

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное автономное образовательное
учреждение высшего профессионального образования
«Санкт-Петербургский государственный университет
аэрокосмического приборостроения»

Транспортная логистика

Кафедра «Системного анализа и логистики»

Раздел 7. **УПРАВЛЕНИЕ ТРАНСПОРТНОЙ
ЛОГИСТИКОЙ**

Учебные вопросы

1. Управление перевозками, управление наемным транспортом, организация перевозок собственным транспортом предприятия, государственная поддержка функционирования логистических систем.

2. Логистические функции; критерии качества услуг логистики; каналы распределения в логистике; структура логистической цепи; процесс управления на базе логистической концепции; маркетинговые исследования транспортных услуг и их использование в логистических задачах.

Учебный вопрос №1

**УПРАВЛЕНИЕ ПЕРЕВОЗКАМИ,
УПРАВЛЕНИЕ НАЕМНЫМ
ТРАНСПОРТОМ, ОРГАНИЗАЦИЯ
ПЕРЕВОЗОК СОБСТВЕННЫМ
ТРАНСПОРТОМ ПРЕДПРИЯТИЯ,
ГОСУДАРСТВЕННАЯ
ПОДДЕРЖКА
ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ
ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМ**

Управление перевозками

Управление перевозками - типичная логистическая функция, направленная на поддержание производительности и эффективности регулярных перевозок грузов и пассажиров.

При создании логистической системы необходимо установить, в каких случаях компания будет пользоваться собственным транспортом и когда - услугами транспортных предприятий.

Возможность применения наемного транспорта, особенно общего назначения, должна оцениваться с учетом объемов перевозок, операций обработки грузов, качества обслуживания и сопоставимости этих факторов с затратами. Обычно в зависимости от вида транспорта предлагают различные перечни услуг. Автотранспортные компании оказывают услуги, как общего назначения, так и услуги по контракту.

Железная дорога организует регулярные, грузовые, срочные рейсы и др.

Непросто выбрать наиболее выгодный способ перевозки при заданных условиях, и логисту приходится отыскивать приемлемую альтернативу по косвенным проявлениям. Зачастую самый дешевый вид транспорта является самым медленным или требует значительных размеров минимальной поставки. Фирма, использующая такой вид транспорта, будет иметь высокий уровень запасов в пунктах отправления и назначения и, соответственно, большие издержки на их поддержание.

При использовании концепции общих затрат наилучшее решение будет соответствовать минимальным суммарным издержкам на запасы и транспортировку.

При выборе между наемным и собственным транспортом предприятия рассматривают дополнительные обстоятельства. Причинами приобретения собственного транспорта могут стать: более низкие затраты на транспортировку; улучшение времени доставки; снижение потерь и убытков.

Собственный (или арендуемый) транспорт более выгодно использовать при необходимости регулярных перевозок достаточно крупных объемов грузов, (чтобы обеспечивалась интенсивная эксплуатация, по крайней мере, 80% парка оборудования). Конечно, перевозчики могут выбираться и с учетом ряда факторов, не имеющих прямого отношения к затратам и предоставляемым услугам (возможность кредитов, взаимный обмен, долгосрочные взаимоотношения с отправителями грузов).

управление наемным транспортом

Перечень задач управления перевозками определяется тем, какой используют транспорт - наемный или собственный. Тарифы, документация, консолидированная (объединенная) отправка - это лишь часть проблем, требующих разрешения, когда прибегают к услугам специализированных транспортных фирм. В то время как основными задачами при управлении собственным парком транспортных средств будут диспетчеризация, балансировка грузов, разработка маршрутов и расчет расстояний. *Логисту по перевозкам приходится заниматься указанными вопросами в комплексе.*

Основную часть времени логиста по перевозкам поглощает обсуждение тарифов с перевозчиком. Объявляемые общие тарифы или договоры с транспортниками никогда нельзя считать неизменными, так как многие из них, по сути, являются "средними", т.е. учитывающими средние условия. В связи с этим всякий раз, когда реальные условия перевозки отличаются от средних, возникают предпосылки изменения тарифов. Так, по крайней мере, в следующих типовых ситуациях нужно стремиться использовать возможности снижения тарифов за найм транспортных средств.

Значительные тарифные различия между конкурирующими видами транспорта или формами обслуживания при использовании одного и того же вида перевозок могут побудить логиста объявить о смене перевозчика в целях получения благоприятных тарифов. Транспортники могут удовлетвориться более низкой прибылью для сохранения своего бизнеса. Однако такой подход оправдан в случае, если фирма имеет прочные деловые связи с перевозчиком, а последний рассматривает грузоотправителя как ценного партнера.

При наличии разницы в тарифах на транспортировку похожей продукции по одинаковым маршрутам логисту необходимо доказать свое право на сниженные тарифы. Перевозимые грузы должны иметь сходство по массе, объемам, ценности с учетом сохранности в пути и возможных рисков. Подобные сравнения проводят и в тех случаях, когда другими способами установить транспортные тарифы сложно.

Если логист сумеет доказать, что более низкий тариф будет способствовать увеличению объемов перевозок в силу того, что компания находится в лучшей конкурентной позиции, перевозчик может согласиться с таким предложением при условии, что его общие доходы возрастут.

Одним из наиболее убедительных аргументов в пользу снижения тарифов является то, что фирма может предложить транспортнику значительные объемы грузов в обмен на тарифы ниже средних. Снижение тарифа обычно обосновывается более высокими объемами перевозок между определенными пунктами.

Перевозчик снижает тариф, если видит, что все издержки будут возмещены и проблем с другими партнерами не возникнет (они также могут претендовать на снижение тарифов, но не имеют больших объемов грузов, чтобы оправдать свои притязания).

Организация перевозок собственным транспортом предприятия

Компании, обычно, владеют средствами транспорта, либо прямо оформляя права собственности, либо арендуя транспорт. Не все виды транспорта удобны для приватизации. Немногие компании располагают собственными или арендуемыми трубопроводами, а вопрос о передаче части транспортных средств железных дорог некоторым фирмам в настоящее время лишь рассматривается. Морские, речные и воздушные суда приобретают, в основном, для организации грузовых перевозок. Обычно фирмы, имеющие собственный транспорт, располагают и грузовыми автомобилями. Рассмотрим вопросы использования собственных транспортных средств на примере организации автомобильных перевозок.

Одной из важнейших причин приобретения или аренды транспортных средств является снижение затрат на перевозку и улучшение доставки по сравнению с заключением контрактов на транспортное обслуживание. Поэтому логист должен сосредоточить внимание на организации использования парка. Интенсификация перевозок сокращает количество транспортных средств и снижает издержки. Общими задачами управления транспортировками являются выбор оптимальных маршрутов и составление расписания перевозок.

Маршрутизация - это проблема направления транспортного средства через сеть шоссе, океанских путей, железных дорог, рек или по воздушному пути. Так обеспечивается перемещение по кратчайшим путям с минимальными затратами времени или при сочетании того и другого.

Различные комбинации маршрутов перевозок могут быть составлены вручную, однако когда решение задачи требует анализа многих вариантов, целесообразно использовать математические подходы, которые предполагают автоматизацию расчетов. Кроме того, маршруты перевозок могут включать множество точек отправления и получения. Это означает, что должны приниматься во внимание ограничения по возможностям отправителей, требованиям получателей, а также издержки, связанные с различными маршрутами.

Для компании-собственника транспортных средств важно составлять расписание перевозок, исключая порожний пробег транспорта.

Среди основных задач внутренней транспортировки грузов следует отметить выбор средств перевозки с учетом объемов, характеристик грузов и протяженности перемещений, а также разработку маршрутов движения, обеспечивающих транспортное обслуживание при минимальных общих затратах. *Поэтому при создании транспортных систем необходимо учитывать весь круг проблем, касающихся складирования, транспортировки и вспомогательных средств.*

Логистика и маркетинг - основы управления транспортно-экспедиторской и агентской деятельностью.

Обострение конкурентной борьбы на транспортном рынке в условиях научно-технического прогресса в 60-80 гг. потребовало от агентских и экспедиторских фирм в тесном сотрудничестве с промышленными и транспортными предприятиями проведения целого комплекса мероприятий, направленных на совершенствование управления их деятельностью на основе использования электронно-вычислительной техники, а также взаимосвязанных технических, организационных и коммерческих мероприятий, позволяющих наиболее рационально обеспечить перевозки грузов на конкретных направлениях от отправителя до получателя.

