспедиторские и логистические услуги : документ ФИАТА от 29 окт. 2004 г. // СПС «Гарант».
5. Об утверждении Правил транспортно-экспедиционной деятельности : постановление Правительства РФ от 8 сент. 2006 г. № 554 // СПС «Гарант».
6. Типовые документы ФИАТА, регулирующие экспедиторскую деятельность // СПС «Гарант».
7. Российская Федерация. Законы. О транспортно-экспедиционной деятельности : Федеральный закон № 87-ФЗ [принят Государственной Думой 30 июня 2003 г.] // СПС «Гарант».
8. Будрина, Е.В. Основы транспортно-экспедиционной деятельности : учебное пособие / Е.В. Будрина. – Санкт-Петербург : СПбГИЭУ, 2000.
9. Будрина, Е.В. Рынок транспортных услуг: особенности формирования и развития : учебное пособие. В 2 ч. / Е.В. Будрина. – Санкт-Петербург : СПбГИЭУ, 2001–2002.
10. Голубчик, А.М. Транспортно-экспедиторский бизнес: создание, становление, управление / А.М. Голубчик. – Москва : Транслит, 2012. – 320 с.
11. Плужников, К.И. Транспортное экспедирование / К.И. Плужников, Ю.А. Чунтомова. – Москва : ТРНСЛИТ, 2006. – 528 с.
12. Сханова, С.Э. Транспортно-экспедиционное обслуживание : учебное пособие / С.Э. Сханова, О.В. Попова, А.Э. Горев. – Москва : Академия, 2005. – 432 с.
13. Сханова, С.Э. Основы транспортно-экспедиционного обслуживания : учебное пособие для студентов учреждений высшего профессионального образования / С.Э. Сханова, О.В. Попова, А.Э. Горев. – 4-е изд., перераб. – Москва : Академия, 2011.

**ПРИЛОЖЕНИЕ 1****ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ СХЕМА ДОСТАВКИ ГРУЗОВ**

Шифр операции	Наименование операции	Время выполнения операции, мин
1	Получение заявки от клиента на перевозку груза	5
2	Обработка заказа	15
3	Предоставление заявки заказа на склад	10
4	Получение необходимой документации от клиента	20
5	Разработка плана ТЭО	25
6	Подача заявки на выделение подвижного состава	5
7	Выписка товарно-транспортных документов и выдача их экспедитору	15
8	Подготовка транспортного средства к перевозке	20
9	Следование за грузом	40
10	Прием груза у грузоотправителя	15
11	Взвешивание груза. Подсчет мест	10
12	Консолидация партий	15
13	Погрузка груза	25
14	Оформление товарно-транспортных документов на груз, принятый у грузоотправителя	10
15	Доставка и сопровождение груза к грузополучателю	50
16	Прием и разгрузка груза	15
17	Коммерческий прием груза по накладной на склад грузополучателя	15
18	Оформление товарно-транспортных документов на грузы, доставленные грузополучателю	20
19	Расчетные операции	20

### ТЕСТЫ

1. Последовательность операций, выполняемых с целью перемещения объекта транспортировки к месту назначения:

- а) экспедиционная услуга;
- б) экспедиционная деятельность;
- в) процесс доставки грузов.

2. Виды услуг, не являющиеся экспедиционными:

- а) транспортировка;
- б) сопровождение в пути следования;
- в) организация приема и сдачи груза.

3. Направление технологической формы взаимодействия:

- а) создание единой унифицированной материально-технической базы;
- б) обеспечение непрерывности процесса доставки посредством согласования действий и графиков работы участников на всех этапах перевозки;
- в) рациональное использование и распределение ресурсов.

4. Направление технической формы взаимодействия:

- а) создание единой унифицированной материально-технической базы;
- б) обеспечение непрерывности процесса доставки посредством согласования действий и графиков работы участников на всех этапах перевозки;
- в) рациональное использование и распределение ресурсов между видами транспорта.

5. Направление экономической формы взаимодействия:

- а) создание единой унифицированной материально-технической базы;
- б) обеспечение непрерывности процесса доставки посредством согласования действий и графиков работы участников на всех этапах перевозки;
- в) рациональное использование и распределение ресурсов между видами транспорта.

6. Одна из форм правовых отношений в транспортной экспедиции:

- а) договор поручения;
- б) договор экспедиции;
- в) договор купли-продажи.

7. Создание единой информационной системы обработки заказов относят к группе ... методов координации работы участников рынка транспортных услуг:

- а) организационно-управленческих;
- б) планово-экономических;
- в) правовых.

