**Транспортная логистика**

Транспортная логистика - это планирование, организация и осуществление рациональной доставки товаров от мест их производства или закупки до мест потребления, а также контроль за всеми операциями, связанными с их перемещением, обмен соответствующей информацией между грузовладельцем, перевозчиком и другими компаниями, участвующими в процессе доставки товара.

К задачам транспортной логистики на макроуровне относятся:

∙ разработка общей концепции транспортного обеспечения движения товарных потоков;

∙ изучение поставщиков в зависимости от места нахождения товара и возможности его доставки;

∙ определение канала товародвижения;

∙ выбор места размещения складов (как дистрибьюторских, так и для создания запасов) и т.д.

Транспортная логистика на микроуровне занимается более детальными вопросами:

∙ организация погрузочно-разгрузочных работ;

∙ внутрискладские операции;

∙ выбор перевозчика;

∙ разработка экономичных партий отгрузок;

∙ разработка взаимоувязанных графиков отгрузок и др.

Транспортная логистика в производственном процессе соединяет все звенья производства и сбыта. При исполнении контракта купли-продажи она работает с готовым товаром и обеспечивает его распределение и доставку до получателя.

В отличие от существовавшей ранее практики, когда финансовые результаты оценивались на каждом отдельном этапе выполнения внешнеторговой сделки, при логистическом подходе возможно увеличение отдельно взятых транспортных издержек для достижения оптимального общего результата. Так как при исполнении контракта важен конечный результат, то грузовладелец должен определить для себя приоритеты в транспортном звене с точки зрения итоговой задачи и условий всей сделки по трем основным векторам:

∙ скорость и время доставки;

∙ стоимость транспортировки;

∙ надежность.

Это означает, что в данном случае грузовладелец должен выбрать основную целевую функцию системы доставки товара с учетом общих задач внешнеторговой сделки. Поскольку ее невозможно определить однозначно, необходимо каждый из перечисленных векторов замкнуть на условия контракта. Так, показатель скорости и времени доставки тесно связан со следующими факторами:

∙ сроки исполнения контракта и штрафные санкции за их нарушения;

∙ осуществление платежей за товар, т.е. движение финансовых потоков.

Стоимость доставки в значительной степени влияет на цену товара и эффективность конкретной сделки.

**Расходы фирмы на доставку товаров можно подразделить на:**

∙ ожидаемые, т.е. определенные заранее и учитываемые в цене товара;

∙ непредвиденные (сверхнормативное хранение, изменение пункта отправления или назначения, засылка груза по неправильному адресу и т.д.), которые являются результатом недостаточно четких планирования и координации работы отдельных звеньев логистической транспортной цепи.

Параметрами надежности транспортировки грузов являются:

∙ сохранность доставки;

∙ сохранение потребительских свойств товара.

При реализации внешнеторгового контракта процесс перемещения товаров от пункта отправления до места назначения включает выполнение комплекса технологических, организационно-правовых и экономических мер по обеспечению транспортных, складских и иных операций, которые в целом образуют систему товародвижения.

С логистическими системами товародвижения связано более 20% валового национального продукта ведущих зарубежных стран, таких, как США, Япония, Великобритания, Франция, Германия.

Имеются различные определения термина «логистика» в экономической литературе зарубежных и отечественных авторов. В наиболее общем виде логистика может быть определена как наука о планировании, контроле и управлении транспортированием, складированием и другими материальными и нематериальными операциями, совершаемыми в процессе доведения сырья и материалов до производственного предприятия, внутризаводской переработки сырья, материалов и полуфабрикатов, доведения готовой продукции до потребителя в соответствии с интересами и требованиями последнего, а также передачи, хранения и обработки соответствующей информации. Логистическая схема на макроуровне предполагает организацию общей, интегрированной схемы движения материальных и информационных потоков. В то же время общая логистическая цепь разделяется на отдельные функциональные элементы, такие,как снабжение, производство товара, транспортировка и т.д. Локальная управленческая деятельность в рамках каждого из этих звеньев определяется как микрологистика.

