

## **ТЕМА 12 (2 ГОДИНИ)**

### **ОРГАНІЗАЦІЯ РОБОТИ ЕКСПЕДИТОРСЬКОЇ І ТРАНСПОРТНО-АГЕНТСЬКОЇ ФІРМИ:**

- ліцензування і стандартизація транспортно-експедиторської діяльності;
- акумуляція транспортної інформації;
- банківське і фінансове забезпечення операцій;
- відповідальність експедитора і транспортного агента і її страхування

#### **Лицензирование и стандартизация транспортно-экспедиторской деятельности**

Изложенное в предыдущих главах приводит к выводу, что экспедитор обязан организовать, а транспортный агент обеспечить доставку груза с гарантией его сохранности на условиях договора перевозки. Экспедитор должен для этого составить (даже только для себя) технологические транспортные схемы и маршруты, подтвердить их экономическими обоснованиями. Экспедитор и агент обязаны обеспечить выполнение процедур приема грузов, их перевозку и выдачу согласно действующих уставов, кодексов и правил. В качестве брокеров грузовладельца и перевозчика им надлежит осуществить фрахтование или букирование тоннажа, оформить договоры и заявки на организацию перевозок, предусмотреть нужную маркировку и пломбирование грузовых мест и, если требуется, заключить договоры хранения.

В приложениях к учебнику приведены образцы 70 транспортных документов. Фактически их больше, но для каждой транспортной операции нужно выбрать наиболее соответствующий. Помимо оформления транспортных документов, необходимо уметь произвести таможенное декларирование, страховое, медико-санитарно-ветеринарное и экологически безопасное обеспечение перевозки. Экспедитор должен подсчитать провозные платежи и сборы, организовать слежение за движением груза по логистической схеме доставки от производителя к потребителю, произвести расчеты за поставку товара, оформить любую претензию, коммерческий акт, взыскать неустойку, предъявить штраф.

Экспедитор и агент для выполнения перечисленных и других операций должен владеть основами гражданского законодательства страны, постатейно знать содержание каждого транспортного кодекса и Устава, международные соглашения и конвенции по транспорту, основные Правила перевозок грузов.

Для правильного выбора технологии транспортно-экспедиционного и агентского обслуживания и экспедитор и агент обязаны знать основные характеристики подвижного состава видов транспорта, эксплуатацию транспортных путей и терминальных систем, основы компьютеризации и безбумажной технологии, прекрасно знать географию и инфраструктуру транспорта. Для руководства офисом экспедитору и агенту требуется владеть основами бухгалтерского учета и финансов, правилами и нормами охраны труда, требованиями экологии и обеспечения безопасности движения и стояночных операций на транспорте положениями законодательства о труде.

В целях обеспечения коммерческой надежности экспедиторского и агентского предприятия и высокой профессиональной подготовки кадров — специалистов этой отрасли транспортного сервиса в Российской Федерации установлено лицензирование транспортно-экспедиторских и транспортно-агентских операций в порядке и на условиях, установленных федеральным законом «О лицензировании отдельных видов деятельности».

В целях подтверждения соответствия оказываемых транспортно-экспедиционным предприятием экспедиторских услуг требованиям нормативных актов Госстандарт РФ

осуществляет их стандартизацию. Такой стандарт в отношении экспедиторских услуг на железнодорожном транспорте был установлен с его действием с 1 февраля 1998 года (ГОСТ Р 51133-98). Ссылки на этот стандарт приводились в предыдущих главах учебника.

### **Аккумуляция транспортной информации**

В досье фирмы и в памяти ЭВМ аккумулируется любая по значимости и объемам информация о компаниях и предприятиях региона, деятельность экспедитора, производящего потенциальные для перевозок «товары» и потребляющих другие или те же самые «товары». Эти компании соответственно подразделяются, с одной стороны, на уже участвующие в существующей в регионе производственной или коммерческой кооперации, и на компании — будущие потенциальные участники этого процесса, с другой.