## Продолжение прил. 2

8. Разработка общих принципов ценообразования относится к группе ... методов координации работы участников рынка транспортных услуг:

- а) организационно-управленческих;
- б) планово-экономических;
- в) правовых.

9. Перевозка грузов, которая осуществляется двумя и более видами транспорта по определенным маршрутам под контролем единого диспетчерского центра:

- а) амодальная;
- б) унимодальная;
- в) интермодальная.

10. Деятельность по обеспечению доставки грузов и выполнению вспомогательных работ, включая завоз и вывоз их с транспортных узлов, мест производства и хранения, а также непосредственно транспортировку грузов:

- а) экспедиционная;
- б) транспортная;
- в) транспортно-экспедиционная.

11. Принципал – это:

- а) лицо, которое участвует в сделке за свой счет, а также тот, кто дает полномочия другому лицу на действия в качестве агента;
- б) поставщик транспортных услуг;
- в) посредник в оказании транспортных услуг.

12. Согласно логистической модели системы экспедирования экспедитор по своей сути – это:

- а) централизованный координатор действий участников доставки грузов;
- б) поставщик транспортных услуг;
- в) посредник в оказании транспортных услуг.

13. Экспедитор, который выполняет, в первую очередь, функции координатора доставки, аккумулируя все информационные потоки и распределяя ресурсы остальных участников процесса:

- а) экспедитор-курьер;
- б) экспедитор-агент;
- в) оператор смешанной перевозки.

14. NVOCC-оператор – это:

- а) экспедиторы смешанного сообщения, эксплуатирующие суда;
- б) экспедиторы смешанного сообщения, не эксплуатирующие какие-либо транспортные средства;
- в) специально ориентируемые экспедиторы смешанной перевозки.

## Продолжение прил. 2

15. Формы взаимодействия видов транспорта, находящиеся под влиянием экспедитора:

- а) организационная, диспетчерская, экономическая;
- б) экономическая, законодательная, техническая;
- в) технологическая, техническая, экономическая.

16. Понятие «экспедирование» в переводе с латинского языка означает:

- а) «приведение в порядок»;
- б) «управление потоками»;
- в) «доставка грузов».

17. Первоначально экспедиционные операции выполнялись:

- а) специально созданными государственными службами;
- б) профессиональными наемными работниками;
- в) грузовладельцами, как правило, купцами с собственными транспортными средствами.

18. Первый конгресс экспедиторов в Лейпциге и Берлинская конференция, в ходе которых были заложены основы будущей системы мировой торговли, состоялись:

- а) в 1880-е гг.;
- б) в 1980-е гг.;
- в) в 1990-е гг.

19. Начало этапа становления транспортно-экспедиционной деятельности в России:

- а) 1900 г.;
- б) 1919 г.;
- в) 1950 г.

20. Этап эволюции транспортно-экспедиционной деятельности, характеризующийся появлением ТЭП, выполняющих международные перевозки грузов и способных координировать работу различных видов транспорта:

- а) этап становления;
- б) этап развития;
- в) этап интеграции.

21. Основные определения и общие требования к договору транспортной экспедиции были установлены:

- а) в 1979 г. типовым договором по экспедиции грузов;
- б) в 1996 г. гл. 41 ГК РФ «Транспортная экспедиция»;
- в) в 2003 г. Федеральным законом от 30 июня 2003 г. № 87-ФЗ «О транспортно-экспедиционной деятельности».

## Продолжение прил. 2

22. Период, отличительной чертой которого является преобладание экспедиторов-агентов, не имеющих собственных транспортных средств, в структуре отечественного ТЭО:

- а) 1950-е гг.;
- б) 1970-е гг.;
- в) 1990-е гг.

23. В период 1950–1980-х гг. отечественные ТЭП характеризуются:

- а) низкой эффективностью деятельности в результате децентрализованного управления ТЭО;
- б) высокой эффективностью деятельности в результате централизованного управления ТЭО;
- в) высокой эффективностью деятельности в результате согласования стратегии развития с иностранными партнерами.

24. На современном этапе развития транспортно-экспедиционной деятельности под влиянием тенденций развития мирового рынка транспортно-экспедиционных услуг происходит:

- а) разделение крупных ТЭП, альянсов на более мелкие, но более простые в управлении предприятия;
- б) сокращение аутсорсинга транспортно-логистических услуг и выполнение экспедиционных операций производителями товаров;
- в) трансформация традиционных типов ТЭП в операторов смешанных перевозок грузов, 3/4/5PL-операторов.

