

Транспортно-экспедиционная деятельность компании:

- ✓ доставка от склада грузоотправителя на грузовую железнодорожную станцию, в порт, в аэропорт;
- ✓ погрузка в транспортное средство (автомобиль, вагон, судно, самолет);
- ✓ оплата тарифа на перевозку грузов;
- ✓ Выгрузка из транспортного средства, например, вагона на станции назначения;
- ✓ доставка груза автомобильным транспортом до склада грузополучателя.
- ✓ сопутствующие услуги (оформление транспортных документов, слежение, страхование, таможенное оформление и пр.)

**По типу транспортных средств грузоперевозки
можно условно разделить на 4 категории:**

**автомобильные
железнодорожные
воздушные
водные**

а также

**мультимодальные и
интермодальные**

Автомобильные перевозки

В силу того, что в настоящее время автомобильными перевозками не занимается только ленивый, а затраты на содержание автопарка, складских помещений, штата механиков, водителей и диспетчеров довольно высоки — является целесообразным заключение договоров с крупными перевозчиками, имеющими положительную репутацию на профильных интернет-ресурсах, например ati.su.

Кроме того, современные тенденции цифровой связи позволяют заключать договоры с небольшими перевозчиками, расположенными вне зоны непосредственного присутствия компании, что дает прекрасную возможность обеспечить забор или доставку груза на удаленных станциях отправления/назначения груза.

Таким образом это придаст необходимую гибкость цепочке доставки груза — при перевозках «склад-место погрузки», «склад-вагон/контейнер» и в обратном направлении.

Железнодорожные перевозки

Основные услуги в сфере железнодорожных перевозок:

- оплата провозных платежей по РФ и СНГ
- предоставление подвижного состава
- погрузочно-разгрузочные работы на местах общего (грузовые дворы железнодорожных станций) и необщего (подъездные пути) пользования

1. Оплата провозных платежей

В настоящее время оплата провозных платежей напрямую компаниями-нерезидентами невозможна, что дает возможность компаниям-экспедиторам предоставлять такую услугу за небольшое экспедиторское вознаграждение (как правило 3-5%).

При внутренних и экспортно-импортных перевозках по РФ оплата производится по Прейскуранту 10-01, при транзитных — по МТТ. Для продажи этой услуги необходим ЕЛС и регистрация в качестве плательщика тарифа за третьих лиц. К сожалению, возможность оплаты по Гарантийным письмам ныне отсутствует, экспедитор должен быть подключен к АС ЭТРАН. Так как ОАО «РЖД» весьма неохотно подключает новых пользователей к системе, желательна наработка некоторого количества перевозок, в которых Компания выступала в качестве грузоотправителя/грузополучателя.

2. Предоставление подвижного состава

Крупные собственники подвижного состава обычно настаивают на заключении договора непосредственно под конкретную перевозку, к тому же стало правилом требование оплаты тарифа через ЕЛС собственника. Небольшое количество запрашиваемых единиц подвижного состава под перевозку тоже может являться основанием для отказа.

Мелкие же собственники чаще всего охотно идут на предоставление одного-трех вагонов, при этом вполне допускается оплата тарифа

Авиа и водные

В силу специфики данных видов перевозок — не рассматриваются.

Сопутствующие и дополнительные услуги

1. Слежение за вагонами — несложная и доступная услуга, осуществляемая либо с помощью бесплатных интернет-сервисов (с ограничением на количество запросов с одного ip-адреса) либо по платной подписке.
2. Таможенное оформление — с помощью брокеров либо самостоятельно (при наличии правильно оформленных документов не представляет особой сложности).
3. Оперативный расчет стоимости перевозок (при наличии соответствующего ПО, например Rail-Тариф и опыта оператора). Известен случай, когда компания из Таджикистана ежемесячно перечисляла по 50000 рублей за «оказание консультационных услуг», получая взамен 10-15 рассчитанных ставок в неделю.
4. Оформление перевозочных документов — СМГС, ГУ-12 и т. п.
5. Разработка эскизов и схем погрузки — с помощью ООО «Транстерминал», либо самостоятельно в случае с простыми грузами.
6. Услуги по учету, оформлению и расчету путевых листов авто- и спецтехники.

Резюме

На основании всего вышесказанного организацию транспортно-экспедиционной компании лучше всего начать с увеличения количества заключенных договоров с участниками перевозочного процесса — автоперевозчиками, собственниками подвижного состава, плательщиками тарифов по РФ и СНГ, продвижение перевозок в флекситанках, стремясь к работе с железной дорогой напрямую. В качестве рекламного продвижения начать можно с размещения информационных плакатов/стендов в пунктах АФТО Куйбышевской железной дороги ориентируясь в первую очередь на потенциальных клиентов, не являющихся резидентами РФ, для которых наиболее предпочтительна организация полного комплекса услуг. В дальнейшем возможно подключение к АС ЭТРАН для оплаты провозных платежей по РФ, АСУ ДКР по КЗХ (при наличии дочернего ТОО) и аналогично для работы по территориям других стран СНГ, что позволит увеличить собственное экспедиторское вознаграждение, а не отдавать его другим.