Эти мероприятия в крупных фирмах вылились в новую систему организации и управления транспортно-технологическими системам (ТТС), получившую на Западе и у нас понятие маркетинга (marketing).

Одно из них состоит в более обширном сборе информации о спросе на перевозочные и экспедиционные услуги, в разностороннем ее изучении и анализе, прогнозировании динамики спроса, и, как бы параллельно с этим, спроса на услуги, как в настоящее время, так и на перспективу всеми отраслями транспорта, с учетом внедрения современных (контейнерных, трейлерных, ролтерных, лихтеровозных) и проектируемых новейших технологий. Другое новшество представляет собой тесное совмещение повседневной операционной практики в рыночных условиях с научно-исследовательской деятельностью по созданию или внедрению новых методов и способов обработки грузов, передачи товарораспорядительной, товаросопроводительной и другой документации, заимствованию и конструированию новых видов упаковки, маркировки грузов и дизайна товаров, отвечающих требованиям сохранности, безопасности пользования и перевозки.

Для постоянных направлений перевозок и для грузов, определяющих основной оборот экспедиторской фирмы, составляются программы ЭВМ. Они дают возможность калькулировать провозную плату (с учетом тяжеловесности и негабаритности) на конкретные расстояния с учетом сборов на возможные перевалки с одного вида транспорта на другой этого груза на пути следования. Это позволяет определять транспортные издержки по каждому товару при его перевозке тем или иным видом транспорта или в смешанном сообщении, наиболее выгодные направления перевозки, наиболее дешевые порты и терминалы перевалки (с учетом ставок и норм погрузки/выгрузки), другие транспортные условия, т.е. расценочные (конкурентные) листы, по направлениям перевозок.

Работа экспедиторов строится на принципах логистики: обеспечение экономической и рациональной доставки товара (начиная от сырья и кончая готовым изделием) в требуемом количестве и в требуемые сроки. Это оказалось возможным, когда было достигнуто техническое обеспечение связи компьютеров товаропроизводителей с компьютерами агентов и экспедиторов, и в том числе с использованием телекосмических коммуникаций, обмен между ними безбумажной электронной документацией и информацией и принятие с помощью ЭВМ общих оптимальных оперативных решений.

Опыт свидетельствует, что использование принципов логистики позволяет существенно сокращать себестоимость продукции за счет снижения всякого рода "запасов" путем поставки по минутному графику сырья, полуфабрикатов, комплектующих изделий и т.д. к месту закладки, к рабочему месту у конвейера, в ходе монтажа; уменьшения расходов на упаковку и маркировку за счет использования широкого спектра видов контейнеров и возвратной тары; сокращения сроков предпродажной подготовки товаров; использование безбумажной документации; снижения затрат на монтаж и установку оборудования за счет использования железнодорожных и автомобильных транспортеров, судов с горизонтальной или доковой погрузкой и выгрузкой (суда типа "ро-ро" и "ро-флоу").

Современная прикладная математика и кибернетика могут ответить точно на вопрос, с какой последовательностью во времени расходуется в процессе производства, доставленная транспортом тонна стали определенного артикула, а также какое ее количество абсорбируется в изделие, какое исчезает ("сгорает") и какое отходит в отходы или утилизируется. Тем самым открылась возможность использования методов и выводов транспортной логистики в качестве средства управления производственными и торговыми процессами, внутрипроизводственного контроля за движением сырья, материалов, готовых изделий.

Общественный принцип ценообразования раздвинул границы прежних логистических цепей "от двери склада отправителя до двери склада получателя" до границ, определяемых моментом юридического оформления торговой сделки. В конце 80-х годов экспедитор-оператор перевозки груза в смешанном сообщении начал трансформироваться в экспедитора-оператора общего распределения. Такое операторство включает непосредственное участие в нем и банка, финансирующего всю операцию в ее комплексе.

В структуре экспедиторских фирм появляются подразделения, закупающие товары в пункте производства и реализующие их в пункте потребления.

В основе такого подхода, который иногда называют *корпоративной логистикой*, заложена мысль о том, что каждой кампании, а в ряде случаев и отрасли, целесообразно с учетом интегрированного планирования отделить производство и торговлю от распределения путем передачи полностью или частично функций логистики в руки специализированных компаний, владеющих всей полнотой аккумуляции, хранения и сбыта информации.

Оставить за одной стороной расчет потребностей и ресурсов, оборудование, производство, капитал, кадры, а за второй закрепить закупку материалов и энергоносителей, хранение и транспортировку, управление сбытом, утилизацию и ликвидацию отходов.

В ходе решения подобных логистических задач экспедиторские и агентские фирмы принимают на себя производственные функции доработки, углублённой переработки сырья и полуфабрикатов, распределения его готовых изделий между потребителями. Для упрощения и рационализации этих операций они осуществляют промежуточные закупки и перепродажи товаров и тем самым специализируются на централизованной снабженческой деятельности.

Государственная поддержка функционирования логистических систем

Специфической чертой инфраструктуры товарных рынков во многих странах является органическое сочетание децентрализованных начал и государственного управления. Зарубежный опыт показывает, что рыночные отношения тесно взаимосвязаны с государственным регулированием производства и товарообращения, осуществляемым экономическими и правовыми методами в интересах развития национальной экономики и микрохозяйственных связей.

Объективная необходимость в государственной поддержке предприятия вызвана, по крайней мере, двумя обстоятельствами: во-первых, *тем, что, преследуя собственные интересы,* логистические посредники призваны обеспечивать нужды обслуживаемых ими предприятий и организации, надежность и эффективность оказываемых услуг; во-вторых, органы государственного управления призваны координировать интересы логистических посредников и обслуживаемых ими предприятий, содействовать обеспечению взаимовыгодных отношений между ними.

Применительно к инфраструктуре рынков товаров производственно-технического назначения и ее важнейшему элементу - оптово-посредническим структурам, оказывающим логистические услуги, методы государственного управления включают:

государственное прогнозирование на долгосрочную, среднесрочную и краткосрочную перспективу (стратегическое управление);

косвенное управление с помощью экономических и правовых методов;

научно-методическое обеспечение развития инфраструктуры и его координацию (индикативное управление);

прямое управление с помощью экономических и организационно-правовых методов регулирования товарного рынка и его инфраструктуры.

Все указанные методы государственного управления могут эффективно использоваться, *если базируются на системе наблюдения (мониторинге) и анализе состояния и показателей функционирования логистических посредников.* Такая система должна удовлетворять следующим требованиям:

быть адаптируемой к возможностям современных средств; передачи и обработки информации;

предусматривать, что информация должна аккумулироваться и обрабатываться как дискретно, так и путем накопления данных, *опираться, главным образом, на статистическую отчетность, а также на дополнительно запрашиваемые сведения и данные анкетных опросов;*

наблюдения должны проводиться по показателям, определенным с непосредственным участием исследователей, и осуществляться на уровне федеральных и региональных органов власти.

В процессе анализа необходимо учитывать конечные цели государственного управления, экономическую эффективность функций управляющей подсистемы, показатели, непосредственно и косвенно отражающие развитие логистико-посреднической деятельности через количественные и качественные оценки. Наряду с экономическими нужно принимать во внимание показатели социальной эффективности, которые взаимосвязаны и в целом выступают как показатели социально-экономической эффективности системы управления.

Государственное воздействие на деятельность логистических систем, *опирающееся на механизм мониторинга, анализа деятельности логистических посредников и прогнозирования*, сводится к использованию следующих методов **рекомендательных** (индикативные правила организации и технологии хозяйственной деятельности, координации учета и анализа ее показателей, другие средства научно-методического обеспечения функционирования субъектов инфраструктуры); методов **косвенного управления** (экономическая поддержка предприятия); **прямого управления** отдельных элементов инфраструктуры как естественных монополии, государственные закупки.

На базе информации, накапливаемом по наблюдениям за состоянием деятельности логистических систем, и прогнозных оценок разрабатываются меры по содействию развитию этих систем путем подготовки методических материалов информационного и рекомендательного характера. Указанные материалы могут включать:

информацию об особенностях различных логистических посредников, используемых первичных и сводных показателях их деятельности;

информацию о прогрессивном опыте логистических посредников с учетом сведений об их новациях и инициативах;

рекомендации по формам и методам логистико-посреднической деятельности, повышению ее эффективности, а также, развитию отдельных видов такой деятельности;

инструкции или методические положения по определению эффективности деятельности логистических посредников.

Таким образом, **рекомендательные методы** государственного воздействия способствуют координации деятельности логистических посредников, обеспечению их информацией об опыте хозяйствования, внедрению научных разработок.