25. Доля экспедиционных услуг в структуре российского транспортно-логистического рынка:

- а) 23 %;
- б) 15 %;
- в) 6 %.

26. С увеличением масштабов производства и эволюцией форм пространственно-экономической организации хозяйствования количество полномочий и функций экспедиторов:

- а) остается неизменным;
- б) растет;
- в) снижается.

27. Транспортно-экспедиционная деятельность для новых участников рынка считается:

- а) непривлекательной в связи с высокими барьерами входа на рынок и значительными первоначальными вложениями;
- б) привлекательной в связи с потенциально высоким доходом и низкими барьерами входа на рынок;
- в) непривлекательной в связи с жестким контролем данного вида деятельности со стороны государства.

## Продолжение прил. 2

28. Аббревиатура Европейской ассоциации экспедирования, транспорта, логистики и таможенных услуг:

- а) CLECAT;
- б) FIATA;
- в) CIFFA.

29. Координация деятельности ТЭП различных стран осуществляется посредством:

- а) создания механизма добровольной сертификации при вступлении в сообщества экспедиторов;
- б) обязательного лицензирования деятельности ТЭП;
- в) унифицированного нормативно-правового регулирования транспортно-экспедиционной деятельности.

30. В настоящее время интересы отечественных экспедиторов представляет:

- а) Российская ассоциация международных экспедиторов (РАМЭ);
- б) Ассоциация российских экспедиторов (АРЭ);
- в) Российское представительство Международной федерации экспедиторских ассоциаций.

31. Экспедиционное обслуживание – это:

- а) выбор оптимального маршрута;
- б) погрузка и разгрузка грузов;
- в) оформление сопроводительной документации.

32. Организационное обслуживание в экспедировании – это:

- а) координация действий участников транспортного процесса;
- б) прием и сдача груза;
- в) сортировка груза.

33. Маркировка груза – это:

- а) складское обслуживание;
- б) транспортное обслуживание;
- в) организационное обслуживание.

34. Уведомление о вывозе груза со склада – это:

- а) складское обслуживание;
- б) информационное обслуживание;
- в) консультационное обслуживание.

35. Транспортно-экспедиционные услуги по виду потребления:

- а) перевозочные и неперевозочные;
- б) внутренние и внешние;
- в) транспортные и информационно-консультационные.

## Продолжение прил. 2

36. Определение сроков и объемов поставки относится к ... услугам:

- а) экспедиционным;
- б) организационным;
- в) логистическим.

37. Прогнозирование конъюнктуры транспортно-экспедиционного рынка относится к ... услугам:

- а) экспедиционным;
- б) коммерческим;
- в) консультационно-информационным.

38. Графическое изображение последовательности и времени выполнения операций по доставке конкретного груза:

- а) технологическая схема;
- б) технологическая карта;
- в) технология обслуживания.

39. Общие функции экспедитора:

- а) координация, целеполагание, распределение;
- б) планирование, координация, сопровождение;
- в) согласование, учет, распределение.

40. Субъекты ТЭО, оказывающие услуги по обследованию и подтверждению состояния груза, транспортных средств и иного оборудования:

- а) тальманские компании;
- б) стивидорные компании;
- в) сюрвейеры.

41. Субъекты ТЭО, выполняющие погрузоразгрузочные операции в морских и речных портах:

- а) тальманские компании;
- б) стивидорные компании;
- в) сюрвейеры.

42. Выгода от сотрудничества грузовладельца с экспедитором:

- а) повышение технико-эксплуатационных показателей работы подвижного состава;
- б) освобождение от оформления транспортных документов;
- в) возможность организации доставки груза по более низким тарифам.

43. Обеспечивать легкую смену подвижного состава на определенном пути его следования и обмен грузами с другими видами транспорта, объединять грузопотоки и распределять их позволяет использование:

- а) причалов;
- б) терминалов;
- в) погрузчиков.



## Окончание прил. 2

44. Этап технологической цепочки процесса ТЭО, который не является типовым:

- а) анализ конъюнктуры рынка международных перевозок грузов;
- б) приемка груза и разгрузка транспортного средства;
- в) составление плана ТЭО.

45. Завершающий этап технологической цепочки процесса ТЭО:

- а) расчетные операции;
- б) сдача груза;
- в) оформление документов.