**Основные принципы построения и функционирования логистических систем**

Основными принципами построения и функционирования логистических систем, в том числе в транспортном обеспеченииВЭД, являются:

∙ системный подход, при котором различные функции логистики и все участники процесса товародвижения (поставщики, транспорт, посредники, потребители) рассматриваются как взаимосвязанные и взаимодействующие элементы. Такой подход предполагает оптимизацию всей цепочки движения товарных потоков;

∙ учет всей совокупности издержек логистической цепи. Критерием эффективности при этом является минимизация суммарных издержек всех звеньев, т.е. получение внеотраслевого (синергетического) эффекта;

∙ компромиссность – это способ уравновешивания интересов участников логистического процесса, в том числе служб фирмы.

**Цель деятельности менеджеров-логистиков - найти и поддерживать оптимальный баланс между всеми функциональными областями деятельности компании.**

**Виды логистики**

Выполнение требований логистики реализуется путем создания эффективных систем, охватывающих все самостоятельные сферы деятельности. В связи с этим различают следующие основные виды логистики:

∙ снабженческая, включающая операции по планированию, контролю и регулированию обеспечения производства сырьем и материалами, а также создания запасов;

∙ производственная, направленная на достижение высокой степени взаимодействия всех подразделений производства с минимальными затратами сырья и рабочей силы;

∙ распределительная, обеспечивающая сбыт и размещение товара у потребителя;

∙ транспортная;

∙ информационная, осуществляющая обмен данными внутри каждого звена логистической цепочки, а также в рамках системы в целом. Информационная логистика является неотъемлемой частью всех видов логистики. В настоящее время существует большое количество различных информационных систем и программ, позволяющих осуществлять слежение за грузом при транспортировке и передавать необходимые данные грузовладельцам, экспедиторам, получателям внешнеторговых грузов и другим участникам перевозки, а также предоставляющих возможность организовать обмен электронными сообщениями между этими компаниями.

Деятельность торговых фирм осуществляется в основном на последних стадиях логистической цепи в сфере распределения и доставки товаров с использованием различных информационных систем\*.

**Построение транспортного модуля в логистической системе фирмы**

**Цель построения транспортного модуля**

Цель построения транспортного модуля в управлении деятельностью производственной или торговой фирмы состоит в создании уравновешенной системы доставки, тесно связанной с закупкой, распределением, складированием и контролем запасов, а также реализацией товара.

Управление доставкой товаров на всех этапах исполнения сделки на фирме может осуществляться:

∙ менеджером-логистиком, решающим общую задачу от налаживания контактов с партнерами до заключения контракта на поставку товара, его транспортировку и распределение;

∙ менеджером по транспортным и сопряженным операциям. В этом случае не исключается наличие специального функционального отдела в структуре фирмы.

При разнообразном ассортименте и широком географическом распределении товаров, с которыми работает фирма, возможна дополнительная специализация сотрудников компании по этим признакам.

**Основные задачи менеджера торговой фирмы в области транспортной логистики**

В качестве основных задач менеджера фирмы в области транспортной логистики могут быть выделены следующие операции:

∙ определение возможностей самой фирмы по организации и осуществлению всех транспортных и вспомогательных операций;

∙ выбор соответствующего базисного условия поставки и разработки транспортных условий контракта;

∙ реализация условий контракта по транспортным вопросам путем выбора перевозчика/экспедитора и заключение соответствующего соглашения;

∙ выполнение положений сделки, касающихся дополнительных и сопряженных операций (упаковка, маркировка, таможенные операции);

∙ осуществление выбора оптимального способа товародвижения как при складском, так и транзитном варианте;

∙ обеспечение скоординированного взаимодействия транспорта с сопряженными отраслями (экспедирование, хранение, таможенные операции и т.д.);

∙ определение рисков случайной гибели или повреждения товара, которым он подвергается во время доставки, и управление ими путем удержания, сокращения или страхования;

∙ ведение транспортного документооборота (внешнего и внутрифирменного);

∙ расчет оптимальных расходов, связанных с доставкой товара, и эффективности сделки в целом, т.е. логистических издержек во всей цепочке;

∙ учет транспортных операций и анализ результатов транспортного звена в каждой сделке;

∙ слежение за нахождением товара в пути, в том числе с помощью электронных средств связи;

∙ осуществление расчетов за транспортные и сопряженные операции.

