

КОНТРАКТЫ И ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В КОНТЕЙНЕРНЫХ ПЕРЕВОЗКАХ

Авторы: Иван КОТРУЦЭ, Сергей МЫРЗА.

Технический Университет Молдовы

Абстракт: Аренда контейнеров позволяет: временно увеличивать контейнерный парк, экономить финансовые средства, избегать транспортировки порожних контейнеров и регулировать количество контейнеров.

В связи с расширением услуг, предоставляемых современными судоходными компаниями, весь маршрут контейнерных перевозок от пункта отправления до пункта назначения считается фактором затрат. (затраты на начальном и конечном участках маршрута перевозок, затраты на перевалку, затраты на морские перевозки и дополнительные затраты)

Ключевые слова: Аренда контейнеров, условия контрактов, интегрированные тарифы, сегментированные тарифы, скидки, доплата.

Аренда контейнеров является вариантом для контейнерных операторов и судоходных компаний, который позволяет:

- временно увеличивать контейнерный парк, особенно специализированных контейнеров (например, рефрижераторов и т.д.);
- экономить финансовые средства (ликвидность) на покупку собственных контейнеров;
- избегать транспортировки порожних контейнеров и регулировать количество контейнеров;
- в некоторых случаях иметь запасы при возникновении дисбаланса.

В принципе, возможны следующие виды аренды¹:

- аренда в один конец;
- аренда в оба конца;
- основное арендное соглашение = соглашение с лизинговой компанией, которое позволяет возвращать арендованные контейнеры в пункте назначения, когда у перевозчика образуется избыток контейнеров, и получать дополнительные контейнеры в случае их недостатка.

Общие условия контрактов

Хотя в прошлом судоходные компании специализировались только на перевозке грузов на морском участке маршрута, сегодняшние провайдеры услуг морских грузоперевозок предоставляют широкий спектр дополнительных логистических услуг даже на сухопутном участке маршрута.

Возможны различные модели услуг:

- ✓ *Перевозка, организуемая грузоотправителем*

Организация перевозки на начальном и конечном участках маршрута является обязанностью грузоотправителя. Судоходная компания предоставляет свои собственные контейнеры за дополнительную плату (плата за передачу оборудования). Поставка и обратная поставка контейнеров не включаются. Грузоотправитель должен заключить договор морской перевозки с ОМП.

- ✓ *Перевозка, организуемая перевозчиком*

¹ <http://www.iicl.org/>

Организация перевозки на начальном и конечном участках маршрута является обязанностью ОМП. Грузоотправитель должен предоставить груз для погрузки в определенное время. Грузоотправитель заключает только один договор на мультимодальную перевозку с ОМП.

✓ *Комбинированные механизмы*

Все возможные комбинации организации перевозок грузоотправителем и перевозчиком. Например, организация перевозок на начальном и конечном участках маршрута является обязанностью грузоотправителя. Судходная компания предоставляет свои контейнеры (плата за передачу оборудования) в пункте погрузки.

✓ *FCL (партия груза на полный контейнер)*

Весь контейнер используется и резервируется клиентом. Как правило, применяются тарифы для разносортных грузов или грузовых емкостей.

✓ *LCL (партия груза меньшая, чем грузопместимость контейнера)*

Частичная загрузка, при которой весь контейнер не заполняется. Обычно применяются грузовые тарифы по весу и/или обмеру по выбору перевозчика. Вид экспедирования - ОМП консолидирует дорогостоящие грузы и резервирует место для более дешевых партий грузов меньших, чем грузопместимость контейнера.

✓ *Одноразовые и сервисные контракты*

Для обеспечения постоянных объемов грузов для перевозчика/ОПМ и постоянного уровня обслуживания и грузовых тарифов для грузоотправителя обычно заключаются сервисные контракты.

Согласно таким контрактам грузоотправитель должен предоставлять минимальные объемы грузов в согласованный период времени. С другой стороны, перевозчик/ОПМ гарантирует постоянные грузовые тарифы и определенный уровень обслуживания для согласованного объема грузов.

Контрольный перечень для заключения сервисных контрактов:

- название грузоотправителя (остается конфиденциальной информацией);
- порты отправки и назначения;
- пункты назначения;
- тип груза или ФАК (разносортные грузы);
- контракты или шкала тарифов;
- даты открытия и закрытия;
- сервисные обязательства судходной компании/ОМП;
- дополнительные соглашения, штрафные санкции.