Использование **методов косвенного управления** преследует цели развития инфраструктуры товарных рынков, координации информационных потоков, поддержке эффективных инноваций, развития интеграционных процессов в логистических системах. *Как и при воздействии на развитие новых видов логистического обслуживания, здесь могут использоваться методы индикативного управления. Государственная поддержка выражается также в нормативно-правовом регулировании, создании благоприятных экономических условий функционирования логистических посредников.*

Эффективное государственное регулирование предполагает активное участие региональных органов управления в развитии инфраструктуры товарных рынков, в экономическом стимулировании логистических посредников при их селективной финансовой поддержке.

Необходимо, чтобы стимулировались предприятия, во-первых, направляющие доходы на развитие своей материально-технической базы; во-вторых, осваивающие новые виды обслуживания; в-третьих, занятые в наибольшей мере материально-техническим обеспечением социальной сферы; и, в-четвертых, участвующие в поставках продукции для государственных нужд и в чрезвычайных ситуациях.

Средствами экономического стимулирования служат:

снижение налогов с доходов, используемых для инвестиций в эффективное развитие предприятий и увеличение объемов их деятельности;

содействие в предоставлении кредитов предприятиям, развивающим новые виды логистических услуг;

предоставление льготных кредитов предприятиям, занятым обслуживанием организации социальной сферы и поставками продукции для государственных нужд;

выделение льготных кредитов при осуществлении закупок, завоза продукции и создании ее страховых запасов на случаи чрезвычайных ситуации;

частичная компенсация транспортных расходов по завозу на склады продукции для государственных нужд;

выделение целевых дотаций предприятиям, оказывающим новые виды логистических услуг, на их социальные нужды;

погашение (на заранее согласованных условиях) задолженности тех логистических посредников, *которые принимают активное участие в рационализации товарных потоков и содействуют обеспечению экономии расходов местных бюджетов на развитие транспортных терминалов либо других складских объектов регионального значения.*

Наряду с рекомендательными и методами косвенного управления используются методы прямого управления. С учетом выделения блоков хозяйствования, которые находятся в полном ведении государства и связаны с обеспечением движения материальных потоков, эти методы заключаются в организационно-правовом регулировании и контроле за функционированием соответствующих элементов инфраструктуры.

Это прежде всего государственное регулирование естественных монополий. Государственное регулирование естественных монополий состоит прежде всего в определении цен (тарифов) или предельного уровня цен на оказываемые услуги, а также использовании других методов воздействия и контроля за деятельностью субъектов естественных монополий.

К методам прямого экономического регулирования товарного рынка и его инфраструктуры относится и механизм обеспечения поставок продукции для государственных нужд. При этом, как показывает мировая практика, рынок государственных закупок может стать достаточно действенным инструментом государственного регулирования экономических процессов.

Важным условием формирования систем заказов и поставок продукции для государственных нужд является участие в них логистико-посреднических организаций, способствующих усилению их роли в процессе товародвижения и повышению эффективности логистической деятельности.

Организация управления товародвижением охватывает решение задач и координационные функции, выполняемые органами управления, и структуризацию этих функций.

Задачами государственных структур на региональном уровне управления следует считать:

разработку и реализацию государственной научно-технической политики развития процессов товародвижения и товаропроводящей сети, формирования инфраструктуры товарного рынка;

инициирование развития экономических методов управления;

координацию процесса товародвижения и деятельности субъектов товарных рынков по организации и осуществлению товародвижения.

Для решения этих задач региональные органы власти должны выполнять следующие основные функции:

составление прогнозов развития товаропроводящей сети, имеющей приоритетное значение для обеспечения хозяйственных связей - внутри- и межрегиональных, со странами ближнего и дальнего зарубежья;

прогнозирование внедрения новейших форм, методов и технологий товародвижения при прямых хозяйственных связях между товаропроизводителями и потребителями и при использовании складских предприятия логистических посредников;

формирование информационных систем обеспечения процессов товародвижения и функционирования товаропроводящей сети;

обоснование и разработка межведомственных положений и инструкций по эффективному применению экономических нормативов для регулирования процессов товародвижения;

подготовка совместно с транспортными структурами предложений по введению дифференцированных транспортных тарифов для стимулирования рационализации перевозок;

разработка предложения по инвестиционной политике в области развития транспорта и товаропроводящей сети;

разработка рекомендаций по схемам рационализации внутри- и межрегиональных перевозок;

обоснование целесообразности использования эффективных вариантов товародвижения через складские объекты для устранения нерациональных перевозок и повторных перевалок продукции;

координация деятельности субъектов товарных рынков по организации и осуществлению товародвижения;

разработка мероприятий по обеспечению координации деятельности складских предприятий логистических структур, транспортных терминалов и производственных складов;

подготовка предложений и методических рекомендации по развитию структур по организации и координации процессов товародвижения (логистических структур), а также новых форм посреднических организаций, специализирующихся на логистическом обслуживании производства;

анализ и подготовка предложений по организационной структуре в системе оптово-посреднических предприятия, их селективная финансовая поддержка и участие в ценообразовании на оказываемые ими услуги.

Организация государственного управления товародвижением должна быть построена на программной основе. Государственные программы должны предусматривать цели управления процессами товародвижения, систему экономических, правовых и организационных мер по государственной поддержке их проведения, методы контроля за выполнением этих программ.

Разработка таких программ позволит реализовать различные методы государственного воздействия на процессы товародвижения и функционирование инфраструктуры товарных рынков: государственного прогнозирования, косвенного управления, научно-методического обеспечения развития и координации процессов товародвижения, прямого управления.

Учебный вопрос №2

Логистические функции; критерии качества услуг логистики; каналы распределения в логистике; структура логистической цепи; процесс управления на базе логистической концепции; маркетинговые исследования транспортных услуг и их использование в логистических задачах.









Термин "Франко завод" означает, что продавец считается выполнившим свои обязанности по поставке, когда он предоставил товар в распоряжение покупателя на своем предприятии или в другом названном месте (например: на заводе, фабрике, складе и т. п.). Продавец не отвечает за погрузку товара на транспортное средство, а также за таможенную очистку товара для экспорта.

Данный термин возлагает, таким образом, минимальные обязанности на продавца, и покупатель должен нести все расходы и риски в связи с перевозкой товара от предприятия продавца к месту назначения. Однако, если стороны желают, чтобы продавец взял на себя обязанность по погрузке товара на месте отправки и нес все риски и расходы за такую отгрузку, то это должно быть четко оговорено в соответствующем дополнении к договору купли-продажи. Этот термин не может применяться, когда покупатель не в состоянии выполнить прямо или косвенно экспортные формальности. В этом случае должен использоваться термин FCA, при условии, что продавец согласится нести расходы и риски за отгрузку товара.

FCA — free carrier

Франко перевозчик (...название места)

Термин "Франко перевозчик" означает, что продавец доставит прошедший таможенную очистку товар указанному покупателем перевозчику до названного места. Следует отметить, что выбор места поставки повлияет на обязательства по погрузке и разгрузке товара на данном месте. Если поставка осуществляется в помещении продавца, то продавец несет ответственность за отгрузку. Если же поставка осуществляется в другое место, продавец за отгрузку товара ответственности не несет.

Данный термин может быть использован при перевозке любым видом транспорта, включая смешанные перевозки.

Под словом "Перевозчик" понимается любое лицо, которое на основании договора перевозки обязуется осуществить или обеспечить перевозку товара по железной дороге, автомобильным, воздушным, морским и внутренним водным транспортом или комбинацией этих видов транспорта.

Если покупатель доверяет другому лицу, не являющемуся перевозчиком, принять товар, то продавец считается выполнившим свои обязанности по поставке товара с момента передачи его данному лицу.

FAS - free alongside ship

Франко вдоль борта судна (...название порта отгрузки)

Термин "Франко вдоль борта судна" означает, что продавец выполнил поставку, когда товар размещен вдоль борта судна на причале или на лихтерах в указанном порту отгрузки. Это означает, что с этого момента все расходы и риски потери или повреждения товара должен нести покупатель. По условиям термина FAS на продавца возлагается обязанность по таможенной очистке товара для экспорта. *Этим данное издание отличается от предыдущих "Инкотермс", в которых обязанность по таможенной очистке для экспорта возлагалась на покупателя. Однако, если стороны желают, чтобы покупатель взял на себя обязанности по таможенной очистке товара для экспорта, то это должно быть четко оговорено в соответствующем дополнении к договору купли-продажи.*

Данный термин может применяться только при перевозке товара морским или внутренним водным транспортом.

