

**МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ИНСТИТУТ
МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ МИД РФ
(УНИВЕРСИТЕТ)**

**Кафедра международных транспортных операций
и логистики**

ВНЕШНЕТОРГОВЫЕ ТРАНСПОРТНЫЕ ОПЕРАЦИИ И ЛОГИСТИКА

УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ

Под редакцией профессора Д.С.Николаева

Издание
осуществляется
при
финансовой
поддержке
страховой
компании
“МЕГАРУСС”

**Москва
Издательско-консалтинговая фирма
“АНКИЛ”
1998**

УДК (075.8) 33
ББК 65.050
Н63

**Пособие подготовлено авторским коллективом
в следующем составе:**

Николаев Д.С., д.э.н., проф. — глава 1, разделы 1.1 и 1.2; глава 3;
Березовиков Л.Б., к.э.н., доц. — глава 1, раздел 1.3;
Полянова Т.Н., к.э.н., доц. — главы 2 и 5;
Саркисов С.В., к.э.н., доц. — глава 4;
Назаренко В.М., к.э.н., доц. — глава 6.

Н63 Внешнеторговые транспортные операции и логистика. Учебное пособие. /
Д.С.Николаев и др. М.: «Анкил», 1998.

ISBN 5-86476-109-5

В учебном пособии системно изложены: особенности логистической концепции управления транспортно-складскими системами, базисные и транспортные условия контрактов, экономика транспорта, организация и управление доставкой грузов различными видами транспорта.

Отдельные главы посвящены транспортному страхованию грузов во внешнеэкономической деятельности международного транспортного процесса.

Для студентов, преподавателей и научных работников экономических вузов, а также руководителей страховых компаний и предприятий всех форм собственности.

ББК 65.050

ISBN 5-86476-109-5

© «Анкил», 1998
© Коллектив авторов, 1998

Введение

Предлагаемое вниманию читателей учебное пособие подготовлено профессорско-преподавательским составом кафедры международных транспортных операций и логистики МГИМО (Университет). В нем по существу отражен весь комплекс актуальных вопросов теории и практики современных внешнеторговых перевозок.

Общая структура учебного пособия построена таким образом, чтобы донести до читателя основные проблемные, документальные и терминологические аспекты учебного курса по международным транспортным операциям и логистике и ряда других курсов, а также раскрыть специфику соответствующей сферы практической деятельности в условиях современного рынка. Иными словами, показать особенности работы международного транспортного менеджера, логистика, фрахтового брокера и других специалистов, занятых на участке транспортных и сопряженных с ними услуг. Учебное пособие открывается изложением логистической концепции управления как общей теоретической основы с выходами прикладного характера применительно к освещаемой сфере деловой активности. Поскольку, как гласит известное выражение, «транспорт следует за торговлей», далее предметом анализа является транспортная специфика базисных условий договора купли-продажи и транспортные условия торговых контрактов. Организация и управление доставкой различными видами транспорта (транспортный менеджмент), транспортное страхование и фрахтование нашли свое отражения в последующем изложении представленного читателям материала. Завершается учебное пособие характеристикой научно-технического прогресса и инноваций транспортного процесса.

Методика преподавания учебных курсов в ряде российских учебных заведений вполне обоснованно подвергается критике зарубежными коллегами из развитых стран. Последние отмечают имеющую давнюю историю, но еще живучую неприемлемую практику, а именно преобладание обилия информации над

развитием аналитических способностей студентов и над выработкой у них умения правильно решать задачи прикладного характера, естественно, не в ущерб освоению последних достижений в области теории. В данном плане авторы стремились, хотя и не всем это в равной мере удалось, не только представить совершенно необходимый, на их взгляд, информационный материал, но и побудить читателей к проработке реальных ситуационных задач и активному освоению теории и практики экономического анализа в данной специфической сфере рыночных отношений.

Отдельные аспекты внешнеторговых транспортных операций, уже получившие освещение в недавно вышедших учебных пособиях отдельных членов авторского коллектива, отражены в настоящей работе менее подробно, более фрагментарно. Учебное пособие предназначено для студентов и слушателей, изучающих не только международные транспортные операции и логистику, но и проблемы маркетинга и менеджмента, а также для сотрудников транспортных и внешнеторговых фирм.

И последнее. В издаваемых сейчас публикациях некоторых авторов по данной проблематике, появляющихся как бы “на пустом месте”, часто предаются забвению представители отечественной и зарубежной научной школы и сопряженной с ней сферы деловой активности, тем или иным образом способствовавшие становлению таких авторов как ученых; более того, совершенно отсутствуют ссылки на работы коллег, внесших существенный вклад в разработку конкретной проблемы.

Нашим предшественникам и нашим бывшим коллегам — научным работникам и практикам — Губерману Р.Л., Караваеву Е.М., Кочетову С.Н., Крамарову Э.М., Маркелову П.А., Маслову Г.А., Николаеву Г.И., Раховецкому А.Н., Фельдбауму С.С., Харитонову М.М., Шерешевскому Л.Э. — авторы посвящают это учебное пособие.

Профессор Д.С. Николаев,
заведующий кафедрой международных
транспортных операций и логистики

Материальные транспортные и информационные потоки

1.1. Материальные транспортные потоки как элемент концепции логистики

Транспортные потоки, в отличие от отдельно взятых перевозок, это процессы перемещения между отдельными пунктами в их совокупности или транспортная масса, отнесенная ко времени.

Транспортные потоки можно подразделить на стационарные и динамические. Стационарные потоки (процессы перемещения) — это неизменяющиеся во времени процессы, характерные лишь для небольших промежутков времени. Однако в более или менее значительном интервале времени потребности в транспорте часто меняются. По этой причине приспособление транспорта к меняющимся потребностям осуществляется, как правило, не в виде мгновенного действия (скачкообразно), а постепенно. Такие транспортные потоки представляют собой нестационарные (динамические), т.е. изменяющиеся во времени транспортные процессы. Именно наличием подобных нестационарных транспортных потоков и объясняются такие способы приспособления транспорта к возросшим потребностям, как создание резерва транспортных средств, их постройка, закупка за рубежом, а также наем (аренда).

В исследованиях экономистов, посвященных транспортной проблематике, весьма часто фигурирует понятие “грузопоток”, реже — “транспортный поток”, при этом выделяются потоки грузов, пассажиров, транспортных средств. Важная особенность транспортных потоков связана с тем, что транспортный процесс (кроме трубопроводного транспорта) имеет дискретный характер, т.е. определенное количество грузов и подвижного состава отправляются в отдельные моменты времени. Потоки, существующие на транспортной сети, характеризуются определенной

взаимосвязью, например, если исключить трубопроводный транспорт в его традиционном виде (в отличие от пневмоконтейнерного), то грузопоток невозможен без потока транспортных средств, хотя поток последних (следующих в балласте, порожняком) возможен без потока грузов.

Система основных измерителей транспортных потоков строится на базе трех единиц: транспортной массы, транспортного пути и времени транспортировки.

Транспортная масса может состоять из находящихся в покое или движении единиц, в отношении которых ничего не известно о направлении намечающегося или происходящего перемещения (скалярная масса). Например, скалярной массой являются тонны какого-либо груза, лежащего на складе; в скалярных единицах также измеряется количество имеющихся в распоряжении единиц транспортных средств (судов, самолетов и т.п.). Поэтому всегда необходимо указывать момент времени определения такой транспортной массы, например, величину торгового флота (в единицах, тоннах дедвейта, брутто-регистрах тоннах) по состоянию на соответствующую дату.

Векторная транспортная масса обладает пространственно-временной информацией о пункте отправления (по терминологии, принятой в учении о транспортных потоках, синонимами этого понятия являются "пункт зарождения" или "источник") и пункте назначения ("пункте поглощения" или "стоке"), а в большинстве случаев и об определенном моменте времени перевозки. Это такая транспортная масса, перевозка которой либо уже осуществляется, либо на то имеется соответствующим образом оформленный документ (например, чартер на предполагаемую перевозку судном из порта А в порт Б). Понятие о транспортной массе как о векторе еще, однако, ничего не содержит в себе о фактически пройденном пути и необходимом для этого времени. Векторной транспортной массой является, например, количество грузовых автомашин, которые в определенный момент времени находятся в движении на данной автомагистрали, количество судов, обслуживающих в определенный момент соответствующий грузопоток (линию) и т.п. Вариантом обозначения транспортной массы может служить понятие объема перевозок.

Транспортный путь характеризуется не только расстоянием между пунктом зарождения перевозки (источником) и пунктом назначения (стоком), но и своим направлением. Следовательно, путь из порта А в порт Б неидентичен пути из Б в А. Путь может иметь такие обозначения, как путь следования, маршрут следования или кратчайший путь; путь, образующий тарифное расстояние, может отличаться от действительно пройденного пути.

Время транспортировки — промежуток времени, необходимый для процесса перевозки; при этом следует различать время хода (ходовое время), т.е. время, когда транспортная масса действительно находится в движении, и время нахождения в пути, включающее остановки, смену одного транспортного средства другим и т.п. При грузовых перевозках общее время транспортировки обозначается временем (сроком) доставки. Существуют и другие специфические понятия: время оборота транспортного средства, время полета.

На базе указанных трех основных измерителей образуются производные измерители транспортных потоков:

1) *мощность транспортного потока* определяется как количество транспортной массы, проходящей в единицу времени в определенном пункте или через определенное сечение транспортного пути в определенном направлении;

2) *мощность источника* определяет его отдачу транспортной массы в единицу времени, т.е. “разгрузку источника”. Мощность источника не имеет определенного направления перемещения, а величина мощности может принимать и отрицательное значение (если принимающую способность в отличие от способности к выдаче считать за отрицательную мощность);

3) *транспортная работа* (синонимами можно считать понятия “транспортная продукция” и “перевозочная работа”) определяется как произведение вектора транспортной массы и вектора пути, причем один из множителей может быть взят в действительных или тарифных единицах массы, а другой — как действительно пройденный путь или как тарифное расстояние. Нельзя смешивать понятие транспортной работы как статистической величины с механической работой. Например, с точки зрения статистики, безразлично, следует ли судно с грузом 10 тыс. т на расстояние 1000 миль в благоприятных погодных условиях и при попутном ветре, либо в штормовых условиях, а также следует ли оно с малой либо большой скоростью. Однако, с точки зрения механической работы, выражаемой расходом энергии, между указанными ситуациями существует различие;

4) *транспортная производительность* (грузооборот) определяется произведением транспортной массы и транспортного пути, отнесенным ко времени транспортировки. Она может быть подсчитана как транспортная работа, отнесенная ко времени, либо как произведение транспортной массы и скорости, либо как мощность транспортного потока, умноженная на транспортный путь;

5) *транспортное количество движения* представляет произведение транспортной массы и времени транспортировки; данная

величина может характеризовать как процессы перевозки, так и процессы простоя. Для процессов перевозки эту величину можно получить делением транспортной работы на скорость;

б) *плотность потока* представляет собой число транспортных средств, находящихся на определенном отрезке пути, отнесенное к длине этого отрезка;

7) "*транспортная единица действия*" (единица измерения услуг транспорта) в свое время предложена экономистом Н.Г. Винниченко как произведение тонно-километров на скорость доставки, выраженную в километрах в час. На основе этой единицы впоследствии разработан показатель "тран" как произведение тонно-километров на квадрат скорости доставки. В основе этого показателя лежит тот факт, что любое тело, движущееся в какой-либо среде, испытывает действие силы сопротивления движению пропорционально квадрату скорости. Однако практического применения данный показатель пока не получил.