Отдельно, но с учетом особенностей каждого отдельного рынка, выполняется комплексная программа изучения внешних и иностранных покупателей производимой в регионе продукции и поставщиков сырья, топлива, материалов, полуфабрикатов, инструмента, готовых изделий («оверсиз маркетинг — marketing overseas»).

С учетом выявленного географического местонахождения «клиентуры» в соответствующую «карточку» — досье фирмы («файл») производителя или потребителя продукции вносятся данные о ее производственной деятельности, о возможных способах перевозки, маршрутах, пунктах приема, сдачи, перевалки груза с одного вида транспорта на другой, о потенциальных партнерах фирмы в торговых операциях.

В этом «файле» (деле, папке) обязательно содержатся общие сведения о фирме: ее наименование, адрес, номера телефонов, факсов, телексов и телетайпов (включая номера домашних телефонов и факсов ответственных исполнителей); состав акционеров, представительства и корреспонденты в других городах и за рубежом; финансовые и производственные связи с другими фирмами; перечень совершенных с фирмой сделок; качество исполнения; имевшиеся претензии, замечания и т.д.

Источниками перечисленной информации являются: повседневная деятельность фирмы (ни один отдел, ни один сотрудник — даже водитель служебной автомашины, курьер и другие не освобождаются от сбора любой информации); разнообразная реклама; публикации в прессе; информация брокерских, агентских фирм, банков, телеграфных и телевизионных агентств; публикация фирменных балансов и отчетов; посещение ярмарок и выставок и т.д.

Соответственно в памяти машины должен содержаться необходимый объем информации по каждому из участников перевозочного и экспедиционного процесса: судоходных и авиационных компаниях, автомобильных перевозчиков и железных дорогах, сотрудничающих с ними экспедиторами и агентами.

Агентская и экспедиторская фирма имеет «на полке» или в памяти ЭВМ «библиотеку тарифов». Эта библиотека, по возможности, состоит из «всех» публикуемых в стране и в мире тарифов и сборов «всех» видов транспорта, а также имеет сотрудников (службу), обеспечивающих повседневную корректировку тарифов и специальную подборку сведений: о торгово-политической обстановке в регионе (государственное регулирование, лицензирование и т.д.); об условиях транспортировки грузов на направлении (наличие прямых и смешанных — интермодальных сообщений, степень механизации погрузочно-разгрузочных работ, достигнутые нормы погрузки, выгрузки и перевалки грузов, правила приема, хранения и сдачи грузов, ставки и сборы за выполнение тех или иных операций с грузами); о требованиях к конфигурации, весу, упаковке и маркировке (специфические требования объясняются в ряде случаев географическими, климатическими, этнографическими, национальными условиями, а также требованиями местных стандартов).

Обеспечивая требования транспортной логистики в их применении к конкретному экспедиторскому поручению, специалист, курирующий его исполнение, обязан иметь под рукой необходимый инструментарий, который бы позволил ему в ограниченные сроки принять решения по группировке груза в партию, по монтажу или демонтажу изделия, по переупаковке или комплектации пакета, исходя из грузовых площадей транспортных средств, боковых конфигураций самолетов и т.д.

Весьма важной проблемой дальнейшего совершенствования транспортно-экспедиторского обслуживания является проблема перехода с бумажного на безбумажное оформление транспортной документации и обмена информацией. Проходивший в 1998 г в г. Сидней, Австралия, очередной конгресс ФИАТА одобрил технологию электронной передачи коносаментов и других перевозочных документов под кодовым наименованием «Болеро\*». Она была разработана международным клубом взаимного страхования «ТТ-Club» и «Обществом международных межбанковских финансовых коммуникаций — Свифт (SWIFT), которое обслуживает ежедневные расчеты около 6000 банков по всему миру на общую сумму банковских операций — 3,5 млрд. долларов США. В гражданской авиации широко используется система безбумажного обмена информацией об отправлениях грузов — CSS (Cargo Community System — barcode) через Интернет.