FOB - free on board

Франко борт (...название порта отгрузки)

Термин "Франко борт" означает, что продавец выполнил поставку, когда товар перешел через поручни судна в названном порту отгрузки. Это означает, что с этого момента все расходы и риски потери или повреждения товара должен нести покупатель. По условиям термина FOB на продавца возлагается обязанность по таможенной очистке товара для экспорта. Данный термин может применяться только при перевозке товара морским или внутренним водным транспортом. Если стороны не собираются поставить товар через поручни судна, следует применять термин FCA.

CFR - cost and freight

Стоимость и фрахт (...название порта назначения)

Термин "Стоимость и фрахт" означает, что продавец выполнил поставку, когда товар перешел через поручни судна в порту отгрузки.

Продавец обязан оплатить расходы и фрахт, необходимые для доставки товара в названный порт назначения, однако, риск потери или повреждения товара, а также любые дополнительные расходы, возникающие после отгрузки товара, переходят с продавца на покупателя.

По условиям термина CFR на продавца возлагается обязанность по таможенной очистке товара для экспорта.

Данный термин может применяться только при перевозке товара морским или внутренним водным транспортом. Если стороны не собираются поставить товар через поручни судна, следует применять термин CPT.

CIF - cost, insurance and freight

Стоимость, страхование и фрахт (...название порта назначения)

Термин "Стоимость, страхование и фрахт" означает, что продавец выполнил поставку, когда товар перешел через поручни судна в порту отгрузки. Продавец обязан оплатить расходы и фрахт, необходимые для доставки товара в указанный порт назначения, но риск потери или повреждения товара, как и любые дополнительные расходы, возникающие после отгрузки товара, переходят с продавца на покупателя. Однако, по условиям термина CIF на продавца возлагается также обязанность приобретения морского страхования в пользу покупателя против риска потери и повреждения товара во время перевозки.

Следовательно, продавец обязан заключить договор страхования и оплатить страховые взносы. Покупатель должен принимать во внимание, что согласно условиям термина CIF от продавца требуется обеспечение страхования лишь с минимальным покрытием. В случае, если покупатель желает иметь страхование с большим покрытием, он должен либо специально договориться об этом с продавцом, либо сам принять меры по заключению дополнительного страхования.

По условиям термина CIF на продавца возлагается обязанность по таможенной очистке товара для экспорта.

Данный термин может применяться только при перевозке товара морским или внутренним водным транспортом. Если стороны не собираются поставить товар через поручни судна, следует применять термин CIP.

CPT - carriage paid to

Фрахт/перевозка оплачены до (...название места назначения)

Термин "Фрахт/перевозка оплачены до" означает, что продавец доставит товар названному им перевозчику. Кроме этого, продавец обязан оплатить расходы, связанные с перевозкой товара до названного пункта назначения. Это означает, что покупатель берет на себя все риски потери или повреждения товара, как и другие расходы после передачи товара перевозчику.

Под словом "перевозчик" понимается любое лицо, которое на основании договора перевозки берет на себя обязательство обеспечить само или организовать перевозку товара по железной дороге, автомобильным, воздушным, морским и внутренним водным транспортом или комбинацией этих видов транспорта.

В случае осуществления перевозки в согласованный пункт назначения несколькими перевозчиками, переход риска произойдет в момент передачи товара в попечение первого из них.

По условиям термина CPT на продавца возлагается обязанность по таможенной очистке товара для экспорта. Данный термин может применяться при перевозке товара любым видом транспорта, включая смешанные перевозки.

CIP - carriage and insurance paid to

Фрахт/перевозка и страхование оплачены до (...название места назначения)

Термин "Фрахт/перевозка оплачены до" означает, что продавец доставит товар названному им перевозчику. Кроме этого, продавец обязан оплатить расходы, связанные с перевозкой товара до названного пункта назначения. Это означает, что покупатель берет на себя все риски и любые дополнительные расходы до доставки, таким образом, товара. *Однако, по условиям CIP на продавца также возлагается обязанность по обеспечению страхования от рисков потери и повреждения товара во время перевозки в пользу покупателя. Следовательно, продавец заключает договор страхования и оплачивает страховые взносы. Покупатель должен принимать во внимание, что согласно условиям термина CIP от продавца требуется обеспечение страхования с минимальным покрытием.*

В случае, если покупатель желает иметь страхование с большим покрытием. Он должен либо специально договориться об этом с продавцом, либо сам принять меры по заключению дополнительного страхования.

Под словом "перевозчик" понимается любое лицо, которое на основании договора перевозки берет на себя обязательство обеспечить самому или организовать перевозку товара по железной дороге, автомобильным, воздушным, морским и внутренним водным транспортом или комбинацией этих видов транспорта.

В случае осуществления перевозки в пункт назначения несколькими перевозчиками, переход риска произойдет в момент передачи товара в попечение первого перевозчика. По условиям термина СІР на продавца возлагается обязанность по таможенной очистке товара для экспорта.

Данный термин может применяться при перевозке товара любым видом транспорта, включая смешанные перевозки.

DAF - delivered at frontier

Поставка до границы (...название места поставки)

Термин "Поставка до границы" означает, что продавец выполнил поставку, когда он предоставил неразгруженный товар, прошедший таможенную очистку для экспорта, но еще не для импорта на, прибывшем транспортном средстве в распоряжение покупателя в названном пункте или месте на границе до поступления товара на таможенную границу сопредельной страны. Под термином "граница" понимается любая граница, включая границу страны экспорта. *Поэтому, весьма важно точное определение границы путем указания на конкретный пункт или место.*

Однако, если стороны желают, чтобы продавец взял на себя обязанности по разгрузке товара с прибывшего транспортного средства к нес все риски и расходы за такую разгрузку, то это должно быть четко оговорено в соответствующем дополнении к договору купли-продажи.

Данный термин может применяться при перевозке товара любым видом транспорта, когда товар поставляется до сухопутной границы.

Если поставка будет иметь место в порту назначения, на борту судна, либо на пристани, то следует применять термины DES или DEQ.

DES - delivered ex ship

Поставка с судна (...название порта назначения)

Термин "Поставка с судна" означает, что продавец выполнил поставку, когда он предоставил не прошедший таможенную очистку для импорта товар в распоряжение покупателя на борту судна в названном порту назначения. *Продавец должен нести все расходы и риски по доставке товара в названный порт назначения до момента его разгрузки. Если стороны желают, чтобы продавец взял на себя расходы и риски по выгрузке товара, должен применяться термин DEQ.*

Данный термин может применяться только при перевозке морским или внутренним водным транспортом или в смешанных перевозках, когда товар прибывает в порт назначения на судне.

DEQ - delivered ex quay

Поставка с пристани (...название порта назначения)

Термин "Поставка с пристани" означает, что продавец выполнил свои обязанности по поставке, когда товар, не прошедший таможенную очистку для импорта, предоставлен в распоряжение покупателя на пристани в названном порту назначения. Продавец обязан нести все расходы и риски, связанные с транспортировкой и выгрузкой товара на пристань. Термин DEQ возлагает на покупателя обязанность таможенной очистки для импорта товара, также как и уплату налогов, пошлин и других сборов при импорте.

Однако если стороны желают, чтобы продавец взял на себя все или часть расходов по импорту товара, то это должно быть четко оговорено в соответствующем дополнении к договору купли-продажи.

Данный термин может применяться только при перевозке морским или внутренним водным транспортом или в смешанных перевозках, когда товар выгружается с судна на пристань в порту назначения. *Однако если стороны желают включить в обязанности продавца риски и расходы, связанные с перемещением товара с пристани в другое место (склад, терминал и т.д.) в порту либо за пределами порта, должны быть использованы термины DDU и DDP.*

DDU — delivered duty unpaid

Поставка без оплаты пошлины (...название места назначения)

Термин "Поставка без оплаты пошлины" означает, что продавец предоставит не прошедший таможенную очистку и неразгруженный с прибывшего транспортного средства товар в распоряжение покупателя в названном месте назначения. *Продавец обязан нести все расходы и риски, связанные с транспортировкой товара до этого места, за исключением (если это потребуется) любых сборов, собираемых для импорта в стране назначения (под словом "сборы" здесь подразумевается ответственность и риски за проведение таможенной очистки, а также за оплату таможенных формальностей, таможенных пошлин, налогов и других сборов). Ответственность за такие сборы должен нести покупатель, также как и за другие расходы и риски, возникшие в связи с тем, что он не смог вовремя пройти таможенную очистку для импорта.*

Однако если стороны желают, чтобы продавец взял на себя риски и расходы по таможенной очистке, также как и часть расходов по импорту товара, то это должно быть четко оговорено в соответствующем дополнении к договору купли-продажи.