Процессы, сопровождающие зарождение, формирование и ход транспортных потоков, делятся на основные и вспомогательные. К числу первых относятся:

1) *Накопление* — постепенное увеличение объема товаров, предназначенных для транспортировки. Накопление завершается отправлением грузов, после чего процесс накопления повторяется снова. В данном смысле накопление отличается от постоянного долговременного хранения товаров на складах, поскольку при таком хранении масса объектов не уменьшается и не увеличивается. Противоположностью накопления является распределение и вывоз товара со склада, причем процесс накопления может происходить в течение продолжительного периода времени, а процесс отправления — достаточно быстро.

2) *Нагрузка*¹ представляет собой такие процессы, при которых небольшое число транспортируемых элементов объединяется в большие системы, и наоборот, большие системы делятся на малое число элементов. Понятие нагрузки включает в себя погрузку, перегрузку и выгрузку. Например, к нагрузке относятся следующие процессы: заполнение какими-либо предметами той или иной тары (затаривание), погрузка пакетов, мешков, ящиков и т.п. в транспортное средство, объединение грузовых вагонов в поезд и т.д.

3) *Формирование* представляет разложение больших транспортируемых единиц на малые составляющие части и последующее их соединение. В процессе формирования (в отличие от нагрузки) не меняется множество транспортируемых объектов, а предмет

¹ В практике этот термин употребляется редко. — *Прим. авт.*

труда на транспорте не отделяется от средств транспортировки. Примером процесса формирования является сортировка грузовых вагонов поезда на сортировочной станции по станциям назначения. Формирование может представлять предварительный этап процесса распределения как обратного накоплению либо этап последующего процесса загрузки.

4) *Перевозка* своей отличительной чертой имеет изменение местоположения, тогда как накопление, нагрузка и формирование не связаны существенным образом с изменением местоположения. Перевозка совершается, как правило, в одном направлении и не имеет ярко выраженного обратного процесса. В данном плане специфическими процессами являются, например, маятниковые перевозки, обратный возврат порожних транспортных средств и т.п. Специфическим видом фрахтования является круговой рейс.

Из числа основных процессов в каждом случае имеют место процессы загрузки и перевозки, тогда как накопление и формирование не обязательно присущи каждому транспортному процессу. С другой стороны, отдельные основные процессы могут иметь место одновременно. Например, это относится к нагрузке и формированию, когда при погрузке в трюмы судна генеральные грузы распределяются в соответствии с карго-планом таким образом, чтобы обеспечить как удобную выгрузку, так и мореходность судна. С процессами накопления, формирования, загрузки и перевозки тесно связаны процессы ожидания: хранения на складе достаточной для отправки партии товара в ожидании подхода транспортного средства, ожидание включения грузовых вагонов в формируемый состав, ожидание судном свободного причала в порту и т.п.

Вспомогательные процессы могут касаться как технологии транспортировки, так и коммерческой работы в сфере транспортировки и, следовательно, охватывать широкий круг операций: техническую подготовку подвижного состава, обеспечение безопасности на путях сообщения, оформление документации на отправление транспортных средств и грузов и т.п. Отдельные операции из числа вспомогательных процессов входят в сферу специального обслуживания, в частности, транспортно-экспедиторского¹.

¹ Подробнее о транспортных потоках см., например: Г. Поттгофф. Учение о транспортных потоках. Перевод с немецкого. — М.: "Транспорт", 1975 г.; О. Ален, С. Ловецкий, Г. Моисеенко. Оптимизация транспортных потоков. — М.: "Наука", 1985 г.

1.2. Особенности логистической концепции управления транспортно-складскими системами

В современных условиях необходимость комплексного подхода к управлению запасами, складированием и перевозочным процессом диктуется принятой на вооружение концепцией логистики, в рамках которой транспорт как самостоятельная сфера деятельности как бы был поглощен более широкой концепцией.

Термин “логистика” происходит от греческих корней “LOGO” (думать), “LOGISTIKOS” (исчислять, оценивать). Уже с начала 19 в. логистика использовалась в военном деле, а позже и в коммерции.

Можно привести несколько основных определений логистики:

- сумма всех операций по объединению в одну сеть, управлению и контролю за процессами товародвижения;

- совокупность различных видов деятельности с целью получения с наименьшими затратами необходимого количества продукции в установленное время и в установленном месте, в котором существует конкретная потребность в данной продукции;

- слежение за запасами, разработка и функционирование технических, управленческих и информационных систем, необходимых для перемещения продукции;

- планирование, управление и контроль за поступающим на предприятие, обрабатываемым и выходящим материальным потоком и управление соответствующим ему информационным потоком;

- искусство управления материальными потоками от источника поставки сырья и полуфабрикатов до потребителя готовой продукции при минимальных издержках.

Логистика — наука о рациональной организации производства, транспорта и распределения, которая комплексно, с системных позиций, охватывает вопросы снабжения предприятия, организации промышленного производства, распределения (товародвижения) и сбыта готовой продукции. Основная транспортная задача логистики заключается в обеспечении транспортировки грузов в требуемом количестве нужного качества в заданный пункт назначения в нужное время. Такая задача должна решаться с минимальными эксплуатационными расходами при объединении материальных и информационных потоков в единый процесс. По функциональному назначению выделяют макрологистику и микрологистику. Если к сфере первой относятся, например, выбор места размещения складов и разработка общей концепции товародвижения, то вторая имеет дело с более детальными техническими вопросами, например, организацией стивидорных и складских работ. Наряду

с определением ее как науки логистика также трактуется в узком смысле как действия по планированию, организации и осуществлению недорогой и рациональной доставки товара от места производства до места потребления, по контролю за всеми возникающими в пути следования операциями и по предоставлению соответствующей информации грузовладельцам.

Транспортная задача логистики — создать необходимые условия для рационального распределения грузов по видам транспорта и рационального управления перевозками и складированием, что позволило бы с минимальными издержками доставлять товары в требуемом количестве, необходимого качества и ассортимента в заданные пункты в обусловленные сроки. Средством достижения указанной цели является выбор оптимального канала товародвижения на базе взаимоувязки потоков материальных ресурсов и информационных.

Логистические издержки включают: издержки перевозки различными видами транспорта, стивидорные расходы; издержки, связанные с нахождением товара в пути (проценты на капитал, порча, потери и хищения груза); издержки хранения; издержки формирования и содержания запасов; “издержки дефицита” (связанные с ограниченностью на данном этапе и в данном звене системы тех или иных товарных ресурсов, неумением ими управлять); расходы на упаковку, маркировку, оформление документации, расходы по страхованию, сепарации грузов, экспедиционным операциям, ледокольной проводке, грузовые сборы и некоторые другие виды издержек.

В транспортной логистике центральной проблемой является управление взаимодействующим механизмом “транспорт — складское хозяйство — запасы”.

Механизм взаимосвязи транспортных и складских операций рассматривается зарубежными специалистами в том плане, что как на расположение складов, так и на уровень запасов влияет фактор времени, который, в свою очередь, зависит от эффективности транспортных операций. Транспортный фактор оказывает непосредственное воздействие на взаимообусловленность между качеством обслуживания зарубежных контрагентов и величиной запасов, а использование скоростных средств транспорта позволяет поддерживать уровень обслуживания, соответствующий рыночной политике компании при относительно меньших объемах товарных запасов. В деятельности хозяйственных объединений развитых стран взаимодействующий механизм “транспортные операции — управление запасами” практически реализуется через выбор оптимального для фирмы варианта в диапазоне, ограниченном такими экстремальными комбинациями, как “низкий уровень запасов — дорогостоящий и высокоскоростной транспорт” и

“высокий уровень запасов — дешевый малоскоростной транспорт”.

Величина товарного запаса связана не только с масштабом производства, но и с надежностью, регулярностью и дешевизной транспорта. Запасы обычно характеризуются как “естественный резервуар” между неопределенной величиной спроса на рынках и “наилучшим” объемом производства продукции.

Запасы служат для того, чтобы сглаживать непосредственные зависимости между динамикой производства продукции, ее транспортировки и сбыта. При этом одной из важных причин создания запасов может являться обеспечение гарантии на случай возникновения осложнений с “транспортными ресурсами”, т.е. при ожидаемой нехватке транспортных средств или предоставлении их на неблагоприятных условиях. Запасы призваны сделать международное товародвижение более устойчивым и одновременно создать необходимые предпосылки для обеспечения непрерывности процесса воспроизводства. В то же время продажа товара со склада, находящегося в стране сбыта, существенно облегчает освоение новых рынков, а продажа за счет консигнанта поставленных на склад в стране консигнатора товаров составляет саму суть договора консигнации. При этом подобные операции могут быть связаны с непроизводительным использованием транспортных средств при возврате товаров, не проданных в течение установленного срока консигнации. Возврат товара обычно осуществляется консигнатором на условиях “франко-граница” или “фоб” порт страны консигнатора товара, а дальнейшие расходы по перевозке несет консигнант.

В ряде развитых стран на складские запасы приходится существенная доля национального дохода (в %): в США — 24, Швеции — 25, Франции — 29 и Великобритании — 45. Причины высокого уровня запасов часто заключаются в задержках с реализацией товаров и создании военно-стратегических запасов. Феномен “сдвоенных” непроизводительных расходов — это содержание сверхнормальных запасов в транспортных средствах, не находящихся применения и используемых в качестве временных складов.