### КЛЮЧ К ТЕСТАМ

<i>Вопрос</i>	<i>Ответ</i>	<i>Вопрос</i>	<i>Ответ</i>	<i>Вопрос</i>	<i>Ответ</i>	<i>Вопрос</i>	<i>Ответ</i>	<i>Вопрос</i>	<i>Ответ</i>
1	<b><i>в</i></b>	10	<b><i>в</i></b>	19	<b><i>б</i></b>	28	<b><i>а</i></b>	37	<b><i>в</i></b>
2	<b><i>а</i></b>	11	<b><i>в</i></b>	20	<b><i>б</i></b>	29	<b><i>а</i></b>	38	<b><i>б</i></b>
3	<b><i>б</i></b>	12	<b><i>а</i></b>	21	<b><i>б</i></b>	30	<b><i>б</i></b>	39	<b><i>а</i></b>
4	<b><i>а</i></b>	13	<b><i>в</i></b>	22	<b><i>в</i></b>	31	<b><i>в</i></b>	40	<b><i>в</i></b>
5	<b><i>в</i></b>	14	<b><i>б</i></b>	23	<b><i>а</i></b>	32	<b><i>а</i></b>	41	<b><i>б</i></b>
6	<b><i>в</i></b>	15	<b><i>в</i></b>	24	<b><i>в</i></b>	33	<b><i>а</i></b>	42	<b><i>в</i></b>
7	<b><i>а</i></b>	16	<b><i>а</i></b>	25	<b><i>в</i></b>	34	<b><i>б</i></b>	43	<b><i>б</i></b>
8	<b><i>б</i></b>	17	<b><i>в</i></b>	26	<b><i>б</i></b>	35	<b><i>б</i></b>	44	<b><i>а</i></b>
9	<b><i>а</i></b>	18	<b><i>а</i></b>	27	<b><i>б</i></b>	36	<b><i>в</i></b>	45	<b><i>а</i></b>

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ .....	3
1. РОЛЬ И МЕСТО ЭКСПЕДИРОВАНИЯ В ТРАНСПОРТНОМ ПРОЦЕССЕ.....	5
1.1. Транспортно-экспедиционная деятельность .....	5
1.2. Сущность процесса экспедирования.....	7
1.3. Правовые отношения транспортной экспедиции .....	15
1.4. История экспедирования в России .....	20
2. ТРАНСПОРТНО-ЭКСПЕДИЦИОННОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ .....	26
2.1. Комплексное транспортно-экспедиционное обслуживание: виды услуг и операции, функции экспедитора .....	26
2.2. Субъекты транспортно-экспедиционной деятельности.....	33
3. ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОТЫ ЭКСПЕДИТОРСКОЙ ФИРМЫ.....	35
3.1. Создание экспедиторской фирмы .....	35
3.2. Критерии выбора транспортно-экспедиторской фирмы.....	37
3.3. Алгоритм определения рейтинга компаний с использованием метода экспертных оценок .....	39
4. ОСНОВЫ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКИ ТРАНСПОРТНО-ЭКСПЕДИЦИОННОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ.....	44
4.1. Основы планирования технологического процесса транспортно-экспедиционного обслуживания.....	44
4.2. Выполнение заказов транспортно-экспедиционного обслуживания при помощи диаграммы Ганта .....	50
4.3. Выбор вида транспорта.....	55
5. ТРАНСПОРТНЫЕ И ЭКСПЕДИТОРСКИЕ ДОКУМЕНТЫ.....	63
6. МЕЖДУНАРОДНАЯ ФЕДЕРАЦИЯ ЭКСПЕДИТОРСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ (ФИАТА).....	72
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	80
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК .....	81
ПРИЛОЖЕНИЕ 1. Технологическая схема доставки грузов.....	82
ПРИЛОЖЕНИЕ 2. Тесты.....	83

Учебное издание

**Кузьмина** Наталья Александровна  
**Одуденко** Татьяна Андреевна

**ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОТЫ ЭКСПЕДИТОРСКИХ ФИРМ**

Учебное пособие

Редактор *Т.М. Яковенко*  
Технический редактор *И.А. Нильмаер*


---

План 2019 г. Поз. 2.2. Подписано в печать 14.10.2019 г. Формат 60×84<sup>1</sup>/<sub>16</sub>.  
Гарнитура «Times New Roman». Уч.-изд. л. 5,8. Усл. печ. л. 5,3. Зак. 156. Тираж 55 экз. Цена 585 р.

---

Отпечатано в Издательстве ДВГУПС.  
680021, г. Хабаровск, ул. Серышева, 47.

Кафедра «Организация перевозок  
и безопасность на транспорте»



Н.А. Кузьмина, Т.А. Одуденко

# **ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОТЫ ЭКСПЕДИТОРСКИХ ФИРМ**

Учебное пособие



Хабаровск – 2019