Ответственность, риски и расходы за выгрузку, и перегрузку товара зависят от того, под чьим контролем находится выбранное место поставки.

Данный термин может применяться независимо от вида транспорта, но когда поставка осуществляется на борту судна или на пристани в порту назначения, то следует применять термины DES или DEQ.

DDP — delivered duty paid

Поставка с оплатой пошлины (...название места назначения)

Термин "Поставка с оплатой пошлины" означает, что продавец предоставит прошедший таможенную очистку и неразгруженный с прибывшего транспортного средства товар в распоряжение покупателя в названном месте назначения. *Продавец обязан нести все расходы и риски, связанные с транспортировкой товара, включая (где это потребуется) любые сборы для импорта в страну назначения (под словом "сборы" здесь подразумевается ответственность и риски за проведение таможенной очистки, а также за оплату таможенных формальностей, таможенных пошлин, налогов и других сборов).*

В то время как термин EXW возлагает на продавца минимальные обязанности, термин DDP предполагает максимальные обязанности продавца.

Данный термин не может применяться, если продавец прямо или косвенно не может обеспечить получение импортной лицензии.

Если стороны согласились об исключении из обязательств продавца некоторых из расходов, подлежащих оплате при импорте (таких, как налог на добавленную стоимость -НДС), это должно быть четко определено в контракте между продавцом

Если стороны желают, чтобы покупатель взял на себя все риски и расходы по импорту товара, следует применять термин DDU. Данный термин может применяться независимо от вида транспорта, но, когда поставка осуществляется на борту судна или на пристани в порту назначения, следует применять термины DES или DEQ.

Специалист-транспортник, особенно экспедитор, знает о так называемых "типовых контрактах" купли-продажи массовых сырьевых, продовольственных, потребительских товаров, определенных видов машин и оборудования, пиломатериалов и др.

В каждом из них содержится редакция своих унифицированных "транспортных условий" доставки проданного, купленного товара, свое толкование принятых базисных условий поставки, зачастую с существенным отклонением от официального текста "Инкотермс».

Всегда нужно учитывать тот факт, что каждый типовой контракт имеет свою родословную. Его авторами являлись специалисты правоведы и товароведы, а учредителями, издателями - Союзы и ассоциации предпринимателей, комитеты товарных бирж, объединения региональных экспортеров и импортеров. Ряд типовых контрактов получили утверждение или одобрение Европейской Экономической Комиссии ООН (ЕЭК). Примером такого контракта является "Типовой контракт Ассоциации западноевропейских судостроителей на постройку судна" (AWES Contract, July 1972). Существует более 30 вариантов типовых контрактов. В каждом из таких типовых контрактов содержатся транспортные условия, отвечающие характеристике товара, доставку товара от продавца к покупателю. Эти транспортные условия соответствуют содержанию первой части типовых проформ и чартеров на фрахтование судов для перевозки грузов, купленным или проданным, согласно типовых контрактов купли-продажи.

Такие типовые проформы чартеров учитывают специфику транспортировок отдельных товаров, особенности работы флота на конкретных географических направлениях или специальные требования в части транспортировки морем типового контракта купли-продажи.

Редакция типовых проформ чартеров выполнена такими авторитетными международными морскими организациями, как "Международная палата судоходства", Лондон; "Балтийский и международный морской совет (в прошлом "Конференция") - БИМКО в Копенгагене. Насчитывается около 100 проформ; только БИМКО приняла более 50 форм чартеров, например, для перевозок отечественного леса - "Sovietwood" и "Россвуд".

Коммерческая практика торговых, судовладельческих и других организаций, действующих в сфере мировой торговли

В международном судоходстве в настоящее время существуют следующие основные формы организации перевозок:

трамповое рейсовое судоходство - зафрахтованные суда работают на различных направлениях в зависимости от наличия грузов, конъюнктуры фрахтового рынка; на трамповых судах перевозятся главным образом массовые грузы;

линейное судоходство - суда работают по расписанию на строго определенных регулярных линиях; на линейных судах в основном транспортируются генеральные грузы;

перевозки судами торгово-промышленных монополий (или контролируемых ими); на судах этих концернов перевозятся в основном массовые грузы (например, нефть, руда, химические грузы).

Помимо этого, как уже упоминалось, в последнее время получает развитие более прогрессивная форма организации перевозок, связанная с внедрением новой технологии перевозок в контейнерах, пакетах, флотах и с интегрированием многих видов транспорта.

Основной формой современной организации морских перевозок является регулярное линейное сообщение.

Основными характерными чертами линейного судоходства являются:

надежное регулярное обслуживание грузоотправителей с должной частотой движения судов;

движение судов по заранее составленному расписанию заходов и отходов в порты погрузки и выгрузки грузов, что позволяет грузоотправителям производить желаемую концентрацию груза в портах отправления в строго определенные сроки;

применение единых тарифов на перевозку товаров и их относительно стабильный характер.

Линейное регулярное судоходство предполагает определенные районы плавания, заранее установленные порты отправления и назначения грузов. Фиксируется продолжительность рейсов, длительность стоянок в портах и промежутки времени между заходами судов. Режим движения судов устанавливается расписанием, которое публикуется в виде объявлений в печати.

На линейных судах обычно перевозятся дорогостоящие генеральные грузы промышленного производства, отправляемые регулярно небольшими, сравнительно с трамповыми перевозками, партиями.

С развитием линейного судоходства устанавливаются устойчивые непосредственные связи между судовыми фирмами и промышленно-торговыми компаниями, ведущими внешнеторговые операции. Вместе с тем большую роль в линейном судоходстве играют агентские фирмы, посредничающие между судовладельцами и грузоотправителями. Судовой агент в линейном сообщении представляет интересы судоходных фирм, т.е. перевозчика. В большинстве случаев агентские фирмы обслуживают суда отдельных групп судоходных компаний - членов монополистических объединений.

Агентские фирмы от имени и по поручению судоходных компаний контролируют выполнение грузоотправителями или получателями их обязательств в отношении груза, судна, коммерческих условий договора морской перевозки, а также обеспечивают нормальную работу по судну в порту его пребывания. Агент оплачивает по поручению и за счет судовладельцев все расходы, связанные с заходом судна в порт, и в некоторых случаях производит инкассацию фрахта и других причитающихся судоходным фирмам платежей.

Агентирование судов линейного судоходства производится обычно крупными специализированными компаниями. В их обязанность входит подыскание грузов для транспортирования на линейных судах, составление рационального расписания, подбор наиболее подходящих типов судов для конкретной линии, составление специализированных коносаментов, согласование причалов для судов, выбор экспедиторских, стивидорских фирм и т. д. Деятельность линейного судового агента весьма многогранна. Услуги судового агента оплачиваются по соглашению сторон.

В международном судоходстве сложилось также несколько форм фрахтования судов: в наем или сдача в наем на рейс, или ряд рейсов, или на определенный период времени для транспортировки полного или частичного пароходного груза в трамповом судоходстве, а также бронирование места для перевозки частичного или полного груза - в линейном судоходстве.

Фрахтование иностранного тоннажа для перевозок внешнеторговых грузов является разновидностью импортных операций (поскольку происходит выплата валюты), а отфрахтование тоннажа для перевозок грузов иностранных фрахтователей - экспортом транспортной продукции и рассматривается как экспортная операция на международном рынке (поскольку обеспечивает поступление валюты).

Фрахтование на рейс представляет собой соглашение между судовладельцем и фрахтователем, по которому судовладелец предоставляет в распоряжение фрахтователей все судно или часть его для одной перевозки грузов между определенными портами. Судовладелец при рейсовом фрахтовании обязуется принять в обусловленном порту (или нескольких портах); погрузки согласованный груз и доставить его в порт (или порты) выгрузки за вознаграждение, уплачиваемое фрахтователями. Ставки фрахта и другие условия по рейсовому чартеру согласовываются между судовладельцами и фрахтователями. Сумма всего фрахтового вознаграждения зависит от фактически погруженного или выгруженного количества груза. Кроме того, судно может быть зафрахтовано на условиях оплаты фрахта на базисе дедвейта, когда фрахт исчисляется исходя из дедвейта судна. Такой метод исчисления фрахта применяется при перевозке генеральных грузов.