В практике зарубежных компаний обычно оперируют следующей классификацией: запасы в пути (*transit inventory*), “циклические” запасы (*cycle inventory*), страховые запасы (*safety stock*) и сезонные запасы (*seasonal stock*). Иногда запасы в пути и сезонные запасы соответственно фигурируют как “*movement inventory*”, “*anticipation inventory*”. Если запасы в пути, величина которых обратно пропорциональна скорости перевозки, и сезонные запасы, непосредственно связанные с действием сезонных факторов рыночной конъюнктуры, не нуждаются в особых комментариях,

то причина создания "циклических запасов" состоит в несовпадении объемов "экономичных отправок" в двух случаях: при доставке товара с места производства в пункт складирования и при перевозке со склада отдельным получателям. Таким образом, запасы, отнесенные к категории "циклических", по существу представляют собой текущую часть общей величины запаса, включающей также и страховой запас, представляющий собой одну из наиболее сложных категорий, характеризующих систему международного товародвижения.

Уровень страхового запаса, предназначенного для обеспечения бесперебойных поставок товара при отклонении их интервалов и объемов от предусмотренных норм текущего запаса, зависит от положения на товарном рынке и динамики спроса на товар, рыночной политики компании и установленного ею уровня обслуживания, а также периода восполнения запаса, который, в свою очередь, определяется используемым видом транспорта и маршрутом перевозки. Оптимальный уровень страховых запасов устанавливается компаниями, исходя из соотношения между затратами на хранение каждой дополнительной единицы товара и издержками дефицита, вызванными ее отсутствием. Иначе говоря, оптимальная величина страхового запаса призвана обеспечить компании такую вероятность дефицита наличного товара, при которой потери из-за отсутствия дополнительной единицы товарной массы уравнивались бы затратами, возникающими при увеличении запаса на данную единицу.

Целевая установка фирмы на минимизацию запасов включает в себя потенциальный риск упущенных сделок в случае роста спроса на товар с немедленной отгрузкой, а следовательно, и риск незаключения контрактов на перевозку. Достаточно высокий уровень товарных запасов, наоборот, создает предпосылки для гарантированного спроса на транспортные услуги и может служить одним из показателей конъюнктуры рынка продукции грузового транспорта. На практике средняя величина общего запаса готовой продукции компании определяется количеством заказанного у фирмы товара, продолжительностью периода восполнения запаса (lead time), а также установленным нормативом страхового запаса. При этом снижение товарных запасов может быть обеспечено как за счет реализации целевой установки на более низкий уровень обслуживания, так и за счет сокращения периода восполнения запасов, достигаемого путем рационализации перевозок, применения скоростных средств транспорта, выбора кратчайших маршрутов. Таким образом, использование транспортного фактора позволяет компании сохранять ту же степень надежности обеспечения торговых операций при более низком уровне товарного запаса.

Вместе с тем при организации товародвижения фирмы не ориентируются на сокращение времени восполнения товарных запасов применительно ко всем отгружаемым партиям, поскольку использование дорогостоящего скоростного транспорта не считается оправданным, если имеется достаточно твердая уверенность в том, каким будет минимальный спрос на данный товар.

Главнейшая проблема рационального управления товарными запасами — определение оптимальной величины партии поставки. Поскольку с ростом объема запаса, а следовательно, и количества грузов, проходящих через систему товародвижения, издержки оформления заказов, расходы по доставке, а также издержки дефицита уменьшаются в расчете на единицу товара, а затраты по содержанию запаса, наоборот, возрастают, то оптимальный размер партии единовременно отправляемого на склад товара представляет собой “точку компромисса” между двумя разнонаправленно действующими факторами, в которой общая величина затрат компании является наименьшей.

Расчеты зарубежных экономистов свидетельствуют: сокращение времени доставки товара на склад, обеспечиваемое скоростными средствами транспорта, оказывает различное влияние как на уровень товарных запасов, находящихся в процессе перевозки, так и на размер страхового запаса. Например, с сокращением срока доставки товара на склад с шести до трех недель общий уровень товарных запасов сокращается на 26%, объем запасов в пути — на 48%, а минимальная величина страхового запаса — на 50%.

Оптимальный “экономичный” объем товарных запасов рассчитывается как сумма слагаемых, первое из которых представляет величину текущей части запаса, а второе — страховой запас. При этом цель управления запасами отнюдь не может быть сформулирована в виде установки на их минимизацию, поскольку предельно низкие нормы могут быть далеко не оптимальными с точки зрения общей величины затрат на товародвижение, например, когда минимальный запас поддерживается ценой значительных расходов на непрерывную доставку товара высокоскоростными средствами транспорта.

Решение задач оперативного управления запасами связано с применением административных, оптимизационных и адаптивных методов управления. В отличие от традиционных (административных) методов, основанных на методиках нормирования и опыте персонала, оптимизационные решения связаны с широким использованием математических методов, а в адаптивных системах управления запасами в зависимости от текущей информации происходит изменение параметров с целью достижения оптималь-

ного режима. При адаптивном подходе управление запасами рассматривается как процесс постоянного перенастраивания и приспособления системы с целью отыскания наиболее эффективных связей между ней и окружающей средой.

Зарубежными фирмами используется ряд моделей, разработанных в классической теории запасов, в частности, такими исследователями, как Ф. Хэннсен, Дж. Букан, Э. Кенигсберг, Дж. Хедли, Т. Уайтинг, А. Прабху. Наибольший интерес с точки зрения практического применения представляют динамические модели управления запасами, которые можно классифицировать по информационным признакам, а также учету или неучету неудовлетворенных требований. При оперативной информации, когда регистрируются все потоки товаров из разных источников, компаниями широко используются системы с фиксированным размером заказа и критическим уровнем запаса, определяющим точку заказа (fixed reorder point system). В такой системе размер заказа — постоянная величина, а очередная доставка товара на склад повторяется при уменьшении наличных запасов до точки заказа; при этом в зависимости от интенсивности продаж и отгрузок товара со склада интервалы пополнения могут быть различными. Следовательно, система с фиксированным размером заказа имеет два регулирующих параметра: точку повторения заказа (соответствующую уровню запаса, гарантирующему наличие товара на складе за время между моментом заказа новой партии товара и ее поступлением на склад) и размер партии; при этом выбор указанных параметров обусловлен установкой на минимизацию издержек товародвижения.

В отличие от рассмотренной системы размер партии, заказываемой для поставки на склад, может и не быть постоянной величиной, тогда как интервалы пополнения запаса, наоборот, соответствуют друг другу (fixed reorder cycle system).

Используемая на практике система с двумя уровнями запасов (two-tiered inventory system) обеспечивает более низкие издержки управления запасами, однако ее недостаток заключается в сложности вычисления соответствующих уровней. Принципиальная особенность подобной системы состоит в том, что при нормальной интенсивности исчерпания и восполнения товарных запасов доставка товара на склад может производиться с использованием наземных или морского видов транспорта, тогда как при ожидаемом резком росте спроса на товар делается внесрочной заказ на поставку товара, доставляемого авиатранспортом, что позволяет предотвратить исчерпание запаса и дает возможность компании осуществлять торговые операции до момента очередного поступления товара менее скоростными средствами транспорта.

Таким образом, использование авиатранспорта позволяет сократить величину страхового запаса по сравнению с тем его уровнем, который был бы необходим в условиях возросшего спроса на товар и восполнения запаса малоскоростными средствами транспорта.

В практике управления запасами крупнейшие зарубежные компании опираются на новейшие методы прогнозирования конъюнктуры товарных рынков и разрабатывают оптимальные микроэкономические варианты управления запасами, используя современные экономико-математические методы и электронно-вычислительную технику.

Одной из важных проблем является вопрос построения критерия оптимальности логистической системы, при выборе которого можно, например, в качестве главного показателя рассматривать максимум реализации товара. Данный критерий хотя и представляет собой количественно определенную величину, однако не характеризует эффективность управления товародвижением. Показатель максимума реализации товара в денежном выражении не дает представления об экономическом эффекте, который приносит компании функционирование той или иной системы товародвижения. При использовании данного показателя в качестве критерия оптимальности предпочтение было бы отдано той системе товародвижения, через которую перемещаются наиболее дорогостоящие товары.

В качестве другого критерия оптимальности представлялось бы также возможным использовать показатель минимума совокупных запасов на складах, в пути, у грузоотправителей, грузополучателей, торговых посредников. Однако данный показатель также имеет свои недостатки, поскольку сокращение совокупных запасов может быть, в свою очередь, связано со значительным ростом издержек на перевозки более дорогостоящими скоростными средствами транспорта, на поставку товаров минимально возможными партиями с целью уменьшения объема складируемых товаров (минимальные отправки вызывают относительно более высокие удельные затраты на транспортировку) и т.п. Кроме того, если в ходе оживления экономики происходит накопление запасов (поскольку нехватка сырья ввиду низкой эластичности его предложения по цене спроса обычно порождает бум закупок в ожидании дальнейшего роста цен), то во время спада корпорации сокращают запасы элементов оборотного капитала, закупают сырье и материалов меньше, чем требуется для производства; увеличиваются запасы непроданных товаров. Из сказанного следует, что величина совокупных запасов может отражать не столько эффективность функционирования самой системы товародвижения, сколько действие факторов, находящихся за пределами данной

системы. Помимо этого, использование показателя совокупных запасов в качестве критерия оптимальности игнорировало бы затраты, возникающие в противовес сокращению запасов (дополнительные транспортные издержки). Таким образом, при определенных ограничениях критерием оптимальности может служить максимум прибыли — показатель, использование которого при оценке эффективности системы товародвижения следует считать наиболее обоснованным в теоретическом отношении. Этот показатель допускает количественную оценку деятельности, связанной со всем комплексом операций товародвижения на уровне отдельных компаний, а также сопоставление результатов по фирмам независимо от характера осуществляемых ими товарных поставок.

Наряду с концепцией, отражающей однокритериальный подход (концепция скалярной оптимизации), более пригодной при разработке и внедрении той или иной системы товародвижения является концепция векторной оптимизации, поскольку конкретную цель функционирования какой-либо системы международного товародвижения вряд ли практически возможно формализовать в виде единственного критерия оптимальности, а скорее — в виде набора (вектора) показателей. Другими словами, в силу фактора неопределенности, присущего данной системе, а также связанного с положением на товарных рынках, оптимальное решение должно формулироваться как ряд вариантов, каждый из которых с некоторой вероятностью может оказаться оптимальным.