Постепенно подводится законодательная база для внедряемых безбумажных технологий. Вступление в силу в июне 1998 г. Монреальского протокола №4 Гражданской авиации открывает возможность упрощения передаваемой информации, поскольку предусматривает ограничение обязательного числа боксов в авианакладной до 3, вместо 12, установленного Варшавской конвенцией 1929 года. Этими тремя являются: место отправления и назначения; остановка в третьей стране; вес отправки.

### **Банковское и финансовое обеспечение операций**

Косвенно наличие такого обеспечения уже подразумевалось ранее при рассмотрении любого вида экспедиторских и агентских поручений. Еще в первой главе указывалось, что банк, кредитующий логистическую транспортную операцию, может принять на себя все операции расчетного характера как с продавцом, так и с покупателем.

Опуская момент о том, что полное освещение процесса транспортного финансирования и кредитования является предметом специального курса, автор ограничивается указанием на то, что клиент и экспедитор, перевозчик и его агент до начала любой операции обязаны быть уверенными, что она обеспечена платежами как по цене товара, так и по транспортным расходам.

Грузоотправитель обязан обеспечить финансирование расходов по всей транспортной логистической схеме доставки груза, располагать для этого необходимыми кредитными источниками, гарантиями банков, авансированными ценными бумагами (векселями).

Последнее положение должно быть подкреплено служебной технологией прохождения операций, связанных с подготовкой и осуществлением расчетов, их мобильностью (любая задержка чревата потерями от замедления движения оборотного капитала и применения денежных санкций). Требуется по возможности добиваться простоты пользования финансированием и кредитованием, правильности оценки кредиторами и дебиторами финансовых рисков, обеспечения предоплаты перевозок.

Планирование перевозок должно быть независимым от текущей ликвидности компании, финансовое обслуживание транспортной операции не должно накладывать ограничений на иные операции клиента, экспедитора, перевозчика и агента (и наоборот).

В числе рассматриваемых банковских технологий и услуг требуется предусматривать выдачу банковских гарантий и обеспечений, например, таможенным и налоговым органам, страховщикам (В США, согласно «The US Shipping Reform Act»,

1998 г. иностранный экспедитор-оператор обязан декларировать Федеральной Морской комиссии обеспечение интермодальных операций на территории США в размере 150 тыс.долл. США)\*.

### **Ответственность экспедитора и транспортного агента и ее страхование**

Существуют образные сравнения деятельности экспедиторской или агентской фирмы с «канатом» или «тросом», а то и с музыкальными инструментами — «органом или арфой». В какой-то мере подобные метафоры справедливы. Фирма ежедневно исполняет десятки операций, каждую из которой можно представить как отдельную «прясть» общего каната или троса, от ее надежности зависит прочность изделия как целого.

Эта сторона дела определяет индивидуальность важности деятельности каждого сотрудника, ставит его в положение индивидуального исполнителя, от качества работы которого зависит материальное благополучие его коллег и рентабельность фирмы. Все это приводит на практике к большой внутренней корпоративности на предприятии (не случайно, в рекламных буклетах находят место «семейные фотографии» фирмы, а на индивидуальных снимках лиц-сотрудников — выражение чувства достоинства и ответственности за свое рабочее место).

И стоит одной трубе органа или струне арфы взять не надлежащую ноту как общая симфония будет нарушена. Так и в экспедиторской и агентской фирме, даже ошибка рядового бухгалтера или «халтура» упаковщика могут обернуться серьезными убытками.

В проекте Федерального закона о транспортно-экспедиционной деятельности содержатся «основания и размеры ответственности» экспедитора перед клиентом за утрату, недостачу или повреждение (порчу) груза, а также основания и размер ответственности клиента перед экспедитором. О них говорилось в предыдущих главах.