✓ *Минимальный объем коносамента*

При грузоперевозках часто требуется указать минимальный объем коносамента – минимальный счет или минимальную плату. При морских перевозках, как правило, минимальное требование составляет 2 или 3 кубических метра. Консолидатор грузов может указать минимальное требование в долларах, а не в кубических метрах. При авиаперевозках, как правило, минимальное требование составляет 1 килограмм. Если груз легкий или небольшой, то будет более экономично перевозить его на самолете, а не по морю, учитывая выгоды авиаперевозок. При автомобильных и железнодорожных перевозках минимальные требования сильно различаются в зависимости от перевозчика.

Тарифы на мультимодальные контейнерные перевозки

Структуру затрат морских контейнерных перевозок нельзя назвать прозрачной. При традиционных перевозках линейными судами, как правило, *только морской участок маршрута* считается фактором затрат.

В связи с расширением услуг, предоставляемых современными судоходными компаниями/ОМП, эта точка зрения изменилась, и сегодня весь маршрут контейнерных перевозок от пункта отправления до пункта назначения считается фактором затрат. Далее представлены различные виды затрат:

- ✓ *Затраты на начальном и конечном участках маршрута перевозок:* затраты, связанные с использованием погрузочно-разгрузочного оборудования, затраты на железнодорожные или автомобильные перевозки или перевозки на начальном и конечном участках маршрута и общие затраты на транспортные средства.
- ✓ *Затраты на перевалку:* затраты на погрузку, затраты на выгрузку, затраты на терминалах и затраты на хранение.
- ✓ *Затраты на морские перевозки:* затраты на топливо, портовые сборы, затраты на команду, страхование, амортизация и ремонт и обслуживание.
- ✓ *Дополнительные затраты:* администрация, продажа и маркетинг, затраты на ИТ и коммуникационную инфраструктуру.

Мультимодальные тарифы можно разделить на сегментированные и интегрированные тарифы.

В *сегментированных тарифах* стоимость перевозок делится на 5 частей:

- перевозка на начальном участке маршрута;
- хранение/перевалка в порту погрузки;
- перевозка по морю;
- хранение/перевалка в порту выгрузки, перевозка на конечном участке маршрута.

Интегрированные тарифы – это тарифы на перевозку только между двумя определенными сухопутными пунктами без указания затрат по каждому этапу перевозки.

Тарифы на перевозку по сухопутному участку маршрута могут публиковаться отдельно или включаться в морской грузовой тариф. Отдельные тарифы на перевозку по сухопутному участку маршрута могут рассчитываться на основе:

- выбранных городов;
- тарифных зон (например, европейская тарифная зона);
- перечней почтовых индексов (например, ЗИП-коды).

ТНС (плата за погрузочно-разгрузочные работы на терминале). Терминал взимает плату за перевалку контейнеров. Расчет производится без скидок или надбавок.

Основные доплаты/скидки, применяемые в морских контейнерных перевозках:

Доплаты:

- дополнительная перевалка/использование фидерных судов;
- дополнительное оборудование, дополнительные специальные контейнеры;
- доплата за LCL (неполную загрузку контейнера);
- плата за перевалку на терминале, оплата за перевалку контейнеров;
- доплата за перевозку контейнеров, принадлежащих странам, не входящим в конференционные зоны.

Скидки:

- Льготы по контейнерам:
 - Перевозка FCL/FCL – до 10% (FCL = полная загрузка контейнера);
 - Перевозка FCL/LCL или LCL/FCL – до 6%;
- Скидки за пользование определенными контейнерными терминалами;
- Льготы по консолидации;

- Скидки за объем;
- Тарифы, рассчитываемые по времени и объему.
- Сервисные контракты.

Литература:

1. Галабурда В. Г. «Единая транспортная система», изд. Транспорт, Москва, 1999 г.
2. Гордон М. П., Тишкин Е. М., Усков Н. С. Справочник «Как осуществить экономичную доставку товара отечественному и зарубежному покупателю», изд. Транспорт, Москва, 1993 г.
3. Голубков Е. П. «Маркетинговые исследования: теория, практика, методология», изд. Финпресс, Москва, 2001 г.
4. Дихель Е., Хершген Х. «Практический маркетинг», изд. Высшая школа, Москва, 2000 г.
5. Евдокимова Т.Г., Маховикова Г.А. «Теория и практика ценообразования: Учеб. Пособие», изд. Питер, Санкт Петербург, 1999 г.
6. Котлер Ф. «Основы маркетинга», изд. Ростинтер, Москва, 2001 г.
7. Плужников К. И. «Транспортное экспедирование», изд. РосКонсульт, Москва, 1999 г.
8. Тарасевич В.М. «Ценовая политика предприятия», изд. Питер, Санкт Петербург, 2004 г.
9. Справочник «Перевозки крупнотоннажных контейнеров, автомобилей и полуприцепов в сообщении Европа-Азия» под редакцией В. С. Калининкова, изд. Интекс, Москва, 1996 г.