Целью реализации концепции логистики является полное удовлетворение спроса на товар на внешних рынках при наименьших затратах, относящихся к содержанию запасов, организации перевозок и потерям от возможных непоставок товара или нарушений сроков доставки по причинам, зависящим от работы транспорта и функционирования других элементов системы товародвижения. Решение подобной задачи связано с оптимизацией вектора управления, координатами которого являются интенсивность выпуска продукции компаниями и интенсивность товарных потоков. При этом перед каждой отдельной компанией стоит задача выбора необходимой формы продвижения товара на внешнем рынке, поиска оптимальных для фирмы способов транспортировки и уровней запасов на всех участках сети товароперемещения, а также задача ассортиментной загрузки производственных мощностей во взаимосвязи с минимизацией издержек обращения. Таким образом, оптимизация товародвижения должна быть не только направлена на поиск возможностей экономии транспортных, складских и других издержек, но и одновременно являться действенным инструментом стимулирования спроса.

В условиях широкой популярности, которую новая концепция управления приобрела среди хозяйственных объединений самого различного ранга — от гигантских транснациональных корпораций (ТНК) до небольших фирм, — сам подход к оптимизации товародвижения был подвергнут принципиальному пересмотру. Это, в первую очередь, связано с появлением новых проблем комплексного характера, от решения которых в большой степени зависит успех монополий в конкурентной борьбе на национальных и мировых рынках. Такие проблемы сводятся к постановке и решению следующих конкретных задач: в какой мере затраты, связанные с сокращением времени товародвижения (благодаря использованию скоростных и дорогостоящих средств транспорта), компенсируются как увеличением выручки от возросших объемов продаж на внешних рынках, так и экономией на издержках содержания товарных запасов; допустить ли компании снижение уровня обслуживания при уменьшении издержек товародвижения и одновременном увеличении риска сокращения выручки либо отдать предпочтение заключению максимально возможного числа сделок ценой роста издержек товародвижения и содержания постоянного товарного запаса на относительно высоком уровне; насколько целесообразно, с учетом используемого вида транспорта, маршрута перевозки и других факторов, складировать товар по месту производства, на рынке сбыта, либо в каком-то ином пункте; избрать ли, с учетом общего баланса логистических издержек, тактику производства товара на постоянном “экономичном” уровне при складировании излишков в периоды низкой конъюнктуры, либо варьировать объем производства применительно к спросу даже при более высоких удельных затратах на производство продукции.

Оптимизация системы товародвижения, как отмечают зарубежные специалисты, по существу требует постановки фирмой ряда целей. Это может быть не просто задача максимизировать прибыль или минимизировать издержки товародвижения, но и учет таких ограничений, как уровень обслуживания и сроки поставки в соответствии с требованиями механизма “продукт — рынок”. При этом оптимизацию системы связывают с повышением эффективности функционирования каналов товародвижения, так как проблема отнюдь не сводится лишь к оптимизации отдельных подсистем, поскольку при отсутствии контроля со стороны фирмы за всеми звеньями сети перемещения груза или ослаблении такого контроля каждая организационно-функциональная единица единого механизма пытается субоптимизироваться за счет достижения общего оптимума. Одним из действенных средств преодоления подобной “локальной оптимизации” считается т.н. “инжиниринг

логистических систем" (logistics systems engineering), предполагающий, во-первых, оценку системы как комплекса взаимодействующих подсистем; во-вторых, рассмотрение канала товарораспределения не только в качестве механизма перемещения товарной массы, но и в виде инструмента обратной информационной связи; в-третьих, приспособление системы к требованиям, предъявляемым спецификой продукта и товарного рынка. В данной связи на практике проводится разграничение между "демократическими" и "автократическими" системами, противопоставляемыми друг другу в зависимости от стремления "доминирующей единицы" (dominant unit) поощрять сотрудничество между всеми участниками процесса товародвижения с целью оптимизации всей системы, либо, наоборот, попыток преследовать собственные интересы, противоречащие общей стратегии. При этом вертикально интегрированные компании имеют лучшие возможности контролировать функционирование всего механизма товародвижения, эффективнее преодолевать потенциальные конфликты в системе.

В процессе поиска оптимизационных решений на уровне отдельных фирм большое значение придается "динамическому программированию товародвижения", ключевыми элементами которого являются систематическое принятие решений, целенаправленное программирование и сопоставление запрограммированных параметров с фактически реализуемыми на практике.

Динамическое программирование — лишь один из элементов обширной системы теорий и методов, используемых фирмами в целях рационализации операций по перемещению товарной массы и охватывающих также методы математической статистики, теории вероятностей, массового обслуживания, линейного и нелинейного программирования, теории игр, графов и т.д. Так, моделирование позволяет до момента принятия фирмой окончательного обязательства оценивать последствия альтернативных действий, делает возможным соотнесение с будущим рискованных решений, оказывающих многостороннее влияние и вероятных при неограниченном числе комбинаций условий деятельности и конкуренции.

**1.2.1. Логистическая задача
эффективного проведения внешнеторговой операции
(производство товара — транспортировка —
сбыт и распределение)**

Исходные данные (в англ. фунтах стерлингов за единицу товара): цена “фоб” на оборудование, экспортируемое из Англии в США, = 100; цена “сиф” Нью-Йорк = 125 при перевозке морским транспортом и 135 при доставке авиатранспортом; цена товара для покупателя на рынке США = 175; выручка компании-дистрибьютора = 50 или 40 в зависимости от используемого вида транспорта; издержки производства: постоянные = 25, переменные = 60, валовая выручка производителя = 15.

Ситуационный анализ и решение задачи:

В реальной ситуации вполне вероятного снижения объема продаж на рынке США, что может быть вызвано менее продолжительными сроками поставки товара местными (американскими) конкурентами при аналогичном качестве продукции, фирма-дистрибьютор (торговый посредник), ведущая операции с английским оборудованием, может противостоять конкуренции, прибегнув к поставке продукции из Англии авиатранспортом вместо морских перевозок. Минимальный объем продаж, экономически оправдывающий дополнительные расходы на перевозку, на практике определяется как частное от деления валовой выручки на разницу между валовой выручкой и дополнительными затратами на перевозку более скоростным средством транспорта, т.е.:

$$\frac{50}{50 - 10} = 1,25$$

Следовательно, в рассматриваемой операции объем продаж должен составить 125% по отношению к достигнутому показателю с целью возмещения дополнительных удельных затрат на перевозку воздушным транспортом (10 ф. ст.). Однако если дистрибьютор ориентируется не на 25%-ное, а лишь, например, на 15%-ное увеличение продаж, что, по его мнению, отвечает реальной ситуации, то такой рост продаж обеспечит возмещение дополнительных транспортных издержек лишь в размере 6 ф. ст., т.е.:

$$\frac{175 \times 15}{100} - \frac{135 \times 15}{100} = 6$$

Таким образом, увеличение цены, необходимое для поддержа-

ния валовой выручки на достигнутом уровне, должно составить 4 ф. ст. за единицу товара. В свою очередь, рост цены товара для покупателя может отрицательно повлиять на прогнозируемый объем продаж, что заставляет дистрибьютора добиваться от английского производителя-экспортера снижения цены "фоб". Последний может дать на это согласие, исходя из следующей калькуляции (в ф. ст.):

Цена «фоб» за единицу товара	Число единиц товара	Объем продаж	Постоянные издержки производства	Переменные издержки производства	Общая выручка экспортера
100	100	10000	2500	6000	1500
x	115	11275	2500 + 375	6000 + 900	1500

Это означает, что цена "фоб", обеспечивающая сохранение общей величины выручки экспортера при увеличении объема продаж, может быть им снижена до 98 ф. ст. ($11275 : 115$), а выручка дистрибьютора при использовании авиатранспорта составит 42 ф. ст., т.е.:

$$175 - (98 + 35).$$

Однако такое решение не устраивает дистрибьютора, поскольку с целью предотвращения уменьшения общей выручки ему потребуются увеличить продажи на рынке США не на 15%, а на 19%, т.е.:

$$\frac{50 \times 100}{42} = 119\%.$$

Другой путь решения логистической задачи, связанной с внедрением авиатранспорта во внешнеторговую операцию, открывается в том случае, если компания-производитель не полностью использует производственные мощности и может увеличить объем выпуска продукции без роста постоянных издержек, что видно из следующих данных (в ф. ст.):

Цена «фоб» за единицу товара	Число единиц товара	Объем продаж	Постоянные издержки производства	Переменные издержки производства	Общая выручка экспортера
100	100	10000	2500	6000	1500
95	115	10925	2500	6900	1525

Следовательно, при снижении цены "фоб" на 5 ф. ст. и увеличении объема продаж на 15% не только возросла выручка производителя-экспортера, но и дистрибьютор считает экономически целесообразным использование авиатранспорта при доставке товара в США, что иллюстрируется следующими данными (в ф. ст.):

	Перевозка морским транспортом	Перевозка воздушным транспортом
Цена "фоб" за единицу товара	100	95
Количество единиц товара	100	115
Объем продаж (в ценах "фоб")	10000	10925
Цена "сиф" за единицу товара	125	130
Объем продаж (в ценах "сиф")	12500	14950
Цена товара для покупателя	175	175
Объем продаж на рынке США	17500	20125
Выручка дистрибьютора	5000	5175

Общий вывод: при неизменной величине постоянных издержек производства увеличение объема выпуска продукции и реализации товара на внешнем рынке дало возможность экспортеру снизить цену "фоб" при некотором росте общей выручки и в то же время позволило привлекать более дорогостоящий авиатранспорт, а это в конечном счете несколько увеличило выручку дистрибьютора и укрепило его позиции на рынке, поскольку сроки поставки товара покупателям значительно сократились.

Список литературы

1. *Николаев Д.С.* Транспорт в международных экономических отношениях. Проблемы экономики и организации товародвижения в мирохозяйственных связях. — М.: издательство "Международные отношения", 1984 г.
2. *Смехов А.А.* Введение в логистику. — М.: издательство "Транспорт", 1993 г.
3. *Неруш Ю.М.* Коммерческая логистика. — М.: издательское объединение "ЮНИТИ", 1997 г.
4. *Жерар Шевалье, Тьерри Вань.* Логистика — новые принципы менеджмента и конкурентоспособности. — М.: издательство АО "Консалтбанк", 1997 г.
5. *Donald J. Bowersox, David J. Closs.* Logistical Management. The integrated supply chain process. — New York: The McGraw-Hill Companies Inc., 1996.