Наряду с этим, проект Закона содержит и штрафные санкции экспедитору за нарушение установленного срока выполнения договора транспортной экспедиции, а клиенту — за несоблюдение обязанности об уплате в установленный срок вознаграждения, причитающегося экспедитору, а также за необоснованный отказ клиента от оплаты расходов, понесенных экспедитором клиента за свой счет в целях выполнения договора транспортной экспедиции.

Страховое акционерное общество «Ингосстрах» страхует ответственность международных экспедиторов с высокими лимитами (например, по страхованию грузов клиентов — до 30 млн.долл.США). Разработана специальная форма заявления на страхование ответственности экспедитора (см. приложение №70).

Швейцарский журнал «Интернейшенал Транспорт Джер-нал» в №8 за 1999 г. опубликовал беседу с владельцем средней экспедиторской фирмы «E.N.Harms» в Бремене: «Надежность, высшие стандарты и качество обслуживания, особенная честность и открытость по отношению к клиентуре и к персоналу — вот принципы, на которых г. Хармс строит свою деятельность», — отмечает журнал.

В статье приводятся некоторые основы нравственно-этического порядка, которые обеспечивают успех деятельности фирмы: долгосрочные отношения с клиентурой, честность, скромность в требованиях и отсутствие стремлений к достижению сиюминутной прибыли, гарантия быстроты, надежности, экономичности и сохранности перевозок. Организация внутри служебных отношений не на основе иерархии, а на почве морального единства в коллективе.

Важно, отмечает г. Хармс, предоставлять персоналу максимум свободы и автономии в повседневной работе; обязательности и информации руководства о проделанном. Роль руководителей в оказании помощи, но предпочтительнее в форме совета. Исполнитель должен располагать свободой самому «вершить дела» (to wheel and deal), он может сам сформировать свою рабочую команду. Руководство фирмы должно решать только глобальные проблемы логистического управления и

маркетинга. Каждый сотрудник должен понимать, что заработанные им прибыли вкладываются в инвестиции, направленные на развитие и процветание предприятия. Адресованные к читателю журнала эти советы воспроизводятся здесь в качестве рекомендаций как к руководителям, так и рядовым исполнителям экспедиторской или агентской компании.

Обобщая сказанное в завершающей главе учебника, необходимо констатировать, что для успешной деятельности транспортного предприятия требуется наличие необходимых финансовых средств для содержания офиса и средств связи, для поддержания логистических транспортных систем — требуемой инфраструктуры, для постановки договорной работы — ее правового обеспечения и наличия лицензии. Вся повседневная деятельность должна строиться с учетом конкуренции и положения на рынке и непрерывного повышения деловой квалификации кадров.

### **Особенности договорной экспедиторской практики на современном этапе**

В приложении №5 приведен образец договора транспортной экспедиции, отвечающего правовым нормам экспедирования, содержащимся в Гражданском кодексе Российской Федерации.

Однако на практике экспедиторские предприятия отходят от этой рамочной проформы в сторону ее расширения.

Многие наши экспедиторские фирмы, расположенные в центре и в портах, в целях удержания своих доходов отказываются от услуг субагентов на периферии и возлагают на клиента выполнение экспедиторских операций локального характера.

Договоры «утяжеляются» требованиями передачи в «центр» экспедитору огромных массивов информации, часто дублирующих движение информации перевозчиков, что приводит к росту транспортных издержек.

3. Случаи неплатежей экспедиторам понесенных ими транспортных расходов, банкротств клиентуры.

Договоры содержат требования предоплат, авансирования расходов, оплат пеней и неустоек. Нередки случаи, когда по этим причинам экспедиторы выступают инициаторами выбора базисных условий поставки, возлагающих на иностранного покупателя и продавца товаров функцию компенсатора транспортных расходов и экспедиторского вознаграждения.

4. Включение в договоры условий разрабатываемого Закона о транспортно-экспедиторской деятельности, а также положений процессуального законодательства.