Менеджеру необходимо найти компромиссы между всеми функциями, чтобы получить общее действие системы на основе баланса стоимость/эффективность

**Транспортная специфика контрактов купли-продажи**

***Базисные условия поставки***

Организация эффективного товародвижения на основании логистических принципов в значительной степени определяется правильностью выбора базисного условия поставки.

При заключении контракта наиболее широко применяются правила толкования торговых терминов, разработанные международной Торговой палатой. Они известны под названием *Incoterms-90\\* содержат 13 базисных условий, которые могут быть использованы при заключении сделки.

Базисное условие поставки - основное условие внешнеторговой сделки, которое определяет обязанности продавца и покупателя при исполнении контракта, в том числе по транспортным вопросам.

Применение *Incoterms-90* в коммерческой практике характеризуется следующими особенностями:

∙ с правовой точки зрения этот документ имеет факультативный характер. Поэтому стороны, использующие его условия в своей работе, должны делать ссылку на этот документ в контракте;

∙ стороны имеют право согласовать дополнительные положения или исключить из толкования базиса позиции, которые их не устраивают (в письменном виде);

∙ положения *Incoterms-90* по многим вопросам носят общий характер, давая лишь принципиальный подход или решение;

∙ стороны по контракту могут моделировать и применять любые базисы поставки, отличающиеся от *Incoterms-90.* Однако при этом:

∙ все пункты контракта должны быть четко сформулированы и зафиксированы в письменной форме;

∙ при заполнении грузовой таможенной декларации и определении таможенной стоимости товара, в том числе в Российской Федерации, требуется указание и использование базисных условий поставок именно в соответствии с *Incoterms-90.*

С точки зрения транспортной специфики от базиса поставки зависят следующие моменты:

∙ в чьих руках находится грузопоток, т.е. кто продавец или покупатель организует транспортировку и до определенного пункта. Такие базисы поставок, как EXW, FCA, CIP, СРТ, DDU, DDP, дают возможность в полной мере использовать принципы логистики при организации товародвижения от поставщика к получателю, так как они создают ситуацию, при которой одна из сторон практически полностью сосредоточивает вопросы управления транспортировкой и контроля за доставкой товара в своих руках. Все остальные условия поставки предусматривают разделение управления грузопотоком между сторонами контракта;

∙ распределение и форма оплаты издержек товародвижения между продавцом и покупателем.

Торговые термины не конкретизируют, какие именно расходы, в том числе транспортные, несет та или иная сторона по контракту. Используется стандартная формулировка:

«все относящиеся к товару расходы»до момента передачи перевозчику или покупателю. Однако на практике могут быть отклонения от этого принципа, и в первую очередь в отношении транспортных расходов, что предусматривается в контракте;

∙ переход риска случайной гибели или повреждениятовара с продавца на покупателя.

**Транспортные расходы - различного рода затраты на международную доставку груза, которые не включаются в цену товара по контракту.**

**Транспортная составляющая - издержки на** **международную доставку грузов, которые заранее включаются в цену товара по контракту.**

*Здесь подразумевается только физическая утрата или повреждение товара, которые произошли в процессе транспортировки по независящим от продавца и покупателя причинам.*

*Момент перехода риска на товар совпадает с выполнением продавцом его обязанности* ***по поставке.***

**Поставка** - это передача определенного контрактом товара покупателю в согласованные дату или срок, установленный в договоре, а также в согласованном месте и согласованным способом.

Моментом перехода рисков, расходов и обязанностей с продавца на покупателя в большинстве базисов поставки является погрузка товара на транспортное средство. В последние годы распространилась практика передачи груза перевозчику до погрузки на транспортное средство - на склад или терминал перевозчика/оператора. Данная ситуация характерна для базисов FCA, С1Р и СРТ. При этом пункт передачи товара определяется путем указания конкретного места, а не перевозочного средства. Поэтому данные термины могут быть использованы при любом виде транспорта и способе перевозки, включая смешанные. Они обязательны для использования автомобильного и авиационного транспорта вместо условий FOB и СIF.