1.3. Информационная логистика на транспорте

Порядок изложения материала в данном разделе исходит из предположения, что читатель знаком с основами маркетинга и логистического подхода при организации международного транспортного процесса, а также основами международных транспортно-экспедиторских операций.

В процессе ознакомления с излагаемым ниже материалом рекомендуется проводить самоконтроль и “поиграть” самому с собой или с товарищами по учебной группе, производя логический выбор ваших возможных рациональных действий при прохождении с грузом по какому-либо комбинированному международному маршруту. В основу такой “игры” положены методические рекомендации Чикагского Университета (факультета маркетинга и логистики). Последний известен как ведущее учебное и научно-исследовательское заведение, специализирующееся на так называемых “групп стадиз”, а также проводящее консалтинговую работу среди крупнейших американских корпораций. Этот метод позволяет малым учебным формированиям, состоящим из 2—4 человек, провести в неформальной обстановке имитационное самообучение посредством “преодоления естественных трудностей”, возникающих при реализации управленческого замысла коммерческой комбинации. Предлагаемая студентам ситуация должна быть “приземлена” до конкретной внешнеэкономической сделки.

Целесообразно сразу же задаться, например, такой целью:

Вам необходимо отправить товары бытовой электроники из какой либо страны Юго-Восточной Азии до Москвы.

При этом вам придется учесть как торговые аспекты, так и транспортно-экспедиторские нюансы транспортировки. Сложность и длительность маршрута, наличие высокой степени риска пропажи или порчи грузов заставляют вас прибегнуть к услугам страховых компаний, банков, готовых предоставить вам краткосрочный кредит на период транспортировки груза до получателя. Наконец, сама транспортировка вызвана необходимостью последующего потребления продукции в соответствии с имеющимся на нее спросом. Но спрос также имеет сезонность и временные границы. Следовательно, вся торгово-транспортная операция должна подчиняться важнейшему логистическому требованию — доставка “точно в срок” с сохранением исходного качества товара. При этом необходимо иметь в виду, что торгово-транспортная операция может быть отнесена к сфере ускоренного обращения капитала и имеет своей целью получение ликвидности — денег, которые после возврата кредита и процентов могут быть пушены в оборот опять.

В приводимой ниже схеме (см. рис. 1.1) присутствуют все

основные участники торгово-транспортного процесса, включая оптовые фирмы в России, завершающие цикл оборота капитала.

Полная схема участников всего технологического процесса реализации внешнеторговой операции позволяет наглядно продемонстрировать преимущества информационной логистики в совокупности с использованием электронных средств во взаимных финансовых расчетах и электронного обмена документами, которыми обычно фиксируется передача материальной ответственности и переход рисков от одного звена цепи торгово-транспортного процесса к другому. Само понятие информационной логистики исходит из предположения, что управление движением грузов осуществляется с помощью директивных информационных сообщений, за которые несет ответственность каждое последующее звено, а также посредством передачи общепринятых международных транспортных документов, в которых запрограммированы определенные разделы международного права. В коммерческой практике такими документами являются бумажные оригиналы и телеграфно-телексы сообщения.

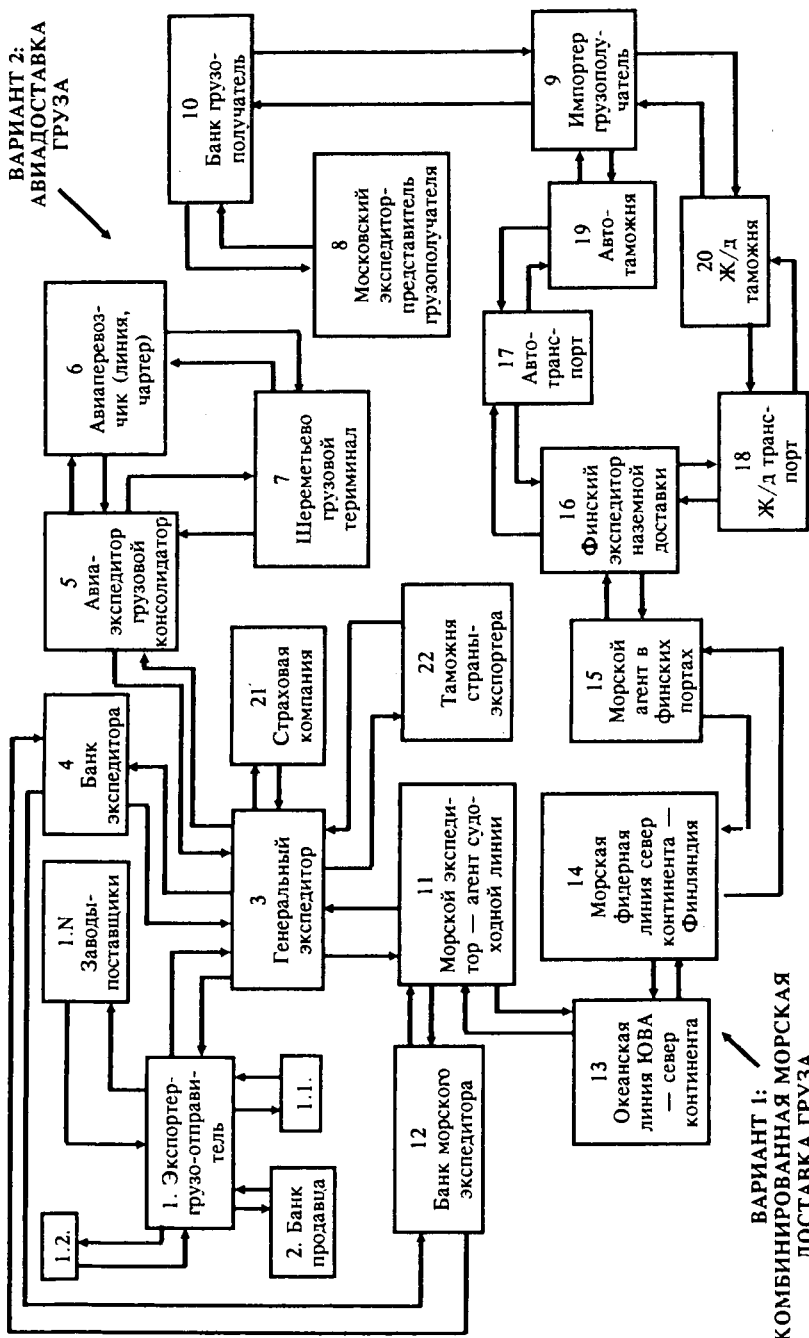
Моделирование внешнеторговых технологий и процесса управления внешнеэкономической и транспортной деятельностью позволило в современных условиях разработать специальные информационно-управляющие технологии, базирующиеся на сетях ЭВМ. Их относят к информационно-логистическим технологиям.

В международной практике универсальным языком информационно-логистического сопровождения все более распространенным становится набор стандартных, корректируемых по цифровому содержанию сообщений — EDIFACT/UN (Electronic Documents Interchange Facilitating Administration, Commerce and Transport), утвержденных специализированными организациями ООН.

Суть его построения в сходности функций отдельных документов в торговле и на транспорте как по юридическому содержанию, так и по структуре содержащихся в них реквизитов. Это создает возможность описания отдельных компонентов большинства существующих товарно-распорядительных документов в виде набора электронных символов. Коммерческий документ в стандарте EDIFACT можно сравнить с кубиком Рубика, когда при соответствующем повороте возникают совершенно новые зрительные комбинации с использованием все тех же составных элементов.

Развитие средств телекоммуникации, создание серверных систем, позволяющих удерживать переданное в сеть электронное сообщение в течение длительного времени, разработка многоязычного программного обеспечения и конверторов-ретрансляторов — все это привело к возможности регулярного обмена между всеми участниками транспортного процесса всеми основными видами

**ВАРИАНТ 2:
АВИАДОСТАВКА
ГРУЗА**



**ВАРИАНТ 1:
КОМБИНИРОВАННАЯ МОРСКАЯ
ДОСТАВКА ГРУЗА**

Рис. 1.1. Схема торгово-транспортной логистической цепи по доставке грузов из стран Юг-Восточной Азии в Москву.

коммерческих документов в электронной форме независимо от того, на каком международном языке этот документ был первоначально создан.

1.3.1. EDIFACT как инструмент управления в логистической цепи

При рассмотрении вопросов информационной логистики предполагается, что информация не просто передается и накапливается, а служит инструментарием для принятия административно-коммерческих решений.

В простейшем схематическом отображении движение материального потока может быть представлено в виде нескольких векторов, составляющих единое целое — логистическую цепь участников внешнеэкономической операции и их функционального взаимодействия. На рис. 1.2 процесс торговой операции и доставки товара представлен как: 1) движение материального ресурса по географическому направлению; 2) движение финансовых средств (финансовых потоков), происходящих синхронно движению материального потока; 3) появление тех или иных участников экономической деятельности в цепи; 4) документарный поток, с помощью которого осуществляется управление материальным и финансовым потоками.

Каждое звено торгово-транспортной логистической цепи связано с предыдущим и последующим звеном. Получение информации от предыдущего звена к последующему в рамках EDIFACT не проходит незаметно для других участников всей информационно-логистической цепи. Получение, например, инвойса (стандартное сообщение INVOICE) и осуществление платежа по нему в рамках EDIFACT означает начало действий следующего звена транспортной цепи, о котором оно должно быть своевременно оповещено в виде соответствующего, присущего данному звену сообщения. И хотя информация о движении материально-денежных средств непосредственно касается лишь кого-то одного, она проходит по всей цепи электронной связи в качестве вербальной (несобязательной, но важной) и удерживается в передаточных узлах электронной почты на серверах. К ней можно вернуться при необходимости перепроверки достоверности в течение нескольких секунд.

В этом отношении наиболее характерной является система передачи и удержания в памяти сети электронных сообщений, принятая в SITA — глобальной сети авиационной связи и телекоммуникации, где присутствует контур EDIFACT сообщений.