Судовладельцы оплачивают все эксплуатационные расходы, в том числе портовые сборы, стоимость бункера, комиссионные, брокерские издержки. Рейс выполняется определенным судном или его субститутом, если это было согласовано при переговорах.

Фрахтование на круговой рейс является разновидностью рейсового фрахтования.

Судовладелец в этом случае предоставляет в распоряжение фрахтователей все судно или его часть для перевозки грузов не только в прямом, но и в обратном направлении.

Круговой рейс, как правило, оформляется двумя самостоятельными, но подписываемыми одновременно договорами морской перевозки. Фрахтование на круговой рейс проводится при наличии груза в двух встречных направлениях.

В практике часто встречается фрахтование на ряд последовательных рейсов. Этот вид фрахтования применяется при отгрузках в больших количествах в основном массовых грузов (таких, как лесные грузы, уголь, руда или зерно) в одном и том же направлении. Фактически он воспроизводит фрахтование на рейс со всеми его условиями, но не на один, а на несколько рейсов.

Фрахтование на последовательные рейсы имеет "минусы" для фрахтователей в том отношении, что они не связывают судовладельцев с твердой датой поставки судна в порт погрузки после выполнения первого рейса и других рейсов, поскольку могут произойти непредвиденные события, такие, как забастовки в портах, непогода и другие обстоятельства, которые вызывают задержку судов в рейсе и могут нарушить планы фрахтователей.

В практике широко применяется также фрахтование по генеральному контракту. Производится оно в случаях, когда необходимо перевезти большое количество груза в течение определенного промежутка времени. Этот вид фрахтования используется главным образом при транспортировании массовых грузов, сухогрузов, нефти и нефтепродуктов.

Мировой фрахтовый рынок подразделяют на рынок нефтеналивного и сухогрузного флота.

На рынке сухогрузного тоннажа помимо трамповых судов выделяется рынок линейных судов.

Особенностью рынка нефтеналивного тоннажа является то, что под нерегулярные перевозки фрахтуется только часть судов. Большая доля танкерного флота, как известно, является собственностью нефтяных монополий или же фрахтуется ими на длительный срок в порядке аренды. Другая особенность рынка наливного тоннажа выражается в том, что большое количество танкеров используется также и для транспортировки зерна, руды, сахара и ряда других сухих грузов.

Исторически сложилось, что под фрахтовым рынком обычно понимается сфера обращения транспортных услуг, оказываемых трамповыми судами. Объем этой сферы определяется всей совокупностью фрахтовых сделок. Мировой фрахтовый рынок имеет ряд особенностей, к которым, прежде всего, следует отнести его деление на географические секции. Такое деление происходит из относительной стабильности потоков грузов и относительной регулярности движения судов по отдельным направлениям.

Главными секциями, или районами массовой отправки грузов, откуда предъявляется основной спрос как на трамповый, так и на линейный тоннаж, являются:

североамериканская Атлантического побережья;

североамериканская Тихоокеанского побережья;

южно-американская Атлантического побережья;

южно-американская Тихоокеанского побережья;

североевропейская; средневропейская;

средиземноморская;

дальневосточная; индийская;

австралийская;

западно-африканская;

восточно-африканская;

южно-африканская.

Между различными секциями фрахтового рынка проявляется определенная зависимость: уровень ставок в каждой секции оказывает влияние на мировой фрахтовый рынок в целом и находится, в свою очередь, под его воздействием. Степень этого влияния зависит от сопредельности рынков, грузонаправлений, количества и рода грузов, а также от размера и конструкций фрахтуемых судов и фрахтовых ставок.

Фрахтовые ставки на трамповый тоннаж колеблются вокруг цены производства, в отдельные периоды они резко отклоняются от нее. Влияние оказывают значительные несовпадения между предложением и спросом, что является результатом изменений хозяйственной конъюнктуры, складывающихся под воздействием длительных или кратковременных циклических и нециклических факторов.

Современный фрахтовый рынок весьма чувствителен и к таким потрясениям, как девальвация валют, проявления энергетического кризиса.

Взаимосвязь постоянно действующих экономических факторов и кратковременных нециклических факторов определяет движение фрахтовых ставок на трамповый тоннаж, причем временные факторы иногда являются основными конъюнктурообразующими факторами.

Большое влияние на конъюнктуру фрахтового рынка оказывают политические факторы, сезонность, монополизация, конкуренция между линейными и трамповыми компаниями и др.

В современной международной практике фрахтования тоннажа используются два основных способа установления деловых связей между фрахтователями и судовладельцами: прямой, предусматривающий установление непосредственных связей между ними, и косвенный, когда используется промежуточное посредническое звено.

Сделки по фрахтованию судов заключаются либо через специальных посредников-брокеров, либо непосредственно между судовладельцами и фрахтователями. Институт брокеров получил официальное признание первоначально в Великобритании в виде Королевского диплома. Сейчас брокерские фирмы существуют во всех

Брокерские операции состоят в установлении через посредника-брокера контакта между судовладельцем и фрахтователем. Независимо от того, какой конкретной деятельностью брокер занимается или кого представляет, он всегда выступает как посредник в узком юридическом смысле. Брокер никогда не является стороной в договоре, а выступает исключительно с целью сведения сторон, которые берут на себя обязательства по сделке, заключенной при посредстве брокера. В отличие от агента брокер не является представителем, он не состоит в договорных отношениях ни с одной из сторон и действует на основе отдельных поручений.

Брокеру предоставляются специальные полномочия на заключение каждой отдельной сделки, и он обязан действовать строго в пределах этих полномочий. В частности, брокер должен выполнять указания своего клиента о количестве товара, фрахтовой ставке, по которой ему поручено зафрахтовать или отфрахтовать судно.

Из коммерческой практики известно, что основная масса контрактов купли-продажи сырьевых, топливных, минерально-строительных и т.п. товаров, предусматривающих доставку грузов морем, заключается с применением базисных условий поставок FOB и CIF в редакции "Инкотермс-2000".

Соответственно проформа любого рейсового чартера, составляется так, чтобы обязательства стороны торгового контракта, принявшей на себя ответственность за доставку груза от отправителя к покупателю, возлагались на сторону чартера, фигурирующую в роли фрахтователя.

По контракту FOB отправителем груза является продавец товара, с которым фрахтователь судна — покупатель товара должен согласовать все условия погрузки груза и обработки зафрахтованного им судна в порту отправления. Эти условия и представляют собой "транспортные условия" контракта купли-продажи FOB.

По контракту СИФ фрахтователем судна является продавец товара, а грузополучателем - покупатель товара. Фрахтователь судна - продавец товара должен согласовать с грузополучателем - покупателем товара все условия выгрузки и обработки зафрахтованного им судна в порту назначения. Эти условия и являются "транспортными" в контракте купли-продажи СИФ.

Редакторы проформ при этом абстрагируются от факта, что значительная часть условий чартеров, по существу, дублирует тем самым транспортные условия контрактов купли-продажи. Брокеры, участвующие в оформлении фрахтовой сделки, в свою очередь, стремятся изменить условия договора морской перевозки в пользу своего клиента - индивидуального судовладельца или фрахтователя в зависимости от того, кто из них является его принципалом, что на деле приводит к отклонениям от размера транспортной составляющей в цене товара, согласованного сторонами торгового контракта.

В настоящее время, когда вся перевозка находится под контролем одного лица - оператора логистической доставки необходимость в таких повторях условий контракта и чартера и перераспределения транспортных издержек отпадает, и сегодня условия любого чартера требуют четкого их разграничения между собой на две категории:

условия чартера, определяемые транспортными условиями контракта купли-продажи;

условия чартера, определяющие права и обязанности сторон, связанных с перевозкой конкретного груза в рейсе и расчета по фрахту.

Экспедитор, организующий и контролирующей перевозку груза, должен так организовать работу над текстом контракта купли-продажи товара и над текстом чартера на перевозку товара (под термином "груз"), чтобы текст "транспортных условий" контракта соответствовал условиям первой части чартера.

Обычно к транспортным условиям относятся следующие договоренности:

Срок отгрузки товара из пункта/порта отправления при выборе базисных условий поставки групп Е, F и С, либо доставки товара в пункт/порт назначения при выборе условий группы Д.

Наименование пункта отправления при базисах поставки EXW и группы F и пункта назначения при заключении контракта на условиях групп С и Д.

Порядок сдачи товара продавцом непосредственно покупателю или через перевозчика с принятием товара покупателем от владельца транспортного средства.

Наименование портов, пограничных железнодорожных станций и пунктов перегрузки и передачи товаров.