При базисах поставки группы Е, F и D все расходы и риск случайной гибели или повреждения товара переходят с продавца на покупателя одновременно.

*В отличие от всех других условий, точки перехода рисков и обязанностей продавца по организации транспортировки по базисам поставки группы. С не совпадают. Риск переходит с продавца на покупателя в пункте отправления* *товара, а основные расходы по транспортировке лежат на продавце до места назначения, указанного в контракте. Но продавец считается выполнившим свою обязанность по поставке товара, даже если с товаром что-либо случится после отгрузки.*

*Все термины допускают переход риска и расходов продавца на покупателя до осуществления поставки. Это так называемые преждевременные риски и расходы, которые наступают в том случае, когда покупатель в нарушении договора:*

*∙ не принимает согласованной поставки;*

*∙ не предоставляет инструкции в отношении срока поставки и/или места поставки, которое продавец может требовать для выполнения данной своей обязанности;*

*∙ нарушает обязательства по извещению продавца.*

В этом случае риск случайной гибели или повреждения товара, а также все связанные с товаром расходы переходят к покупателю с момента предоставления товара в его распоряжение и наступления срока для его принятия. При этом товар фактически остается во владении продавца, который отвечает за его сохранность, но уже за счет и на риск покупателя.

В качестве доказательства осуществления поставки и перехода риска случайной гибели или повреждения товара с продавца на покупателя при всех базисах поставки предусматривается предоставление продавцом покупателю обычных транспортных или аналогичных документов, конкретный вид и содержание которых отдельно оговариваются в контракте в разделе, связанном с платежами, и транспортных условиях контракта.

Транспортные документы свидетельствуют не только о передаче товара перевозчику и переходе риска, но и о том, насколько ясно перевозчику, что товар находится в надлежащем по внешнему виду состоянии.

Любое указание в транспортном документе на недостатки товара или тары делает его «нечистым», что не допускается общепринятым порядком оплаты расчетов по контрактам, особенно при аккредитивной форме.

Редакция *Incoterms-90* учитывает дальнейшее развитие средств передачи информации и предусматривает, что если продавец и покупатель договорились об использовании средств электронной связи, то все документы, в том числе транспортные, могут быть заменены эквивалентными документами, оформленными с помощью компьютерной связи.

Наиболее типичными ошибками в практике применения *Incoterms-90,* связанными с транспортировкой товара, являются следующие:

∙ стороны по контракту неправильно определяют моменты поставки и доставки в терминах группыС, т.е. не принимаютво внимание расхождение точек перехода

рисков с продавца на покупателя и обязанности продавца по заключению договора и перевозки;

∙неточное понимание или формулировка терминов, которые согласовываются сторонами в контракте;

∙различное толкование тех дополнений в *Incoterms-90,* которые партнеры делают в контракте;

*∙* различное или неправильное понимание сторонами базисных условий поставок, в частности в отношении расходов на транспортировку.

**Транспортные условия торговых сделок**

Конкретное содержание транспортных условий контракта зависит от следующих основных факторов:

∙ базисного условия поставки;

∙ вида транспорта и способа доставки груза;

∙ транспортной специфики самого товара;

∙ условий международных договоров и соглашений на отдельные виды транспорта, регулирующих перевозку.

**Транспортные условия контракта - особый раздел торговой сделки, в котором оговариваются права, обязанности и расходы продавца и покупателя, связанные с доставкой товара**

Наиболее широкий круг транспортных вопросов включается в контракт при таких базисах поставки, которые предусматривают передачу товара продавцом покупателю уже в пути (DAF, FAS, CIF и др.).

К вопросам, связанным с доставкой, которые требуют особой проработки в контракте, относятся следующие:

∙ наименование пункта отправления при базисах поставки EXW и группы F и пункта назначения (условия группы С и D).

Иногда при заключении контракта еще не известно точное место назначения или место предоставления товара продавцом покупателю. В этом случае в контракте может быть указан регион или рэндж при морской перевозке с оговоркой, что в дальнейшем покупатель уточнит или конкретизирует место назначения;

∙ порядок сдачи товара продавцом перевозчику или принятие его покупателем от транспортного средства.