На рис. 1.2 показана вся экспедиторская логистическая цепь, присутствующая при организации импортного транзита через

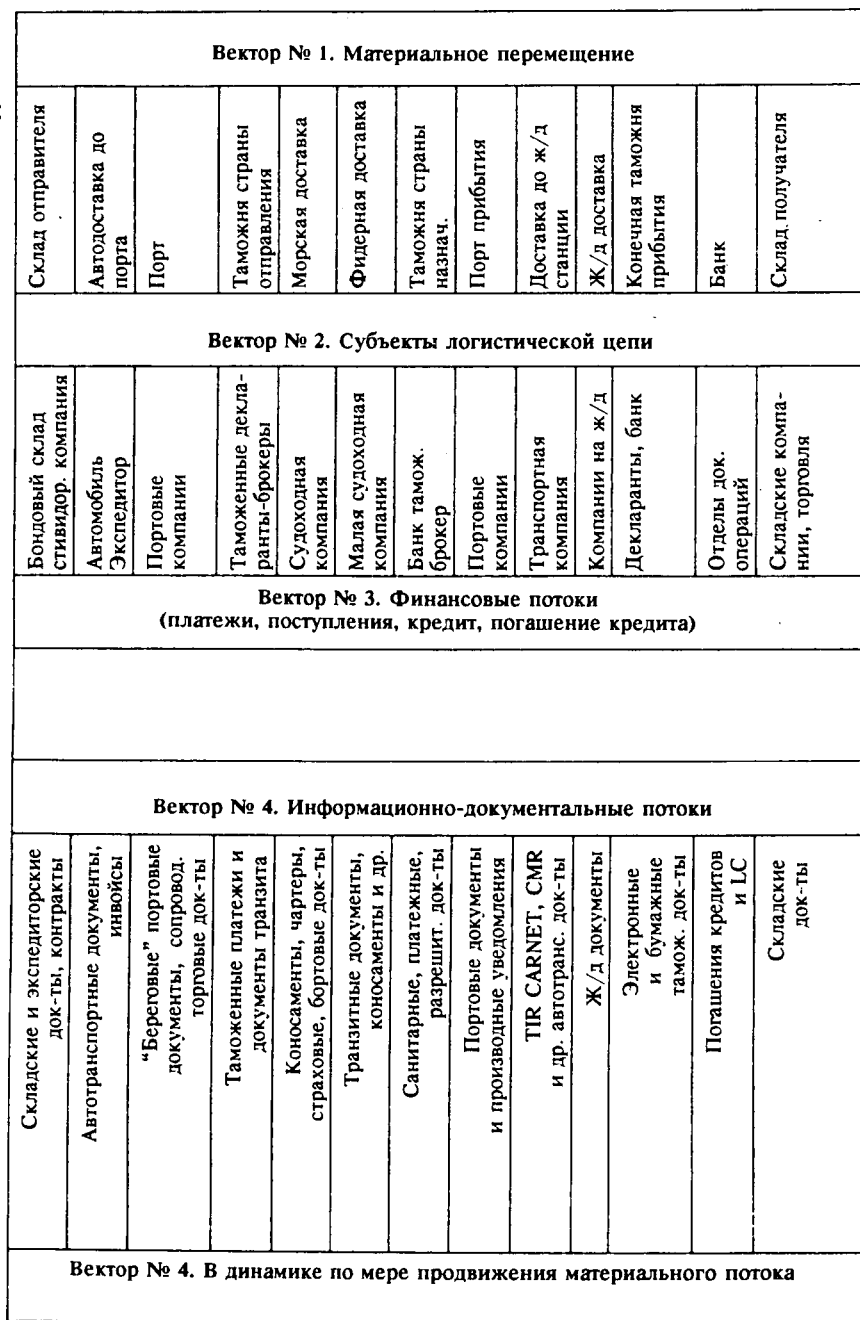


Рис. 1.2. "Векторная" схема управления материальным потоком с помощью инструментариев информационной логистики

Финляндию в Россию/СНГ, а также все управляющие документы, присущие этому процессу.

Пример Финляндии взят не случайно. На эту страну выделяются основные централизованные средства ЕС, предназначенные для внедрения в России/СНГ технологии EDIFACT для упрощения таможенных и иных документальных формальностей в торговле между Востоком и Западом. Первым реализованным в России проектом EDIFACT/UN стал проект передачи железнодорожных накладных прямо из финских портов (начала железнодорожных путей) по телекоммуникационной цепи финской компании "ФИНРЕЙЛ" на Октябрьскую железную дорогу и далее по пунктам Транссибирской железнодорожной магистрали.

Как видно из рис. 1.2, прохождение товара из исходной точки сопровождается появлением дополнительной документации, которой "обрастает" груз. Здесь и железнодорожные накладные, дорожные ведомости, упаковочные листы, складские расписки, документы таможенного транзита, акты проверки и вскрытия упаковки груза, страховые документы, таможенные декларации, банковские документы по платежам и т.д. Даже при 3-4 исходных документах отправки груза из Финляндии возникает необходимость оформления дополнительных коммерческих документов, превышающих по своему объему исходные документы в десятки раз. Их бумажное исполнение и последующее исправление ошибок, присущих всем документам, созданным ручным образом по оценкам специалистов обходится в 10% себестоимости транспортировки.

Информационная логистика — сфера международного сотрудничества

Технология обмена электронными данными и документацией в стандарте ЭДИФАКТ внедряется в России уже много лет. Ведущими организациями по ее распространению являются В/о "ИНФОРМВЭС", Ассоциация пользователей передачи электронной информации, Минтранс РФ, АН РФ, ТПП РФ, Центр информационных технологий Минобороны, Роскоминформ, ЦБ России, Государственный Таможенный Комитет и ряд других традиционных и недавно возникших государственных органов, призванных содействовать развитию промышленности, торговли, малого и среднего предпринимательства. Присутствие в Совете ЭДИФАКТ ведущих разработчиков программных средств Минобороны свидетельствует также о серьезности намерений российских государственных ведомств внедрить русский язык как эквивалентный другим европейским языкам, на которых аутентично при обмене инфор-

мацией работают в стандарте EDIFACT/UN все страны Европейского Сообщества.

Что же представляет собой EDIFACT в технологическом отношении и насколько приемлема эта технология для пользователей — работников банков, страховых и аудиторских компаний, транспорта, делового администрирования и внешней торговли?

EDIFACT — это особый, структурированный язык данных, связанных с описанием фактически всех видов коммерческой деятельности, построенный на основе новейшей науки о бизнесе — информационной логистики. При этом, будучи, например, составленным на русском языке, счет или грузовая накладная могут быть успешно транслированы как для русских получателей, так и для зарубежных партнеров на всех основных европейских языках. В месте получения закодированного документа с помощью специальных программных средств, настроенных на развертывание в системе конкретного получателя, EDIFACT-сообщение разворачивается в обычную читаемую форму, которая может превратиться в знакомый нам бумажный документ. Одновременно EDIFACT-сообщение, передаваемое в сетях, оборудованных запоминающими устройствами-серверами, частично выполняет и роль автоматизированной системы делового администрирования (не путать со старой АСУ), которая не позволяет какому-либо партнеру по обмену документами в EDIFACT уйти от ответственности за свои послания.

Все это позволяет уменьшить накладные расходы в торговле на 20%. Если в расчет будут приняты соображения конечного экономического эффекта от ликвидации простоев и пропажи товара в рамках цепи движения товарной массы от производителя к потребителю, сокращения расходов на оплату товарного кредита, то эффект внедрения технологии ЭДИФАКТ может достигать 30% на экономии издержек от сокращения срока обращения вложенного капитала. Такие показатели чрезвычайно важны как для торговли, так и для коммерческих банков, вкладывающих деньги в быстрооборотные торговые экспортно-импортные операции.

Одним из первых примеров действия таких систем является вводимая в эксплуатацию в 1998—1999 гг. в международной грузовой компании “Шереметьево-Карго” международная информационно-управленческая сеть “ДАТА Дайнемикс системз”. Ее использование позволяет осуществлять подготовку таможенных транзитных документов на международные грузы от Парижа до внутренних таможенных терминалов России/СНГ.

Использование EDIFACT становится эффективным как в крупных, так и в средних, а также малых предприятиях, ведущих свою деятельность с ориентацией на рыночные показатели и не

обладающих значительным штатом специалистов внешней торговли.

По рекомендации ЮНКТАД язык EDIFACT выбран как главное средство общения рассредоточенных по всему миру Центров эффективной торговли и транспортной логистики. Сейчас их более 50, притом большая их часть находится в странах ЕС. К крупнейшим центрам распространения технологии EDIFACT в Европе относят SITPRO в Англии, EDIFRANCE во Франции, DANISHPRO в Дании и т.д. В Центрах эффективной торговли осуществляется информационно-документальное сопровождение всего цикла внешнеторговой операции от зарождения товара у производителя до его потребителя. О значении, которое придают в ЕС внедрению EDIFACT, свидетельствует принятие ряда подпрограмм Сообщества в рамках Плана действий, принятого в Корфу 24—25 июня 1994 г. под девизом: “Европа и глобальное информационное сообщество” (доклад Бангеманна), а также включение программы информатизации и технического содействия внедрению ЭДИФАКТ в программу содействия развитию стран Восточной Европы — TASIC. При содействии Европейской Экономической Комиссии ООН в Москве с 18 по 21 июля 1995 г. прошла международная конференция и выставка “EDIFACT — технологии и автоматизированные системы в Восточной Европе”, имевшая большой международный резонанс.

Сами Центры эффективной торговли представляют собой круглосуточно действующие информационно-вычислительные центры, связанные между собой соглашениями об информационном обмене и поддерживающие свои собственные базы данных о котировках на рынках товаров и услуг, коммерческих трансграничных offerтах, практике национального внешнеторгового законодательства.

При “вхождении” в такой банк данных за небольшую оплату даже малое предприятие, обладающее технологией взаимодействия в стандарте ЭДИФАКТ, может установить первичный контакт с будущими партнерами и определить “истинную”, без “накруток” цену рынка.

В настоящее время в России осуществляется создание первого “пилотного” Центра эффективной торговли. Его образование в России было легализовано постановлением Правительства РФ №-540 еще в августе 1994 г.

Другим правительственным постановлением №-14-34 от 29 декабря 1994 г. по поддержке малого бизнеса Российскому Агентству по поддержке малого и среднего предпринимательства рекомендуется всемерно использовать технологию EDIFACT как средства практического повышения культуры во внешнеэкономической деятельности и установления делового сотрудничества с зарубежными предпринимателями без излишних посредников.