Порядок информирования продавца или покупателя, с одной стороны, о готовности товара к грузовым операциям, а с другой стороны, о сроках прибытия транспортного средства под грузовые операции.

Условия оплаты расходов по погрузке, выгрузке и другим видам услуг, включая их распределение между продавцом и покупателем, например, расходов на аренду транспортного оборудования и приспособлений в стране ввоза или вывоза товара.

Согласование вида договора, которым должна быть оформлена международная перевозка. Условия договора перевозки должны быть максимально скоординированы с условиями контракта купли-продажи. Ответственности фрахтователя транспортного средства по договору перевозки должны соответствовать обязательствам сторон и контракта купли-продажи, принявшей на себя организацию доставки груза.

Рекомендуется в контракте указывать проформу чартера, которым будет оформляться перевозка товара, а также предусматривать перечень и полное наименование избранных сторонами транспортных документов, включая товарораспределительные (оборотные), нормы погрузки-выгрузки товара, порядок расчета времени на выполнение грузовых операций (сталийного времени), порядок расчетов по демереджу и диспачу, сведения о транспортировке груза транзитом через территории третьих стран, транспортная упаковка и маркировка, другие условия, связанные с транспортными особенностями конкретной перевозки, определяемые характеристикой товара, спецификой способа и маршрута перевозки, в т.ч. обязательства по заключению стивидорных и терминальных контрактов, назначению транспортных агентов и экспедиторов и т.д.

Обязательства связанные с хранением товаров в ходе доставки, их экспортная обработка и прочее.

Вопросы, связанные со страхованием груза в процессе доставки.

Успешная работа по фрахтованию и отфрахтованию судов определяется правильной оценкой перспектив развития конъюнктуры мирового фрахтового рынка.

После всех обсуждений и согласований составляется договор морской перевозки грузов.

Договор морской перевозки груза

Виды договоров. Договор морской перевозки предусматривает перемещение груза перевозчиком (фраховщиком) по договоренности с грузовладельцем (фрахователем) при этом стороны берут на себя следующие основные обязательства:

перевозчик обязуется за обусловленную плату (фрахт) принять от фрахователя (грузоотправителя) на борт судна груз, доставить его в сохранности в согласованное сторонами место назначения и там сдать фрахователю или, по его указанию, другому лицу (грузополучателю);

фрахователь обязан в пункте отправления своевременно предоставить обусловленный груз для погрузки его на судно, а также принять этот груз от судна в пункте назначения и уплатить договоренную плату (фрахт) за перевозку.

В договоре морской перевозки подробно указываются права и обязанности сторон и уточняются различные условия, связанные с погрузкой, перевозкой и выгрузкой груза род и количество груза, время и место погрузки, скорость (норма) погрузки и выгрузки, порт выгрузки, размеры и сроки оплаты фрахта и др.

Договор морской перевозки в большинстве случаев заключается агентами, брокерами или судовыми маклерами от имени и по поручению перевозчика и грузовладельца и всегда в письменном виде, так как согласно законам при возникновении спора между сторонами наличие и содержание соглашения могут быть подтверждены только письменными доказательствами.

Договор морской перевозки может иметь различные формы. Самой распространенной из них является **чартер партия (чартер)**.

К другим формам договора относятся **букинг-нот, берснот, фиксчюр-нот**. В этих документах более кратко, чем в чартере, обозначены основные условия перевозки. Обычно это - наименование судна, род и количество груза, порты погрузки и выгрузки, размер и порядок уплаты фрахта, условия погрузки и выгрузки и т. п. Но, несмотря на свою краткость, перечисленные документы, являясь договорами морской перевозки, налагают определенные обязательства на заключившие их стороны.

Букинг-нот (booking note - закрепление груза) применяется преимущественно при закреплении отдельных партий груза для очередного рейса судна регулярной грузовой линии, осуществляющей перевозки по расписанию. Такие линии из-за особенностей их деятельности (заранее определенные расписанием порты и сроки захода) заблаговременно регистрируют грузы в разных пунктах захода для очередного рейса или нескольких рейсов.

Берс-нот (berth note) практикуется при перевозке частичного груза главным образом на трамповых судах или судах грузовых линий, совершающих рейсы регулярно, но без срочного расписания. Линейные судоходные компании применяют эту форму в тех случаях, если для заполнения неиспользованного эпод генеральные грузы тоннажа судно догружается каким-либо массовым грузом (зерно, сахар, лес и др.) не на обычных "линейных условиях перевозки" данной компании, а как бы на трамповых условиях.

Договор берс-нот составляется в форме письма, адресованного агентом перевозчика фрахтователю; на одном или нескольких экземплярах этого письма делается подтверждающая надпись фрахтователя.

В некоторых случаях брокер выступает в качестве стороны в договоре за счет своего доверителя — судовладельца.

Если документ подписан одним лишь агентом судовладельца, то он имеет характер односторонней записи фрахтовой сделки, но расписываясь затем в принятии записки, фрахтователь, тем самым подтверждает свое согласие с содержащимися в ней условиями и оговорками. Это значит, что записка приобретает значение двустороннего договора.

Фиксчюр-нот (*fixture note, fixing letter, т. е. записка, письмо о фрахтовании*) имеет лишь предварительный характер, цель которого зафиксировать факт фрахтования и его основные условия (наименование судна, количество и род груза, время и порт погрузки и порт назначения, размер фрахта), впоследствии заменяется чартером, после подписания которого теряет силу как доказательство наличия и содержания договора перевозки.

Коносамент. Договор перевозки может быть оформлен также одной выдачей перевозчиком коносамента, содержащего условия перевозки, без предварительного заключения договора фрахтования в виде чартера или других документов, фиксирующих факт фрахтования тоннажа. Это преимущественно практикуется при перевозках регулярными судоходными линиями, которые вообще редко заключают чартер, а все перевозки осуществляют по коносаментам на основании предварительных заявок, букинг-нотов и генеральных договоров. С постоянными, крупными грузоотправителями судоходные линии обычно заключают годовые договоры.

Наряду с этим при перевозке массовых грузов, таких, например, как зерно, линейные пароходства заключают договор перевозки в форме чартера. Это практикуется в тех случаях, когда массовые грузы принимаются ими к перевозке не в порядке обычных линейных условий по действующим тарифам, а в порядке "комплектации" для пополнения недогруза линейного судна грузами, перевозимыми на линейных условиях по коносаментам.

Коносамент служит доказательством того, что перевозчик принял обозначенный в нем груз. Но коносамент имеет не только значение расписки в получении груза. Он является еще и доказательством "наличия и содержания" договора перевозки. Содержание коносамента определяет правоотношения между перевозчиком груза и его получателем. Условия чартера, не изложенные в коносаменте, обязательны для получателя только в том случае, если на них сделана ссылка в коносаменте.

Коносамент также определяет, кому должен быть выдан груз в порту назначения, т. е. является товарораспорядительным документом.

Виды коносаментов.

Коносамент может быть составлен:

на имя определенного получателя (именной коносамент);

по приказу отправителя или получателя (ордерный коносамент);

на предъявителя.

По именному коносаменту груз выдается в порту назначения.

Чартер (charter-party) - договор фрахтования, заключенный между фрахтовщиком и фрахтователем. Может заключаться на рейс, на несколько последовательных рейсов, на определенное время (тайм-чартер). Иногда в них вносят некоторые дополнения и изменения. Чартеры могут заключаться заблаговременно, либо в срочном порядке, либо с условием немедленной готовности судна и погрузки.

В зависимости от сложившейся специфики перевозки для различных родов груза и отдельных направлений применяется ряд форм или проформ стандартных чартеров (чартер-партий), разрабатываемых обычно объединениями судовладельцев и фрахтователей, отдельными крупными фирмами или концернами, объединениями фрахтователей-отправителей или получателей грузов. В некоторых случаях применяются стандартные формы чартеров, но с добавлениями и изменениями, специфичными для отдельного отправителя или получателя груза. Еще до подачи судна под погрузку и во всяком случае до приема груза на борт, очень важно изучить чартер и не только определить типовую проформу с ее специфическими особенностями, но и проанализировать конкретные условия данного договора перевозки. Особое внимание следует обратить на приписки, вставки, зачеркивания, дополнения, внесенные в стандартную проформу чартера, так как эти отступления от обычного печатного текста нередко содержат весьма существенные условия.

Учебный вопрос №3

**ГРУЗОВЫЕ ТАРИФЫ НА
ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОМ
ТРАНСПОРТЕ**

Системы тарифов на различных видах транспорта имеют свои особенности. На железнодорожном транспорте грузовые тарифы подразделяются по видам, родам отправок и формам построения.