При проработке этого вопроса прежде всего учитывается, является ли такая сдача или приемка товара от перевозчика моментом перехода рисков и поставки товара\*

∙ система взаимной информации продавца и покупателя о готовности товара к грузовым операциям и сроках прибытия транспортного средства под грузовые операции.

**Доставка - транспортировка определенного контрактом товара до согласованного места назначения**

Эти данные позволяют синхронизировать исполнение договора купли-продажи и договора перевозки, т.е. создать их логистическую взаимосвязь.

В контракте предусматриваются конкретная форма, сроки и содержание взаимной информации. Целью обмена информацией является сокращение расходов:

по хранению грузов из-за опоздания или неприбытия транспортного средства под грузовые операции;

по простою транспортного средства из-за неготовности груза к стивидорным операциям или из-за отсутствия груза вообще;

∙ распределение расходов на оплату погрузочно-разгрузочных работ, связанных с международной перевозкой.

По этому вопросу, как правило, существуют заметные расхождения в его толковании контрагентами из-за различия в коммерческой практике и обычаев портов и транспортных узлов обработки грузов в различных странах;

∙ вид договора перевозки, которым будет оформлена международная доставка грузов.

Документ, выписываемый при продаже товара на базисах группы F и С, должен быть датирован в пределах срока, согласованного для отгрузки товара, так как именно он определяет дату поставки.

Особенностью роли транспортных документов при базисах поставки группы D является тот факт, что они теряют свое значение как документы, подтверждающие качество и количество товара, передаваемого покупателю;

∙ важными моментами, особенно при согласовании транспортных условий при морских перевозках, являются время погрузки-выгрузки товара и нормы грузовых работ.

В случае, если продавец по условию FOB или покупатель (при выгрузке на условиях CIF или DES) не обеспечивает выполнение норм грузовых работ, на них по контракту может быть возложена обязанность возмещения другой стороне возникших дополнительных расходов по простою судна;

∙ порядок размещения на транспортном средстве всех видов грузов.

Так, если речь идет о морском транспорте, то обязательно требуется согласование на разрешение и перевозку груза на палубе. Условие о разрешении перевозить груз на палубе является одним из реквизитов заявления на открытие аккредитива и на заключение договора страхования;

∙ вид и характер транспортной упаковки, ее качество и распределение расходов на нее между продавцом и покупателем;

∙ требования к предупредительной и идентификационной маркировке. Затраты на упаковку - это часть логистических издержек. Их величина может быть от долей процента до нескольких десятков процентов от себестоимости продукции. Назначением упаковки является сохранение качества товара в процессе транспортировки. Поэтому стремление сторон к минимизации издержек на упаковку может привести к увеличению потерь груза и дополнительным расходам в рамках транспортной логистики.

Если товар, способ транспортировки и ее маршрут имеют специфические особенности, то в контракте это также оговаривается дополнительно.

**Выводы и заключения**

Коммерческая деятельность предприятий и фирм обязательно предполагает решение проблем, связанных с обеспечением движения товарных потоков, являющихся предметом внешнеторговой сделки купли-продажи.

Транспортный менеджмент во ВЭД предполагает обязательное владение концепцией логистики в качестве принципиальной основы для принятия решения по организации доставки груза.

Практика предлагает различные организационные принципы построения управления транспортировкой товара в торговой фирме, однако при этом непременно должны соблюдаться основные логистические принципы во взаимоотношениях как подразделений внутри фирмы, так и во внешнем взаимодействии компании с фирмами-перевозчиками, экспедиторами/операторами и другими компаниями, предоставляющими транспортные и сопряженные услуги в пакете или раздельно.

При этом одним из основополагающих инструментов, реализующих стратегию и тактику транспортного менеджмента, а также определяющих объем реальных транспортных задач и операций фирмы, являются базисные условия контрактов купли-продажи, которые изначально определяют

возможности организации движения товарных потоков по логистической цепочке.

Однако только при наличии конкретных, правильно составленных транспортных условий сделки осуществляется координация деятельности всех этапов доставки товара и фирм, участвующих в этом процессе, что прежде всего должно быть направлено на снижение конечной величины затрат на транспортировку товара и повышение эффективности сделки в целом.