Главная проблема в создании Центров эффективной торговли, как и во всей российской экономике в середине 90-х годов, — деньги и первоначальные инвестиции. Как отмечалось на Российском совете EDIFACT, для первого Центра потребуются около 1 млн. долл. США. В последующем создание региональных, связанных между собой центров, будет осуществляться на основе частичных взносов региональных администраций и предпринимательских кругов данного региона, в первую очередь банков, уполномоченных по проведению финансирования внешнеторговых операций. С точки зрения техники организации всероссийской сети EDIFACT особых проблем нет. В основу могут быть положены как уже действующие международные сети типа SPRINT, InterNET, так и российские сети специального назначения типа РОСПАК, УКРПАК (Украина), EDITRANS.

Многообещающим может стать проект Фонда Сороса "InterNET в России". На эти цели Международный научный фонд США уже выделил России 800 млн. долл. Фонд Сороса заявил, что в дополнение к этим средствам ежегодно будет выделяться 22 млн. долл. Общее число пользователей InterNET к 2002 г. возрастет до 200 млн. человек, что позволит полномасштабно использовать язык делового общения EDIFACT.

В соответствии с целевой программой Евросоюза TEDIM (Telematics in Foreign Trade Logistics and Delivery Management) и при поддержке ряда регионов России в 1998—99 гг. предусматривается создание первых трех информационно-логистических центров обслуживающих малый и средний бизнес в Санкт-Петербурге, Москве и Ростове-на-Дону. Эти центры будут обслуживать торговлю и перевозки на так называемом транспортном коридоре 9А "ЕС — Финляндия — Санкт-Петербург — Москва — Ростов — Юг России".

Программа TEDIM включает в себя ряд проектов, направленных на создание, модернизацию и повышение уровня технологии обработки грузов в портах, на железных дорогах и в таможне (программы BORcom, RAILcom, CUSTcom), управляемого объема электронной документации и данными для предоставления в ближайшей перспективе набора транспортных и логистических услуг общевропейского уровня.

1.3.2. Построение стандартов и структура сообщений EDIFACT

Существующие национальные и международные стандарты EDI основаны на гибких форматах электронных сообщений. По каналам связи передаются только значения информационных полей исходного документа, отделенные друг от друга специальными синтаксическими разделителями. Наименования информационных полей в электронное сообщение не помещаются. Поля идентифицируются по их позиционному положению в известной структуре стандартного сообщения. За счет этого сокращается общий объем передаваемого сообщения. Например, если заполненный российский документ вида "Платежное поручение" в текстовом виде (ASC II) занимает порядка 3256 байт, то файл стандартного EDIFACT-сообщения PAYORD — 567 байт, что составляет всего лишь 17,4% от исходного документа. При интенсивном электронном обмене данными такое сокращение дает заметный выигрыш в стоимости услуг связи за счет сокращения объемов передаваемой платной информации.

Другим способом сокращения объема электронного сообщения EDI является кодирование полей документа. Как правило, любой информационный показатель документа может быть представлен двумя способами: либо в явном виде (полное словесное обозначение), либо с использованием кодового обозначения, взятого из стандартного справочника. На начальном этапе разработки стандарта EDI задаются справочники характеристик элементов данных (размерность и представление информационных полей), справочники кодов (значения кодируемых информационных полей) и синтаксические правила (порядок разделения элементов данных и образования из них стандартных электронных сообщений).

В этой связи наиболее предпочтительными для пользователя являются те стандарты EDI, справочники элементов и кодов которых имеют более широкое распространение.

Так, по информации Таможенного комитета России, операторы автоматизированного рабочего места таможенного поста (АРМ "Тамдек") вынуждены при заполнении одного и того же поля таможенной декларации использовать до 16 различных списков кодов, в зависимости от страны назначения (страна, в которую отправляется груз). При использовании международного стандарта ЭДИФАКТ потребовался бы только один список кодов.

В настоящее время известны 3 основных стандарта EDI. Все они основаны на принципах гибких форматов, имеют свои синтаксические правила, справочники кодов и элементов. Однако принципиально эти стандарты (UN/GTDI, ANSI X12 и UN/EDIFACT) отличаются только временем разработки.

Первая версия EDIFACT, подготовленная специальной Рабочей группой WP.4 (Working Party 4) Европейской Экономической комиссии ООН (ЕЭК ООН), была опубликована Международной организацией по стандартизации ISO (International Standard Organization) в октябре 1988 года в виде 2-х документов:

ISO 7372-86 "Trade data interchange. Trade data elements directory. First edition. 1986-03-01" (Справочник элементов внешнеторговых данных);

ISO 9735-88 "EDI for administration, commerce and transport (EDIFACT). Syntax rules. 1988-07-15" (Синтаксические правила ЭДИФАКТ).

В международный стандарт включены принципы синтаксиса (правила построения из элементов данных информационных сегментов, а из них — стандартных сообщений) и основные разделы справочника элементов данных — СЭВД ООН.

Необходимо отметить, что принципы синтаксиса нового стандарта были заимствованы из известных национальных стандартов электронного обмена данными — TDI и X12.

В марте 1990 года 4-я Рабочая группа ЕЭК ООН придала EDIFACT статус ООН (UN), утвердив следующее наименование:

UN/EDIFACT — United Nations rules for Electronic Data Interchange for Administration, Commerce and Transport

ЭДИФАКТ ООН — Правила ООН Электронного Обмена Данными для Администрации, Торговли и Транспорта.

В основе UN/EDIFACT лежат понятия элемента данных (например, дата, сумма, валюта, номер счета, наименование отделения банка, наименование банка, улица, город, регион, страна), из которых по определенным синтаксическим правилам составляются информационные сегменты (например, заголовок документа, информация о денежной сумме, информация об условиях платежа, информация об участнике). Практика показала, что достаточно 80—100 информационных сегментов для описания любого документа. Из одних и тех же сегментов можно построить документ практически для любой предметной области (назначение элементов и сегментов меняется кодированием так называемых квалификаторов). Например, назначение информации в сегменте NAD (наименование и адрес) меняется путем присоединения квалификаторов:

NAD + PR — плательщик;

NAD + BE — бенефициар;

NAD + RH — финансовое учреждение продавца;

NAD + RB — финансовое учреждение покупателя и т.д.

Таким образом, информация исходного документа передается в виде информационных элементов, сгруппированных в сегменты, из которых, в свою очередь, образуются СТАНДАРТНЫЕ СООБЩЕНИЯ UNSM (United Nations Standard Messages). Для удобства пользователя сообщения одного типа могут объединяться в более крупные образования — ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ГРУППЫ, а те, в свою очередь, — в еще более крупные ОБМЕМЫ.

По состоянию на 1 января 1995 года библиотека справочников UN/EDIFACT включает:

177 типов стандартных сообщений, доступных для пользователей, в их числе:

42 сообщения со статусом 2 (статус стандарта — РЕКОМЕНДАЦИИ);

33 сообщения со статусом 1 (статус ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ);

102 сообщения со статусом 0 (статус ДЛЯ ИНФОРМАЦИИ).

Эти сообщения используют следующие конструкции:

89 информационных сегментов;

121 составной элемент данных;

344 элемента данных;

4870 международных кодов.

К числу сообщений, относящихся к транспортной логистике, относятся:

IFCSUM — уведомление об укрупнении грузов (оно является также сообщением европейского транспортного стандарта с наличием данных по 200 позициям, характеризующим груз и управление его движения);

IFTMER — транспортно-экспедиторское сообщение (передача электронных накладных и коносаментов):

В него входят следующие сообщения:

IFTMBF — твердая оферта

IFTMBC — подтверждение твердой оферты

IFTMES — статус договора поручения

IFTMAN — уведомление о прибытии

IFTMIN — поручение

PAYEXT — продленное платежное поручение

Транспортные документы, передаваемые по сети в стандарте EDIFACT, выполняют три функции:

— управление движением;

— документация, характеризующая груз;

— паспортизация товарной сделки (как правило, таможенный контроль со стороны государства (таможенные документы, сертификаты качества и т.д.)

К числу разработанных стандартных сообщений, имеющих прямое отношение к транспортному экспедированию и транспортировке грузов, относятся следующие, имеющие в основном пока экспериментальный статус:

CUSDEC	— таможенная декларация
CUSRES	— ответ таможни
QALITY	— информация о качестве товара
CURRAC	— текущий счет
CUSCAR	— грузовой манифест для таможни
CUSREP	— таможенное сообщение о виде транспортного средства
DELFOR	— график поставки
DELJIT	— поставка по логистической схеме "just-in-time"
DESADV	— уведомление об отправке
EDIMAR	— общая декларация судовых запасов и личных вещей экипажа
QUOTES	— котировка
PRICAT	— каталог (сборник или база данных по котировкам)
REINAC	— счет перестрахования
RQOTE	— запрос о котировке
STATAC	— отчет о состоянии счета
CEDEV	— сообщение о грузовых контейнерах
COARRI	— прибытие контейнера
CODEPA	— опрaвка контейнера
COFORM	— формула составной цены
COPDEM	— подготовка контейнера к отправке в соответствии с инструкциями
COOVLA	— контейнер выгружен в большем объеме, чем указано в документах
COSHLA	— контейнер выгружен в меньшем объеме, чем указано в документах
COPRAR	— подготовка к прибытию контейнера
COPRDP	— подготовка к отправке контейнера
PAYREM	— просроченный остаток платежа
PPDSPE	— товарная спецификация
RECADV	— уведомление о получении
STATUS	— сообщение о статусе груза
TAXCON	— налоговый контроль
VESDEP	— отправка судна
WARDAT	— данные о гарантиях
BAPLIE	— каргоплан с учетом свободных мест
BAPLTE	— каргоплан с общим числом контейнеров
DOCAPP	— заявление на открытие документального аккредитива

PARTIN — сообщение “информация об участвующей стороне.”

Превращение исходного сообщения об отправке во все последующие стандартные сообщения, являющиеся одновременно управляющими документами, возможно лишь при полном заполнении всех информационных полей первого исходного документа, характеризующего товарно-транспортную операцию.

Примером полномасштабного использования UN/EDIFACT в международных отношениях несомненно является таможня: информационные таможенные системы основных развитых стран реализуют безбумажный документооборот в стандарте UN/EDIFACT. К ним, в частности, относятся: Великобритания, Франция, Ирландия, Швеция, Норвегия, Финляндия, Германия, Швейцария, Австрия, США, Канада, Австралия, Новая Зеландия, Исландия, Бельгия, Голландия. В рамках Конференции ООН по торговле и развитию (UNCTAD) распространяется типовой таможенный программный комплекс UN/EDIFACT — “АСЕКУДА”. К этим работам Россию подталкивают самые ближайшие торговые партнеры ЕС и в первую очередь Финляндия, которая заинтересована в расширении тор-гового транзита через свою территорию на СНГ/Россию.