По видам тарифы подразделяются: на **общие, исключительные, льготные и местные.**

Общие тарифы применяются к перевозкам на сети дорог всех грузов, за исключением тех, для которых установлены исключительные, льготные или местные тарифы, **исключительные** - на перевозку одного или нескольких грузов на определенное расстояние или в направлении между определенными пунктами, а также в некоторые периоды времени: эти тарифы могут быть **пониженные (поощрительные) и повышенные (запреты).**

Исключительные тарифы имеют форму процентных скидок и надбавок. Цель исключительных тарифов заключается в стимулировании использования местного сырья, топлива, развитии перевозок грузов на излишне дальние расстояния и короткопробежных, которые выгоднее передать на автотранспорт, и др.

Льготные (пониженные против общих тарифов) устанавливаются на перевозки в определенных направлениях грузов, предназначенных для определенных целей, принадлежащих определенным предприятиям и организациям. Эти тарифы имеют форму процентных скидок с общего тарифа.

Местные тарифы устанавливают начальники отдельных железных дорог. Эти тарифы, включающие в себя размеры плат за перевозку грузов и ставки различных сборов, действуют в пределах данной железной дороги

По родам отправок, грузовые тарифы бывают: **повагонные** - установленные на перевозку грузов целыми вагонами (кроме наливных);

тарифы на перевозку грузов **мелкими и малотоннажными отправлениями**, которые исчисляются за фактическую массу отправки;

контейнерные - на перевозку грузов в контейнерах;

потонные, которые применяются к наливным грузам в цистернах и бункерных полувагонах. Для этих отправок провозная плата взывается за действительную массу груза, который указан в перевозочном документе - накладной. *Тариф на рельсовый подвижной состав, перевозимый как груз на своих осях, провозная плата взывается за пробег каждой оси.*

По форме построения грузовые тарифы подразделяются на **табличные и схемные**. **Табличные тарифы** - это провозные платы за 1 вагон, 1 т груза или 1 контейнер при перевозке груза между данными станциями, сведенные в таблице, в **схемных** тарифах (дифференцированных) установлена плата в зависимости от расстояния перевозок. Эти тарифы могут быть двухставочными и многоставочными. **Схемные** тарифы могут быть и недифференцированные - одноставочные, т.е. содержащие однообразные ставки с тонны и километра (или вагона и километра, или с оси и километра) для всех расстояний перевозки. Основная форма построения грузовых тарифов схемная.

Все действующие тарифы опубликованы в Тарифных руководствах.

Кроме провозной платы железная дорога взимает с грузополучателей и грузоотправителей платы за дополнительные услуги, связанные с перевозкой грузов. Эти платы называются сборами и взыскиваются за выполнение силами железной дороги следующих операций за хранение, взвешивание или проверку веса груза, за подачу или уборку вагонов, за их дезинсекцию, за экспедирование грузов, за погрузо-разгрузочные работы, а также за ряд других операций.

Перечислим основные факторы, от которых зависит размер платы при перевозке грузов по железной дороге.

Вид отправки. По железной дороге груз может быть отправлен по вагонной, контейнерной, малотоннажной - весом до 25 тонн и объемом до полувагона, и мелкой отправкой - весом до 10 тонн и объемом до 1/3 вместимости вагона.

Скорость перевозки. По железной груз может перевозиться ***грузовой, большой*** или ***пассажирской*** скоростью. Вид скорости определяет, сколько километров в сутки должен проходить груз.

Расстояние перевозки. Провозная плата может взиматься по расстоянию по кратчайшему направлению, так называемое тарифное расстояние - при перевозках грузов грузовой или большой скоростью, либо за действительно пройденное расстояние - в случае перевозки негабаритных грузов или перевозки грузов пассажирской скоростью

Тип вагона, в котором осуществляется перевозка груза. По железной дороге груз может перевозиться в универсальных, специализированных или изотермических вагонах, в цистернах или на платформах. Размер провозной платы в каждом случае будет различным.

Принадлежность вагона или контейнера. Вагон, платформа или контейнер могут принадлежать железной дороге, а могут быть собственностью грузополучателя или грузоотправителя.

Количество перевозимого груза. Фактор, также оказывающий существенное влияние на стоимость перевозки.

Учебный вопрос №4

**ГРУЗОВЫЕ ТАРИФЫ НА
АВТОМОБИЛЬНОМ
ТРАНСПОРТЕ**

На автомобильном транспорте для определения стоимости перевозки грузов используют следующие виды тарифов:

сдельные тарифы на перевозку грузов,
тарифы на перевозку грузов на условиях платных *автотонно-часов*;

тарифы за *повременное пользование* грузовыми автомобилями;

тарифы из *покилометрового* расчета;

тарифы за *перегон* подвижного состава;

договорные тарифы.

На размер тарифной платы оказывают влияние следующие факторы:

расстояние перевозки;

масса груза,

объемный вес груза, характеризующий возможность использования грузоподъемности автомобиля. По этому показателю все перевозимые автомобильным транспортом грузы, подразделяются на четыре класса;

грузоподъемность автомобиля;

общий пробег;

время использования автомобиля;

тип автомобиля;

район, в котором осуществляется перевозка, а также ряд других факторов. Каждый из тарифов на перевозку грузов автомобильным транспортом, учитывает не всю совокупность факторов, а лишь некоторые из них, наиболее существенные в условиях конкретной перевозки

Например, для расчета стоимости перевозки по сдельному тарифу, необходимо принять во внимание расстояние перевозки, массу груза и его класс, характеризующий степень использования грузоподъемности автомобиля. При расчетах по тарифу за повременное пользование грузовыми автомобилями учитывают грузоподъемность автомобиля, время его использования и общий пробег.

Во всех случаях на размер платы за использование автомобиля, оказывает влияние район, в котором осуществляется перевозка.

Это объясняется устойчивыми различиями в уровне себестоимости перевозок грузов по районам. Корректировки в тарифную стоимость вносятся с помощью так называемых поясных поправочных коэффициентов.

Учебный вопрос №5

**ГРУЗОВЫЕ ТАРИФЫ НА
РЕЧНОМ ТРАНСПОРТЕ**

На речном транспорте тарифы на перевозку грузов, сборы на перегрузочные работы и другие, связанные с перевозками услуги определяются пароходствами самостоятельно с учетом конъюнктуры рынка. В основу расчета размера тарифа, закладывается себестоимость услуг, прогнозируемая на период введения тарифов и сборов в действие, а также предельный уровень рентабельности, установленный действующим законодательством. Потребители транспортных услуг вправе запросить от пароходства и портов экономическое обоснование предлагаемых ими тарифов.

Основными элементами системы грузовых тарифов речного и морского транспорта, как и железнодорожного, являются тарифные схемы, номенклатура грузов и тарифные руководства по определению тарифных расстояний, провозных платежей и сборов.

Тарифы речного транспорта классифицируется в зависимости от сферы применения, **от вида перевозок, от вида сообщений, партионности груза и дифференцированности по отдельным пароходствам или группам пароходства с одинаковыми или сходными условиями эксплуатации и уровнем себестоимости перевозок.** Это вызвано тем, что речной транспорт отличается обособленностью водных бассейнов, вследствие чего отдельные пароходства представляют собой замкнутые транспортные предприятия с различными навигационными условиями, техническим уровнем флота, различным составом

В зависимости от сферы применения речные тарифы могут быть: **общими, исключительными, специальными и местными, по виду перевозок - тарифы на перевозку грузов, нефтяных грузов наливом в судах, а также буксировка леса в плотках, судов и других плавучих объектов.**

Уровень тарифов зависит от размера партий грузов, предъявляемых к перевозке, и рационального использования перевозочной техники, от вида сообщения и вида пути, а также существующей железнодорожной связи между пунктами.

В зависимости от размера, отправки, речные тарифы подразделяются на **судовые, сборные, мелкие и контейнерные отправки**; от вида сообщений - тарифы в водном **внутреннем**, в **прямом** водном и **смешанном** железнодорожно-водном сообщениях, от вида пути - тарифы по **магистральным путям и малым рекам.**

По внутреннему строению, речные тарифы различают **однообразные и дифференциальные.** Однообразный тариф характеризуется единой неизменной ставкой за 1 т-км, а дифференциальный - изменением тоннокилометровой ставки.

По внешнему виду речные тарифы (как и на железнодорожном транспорте) могут быть **табличными и схемными.**



Лекция окончена

Благодарю за внимание