Определенным препятствием победному шествию международных стандартов EDIFACT является непризнание многими даже крупными банками электронных товарораспорядительных документов. Ведь в условиях рыночной экономики предусматривающей постоянное наличие широкого предложения товаров и услуг, наблюдается стремление получить в конечном итоге ликвидный платеж — деньги или заменяющие их ценные бумаги, которые могут быть быстро обращены в деньги.

Как правило, в банках существуют специальные отделы, работающие с товарными инвойсами, оригиналами морских коносаментов, железнодорожных и авианакладных. Однако следует констатировать, что в середине 90-х годов электронная технология на Западе является пока лишь дублирующим управленческим инструментарием, существующим параллельно с бумажными документами. Поэтому интенсивные работы ведутся как раз в том направлении, которое позволяет объединить преимущества информационного логистического управления товарными и грузовыми потоками, а также скорость взаимных расчетов, достигнутую в рамках SWIFT.

1.3.3. Перспектива кооперации SWIFT и EDIFACT

Всемирное Сообщество Межбанковских Финансовых Телекоммуникаций S.W.I.F.T. (короткое обозначение SWIFT) основано в Бельгии в 1973 году при участии 239 банков из 15 стран мира с целью создания общей телекоммуникационной системы взаимных межбанковских расчетов. Система, включающая в себя коммуникационную сеть и сопутствующие ей услуги, начала функционировать 9 мая 1977 года, т.е. значительно раньше появления TDI, X12 и UN/EDIFACT. В настоящее время 2200 банков являются членами SWIFT и еще около 4400 финансовых организаций ежедневно пользуются его сетями. Система организована банками и для банков, т.е. ориентирована на решение задач международных межбанковских расчетов, а потому не приемлет присутствия в ней иных юридических лиц с их коммерческими технологиями.

В системе применяются стандартизованные в рамках сообщества форматы сообщений и списки кодов, в том числе известный справочник идентификации банков посредством BIC-кодов.

Сравнение форматов сообщений UN/EDIFACT и SWIFT показывает, что для SWIFT-форматов характерна меньшая гибкость и отсутствие четких синтаксических разделителей между информационными полями документа (сообщения), что при изменении длины содержания отдельного поля может приводить к коллизиям между соседними информационными полями.

На Западе длительное время искусственно поддерживалась версия о том, что место UN/EDIFACT в финансовых приложениях — это звено “клиент-банк”. Для участка “банк-банк” нет иной альтернативы, кроме SWIFT. Это мнение распространилось и в России. Однако нельзя сравнивать организацию (сообщество) и стандарт (см. сравнительную схему).

S.W.I.F.T.

— требует вступления в закрытое сообщество с уплатой определенных финансовых взносов;

— требует приобретения техники определенного класса у определенных фирм-производителей;

— требует приобретения определенного программного обеспечения.

UN/EDIFACT

Открыт для вестороннего использования всеми, кто не нарушает его требования

Конечно в закрытости сообщества — одно из его достоинств. Всем своим зарегистрированным членам SWIFT гарантирует предоставление определенного уровня услуг по внедрению, сопровождению системы, гарантированному доведению сообщений, закрытию информации и ее авторизации.

С другой стороны закрытость SWIFT является тормозом к ее интеграции с транспортными, таможенными, коммерческими и другими системами. В этой связи хотелось бы подчеркнуть: главное преимущество UN/EDIFACT по сравнению со S.W.I.F.T. состоит в том, что UN/EDIFACT — это действительно стандарт, доступный всем, кто его не нарушает, а не закрытое сообщество.

Как отмечалось на международном конгрессе в Москве по развитию EDIFACT одним из ведущих специалистов Т. Бломфельдом:

“Время разработки SWIFT значительно опередило UN/EDIFACT. Банковские системы характеризует замкнутость — для защиты информации. С появлением средств защиты в архитектуре OSI эти свойства приобретает EDIDACT. Банковские системы построены на выделенных каналах, поэтому — это самые дорогие системы. В противоположность этому в EDIFACT можно успешно работать в открытых сетях типа InterNET без опасения перехвата или изменения сообщения. Сегодня банки считают каждый доллар. Уже очевидно, что банки будут переходить на открытые системы, но пока нельзя назвать конкретного расписания, когда они начнут это делать”.

В связи с тем, что специалисты сообщества SWIFT обладают большим опытом в области финансовых телекоммуникаций, именно ими осуществляются основные разработки UN/EDIFACT для финансовой сферы.

В структуре Западно-Европейского Комитета UN/EDIFACT (WE/EB) функционирует специальная группа разработки финансовых сообщений — Banking Message Development Group-MD4, которую составляют в основном специалисты SWIFT. MD4 разрабатывает финансовые сообщения UN/EDIFACT, которые после процедур проверки и утверждения приобретают статус стандарта.

Первые 6 стандартных сообщений были предназначены для использования в звене “клиент-банк”:

БАНК — КЛИЕНТ

CREADV — Credit Advice (Кредитовое авизо)

CREEXT — Extended Credit Advice (Расширенное кредитовое авизо)

DEBADV — Debit Advice (Дебетовое авизо)

КЛИЕНТ — БАНК

PAYORD — Payment Order (Платежное поручение)
PAYEXT — Extended Payment Order (Расширенное платеж-
ное поручение)
КЛИЕНТ — КЛИЕНТ
REMAADV — Remittance Advice (Уведомление о денежном
переводe)

В настоящее время общее количество EDIFACT-сообщений для применения в финансовой области увеличилось до 42-х.

Если первоначально в SWIFT не решались задачи информационного обмена банка с клиентом, то с появлением UN/EDIFACT было решено содействовать телекоммуникациям и в звене "клиент-банк". Руководство SWIFT считает, что использование телекоммуникационных возможностей SWIFT в интересах EDI приблизит банки к их клиентам. В мае 1990 года решено интегрировать платежные транзакции в международный торговый цикл. Формально это оформлено решением Совета директоров SWIFT об интеграции процессов SWIFT с UN/EDIFACT и необходимости поддержки стандартов, рационализирующих содержание финансовых транзакций.

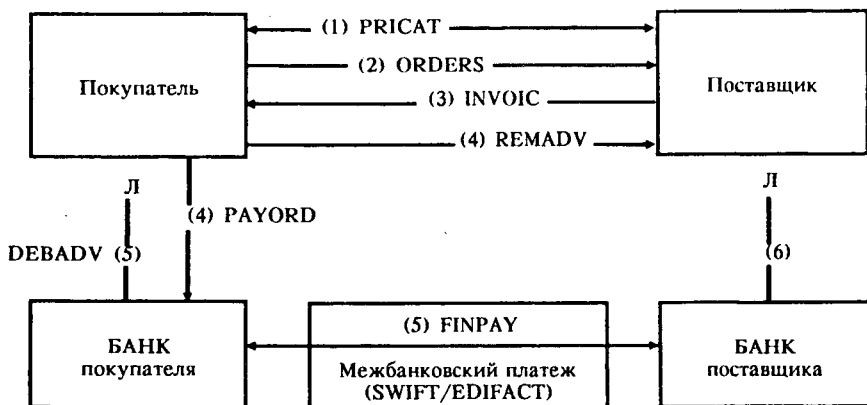
SWIFT учредил рабочую группу, состоящую из представителей различных банков, для отбора и внедрения первой серии сообщений UN/EDIFACT. Проект "S.W.I.F.T.-EDI", в котором участвуют 55 банков из 19 стран, был запущен в июле 1991 года. Его целью является определение EDI-платформы, удовлетворяющей с одной стороны требованиям всех членов Сообщества, и вместе с тем с коммерчески выгодной при эксплуатации.

Разработка форматов сообщений начинается не с изучения существующих документов и подбора или разработки соответствующих им форматов электронных сообщений, а с моделирования информационных процессов, в которых участвуют поставщики, клиенты и обслуживающие их финансовые учреждения. Один из опубликованных типовых сценариев информационного взаимодействия выглядит следующим образом (см. "UN/EDIFACT News for Europe". Issue 2. April 1994., pp. 6-7).

При описании работы нарождающихся Центров эффективной торговли следует учитывать наиболее часто повторяемые торговые операции малого бизнеса и сопровождающие его информационные процессы. На транспорте к ним относятся регулярная работа фрахтовых брокеров на рынках тоннажа в Афинах, Лондоне, Нью-Йорке и тд.

Имея например выход через InterNET в базу данных информационной корпорации "Блумберг", фрахтовый брокер может войти в справочную подсистему и запросить котировки на интересующие его суда. Ему направляется сообщение о ценах

соответствующее группе сообщений PRICAT (1) — см. рис. В том случае если предложение устраивает брокера, он делает оферту и посылает сообщение ORDER (2). В ответ средствами электронного обмена держателю оферты направляется INVOICE (3).



1. Поставщик посылает покупателю сообщение PRICAT — Price/Sales PRICAT — Catalogue Message (каталог цен/поставок).

В качестве каталога могут быть представлены биржевые котировки тоннажа.

2. Покупатель отмечает выбранные позиции в котировках и отправляет предлагающей стороне сообщение

ORDERS — Purchase Order Message (заказ на поставку).

3. Поставщик, получив заказ, уточняет наличие заказанных товарных или транспортных позиций, их наличие, цены и формирует ответное сообщение

INVOIC — Invoice Message (счет).

4. Покупатель принимает решение об оплате полученного счета, для чего он отправляет своему банку платежное поручение с указанием о переводе средств поставщику через его банк. Отдельным сообщением он извещает поставщика об оплате счета:

PAYORD — Payment Order Message (Платежное поручение);

REMAADV — Remittance Advice Message

(Уведомление о денежном переводе).

5. Банк покупателя осуществляет перевод средств в банк поставщика путем пересылки специального сообщения межбанковского платежа FINPAY, упакованного в конверт SWIFT. (Спецификация сообщения FINPAY в справочниках UN/EDIFACT

отсутствует). При этом он извещает своего клиента (покупателя) о списании денег с его счета отправкой дебетового авизо:

DEBADV — Debit advice (Дебетовое авизо).

6. При получении денежного перевода банк извещает об этом своего клиента (поставщика) отправкой кредитового авизо:

CREADV — Credit advice (Кредитовое авизо).

Выше приведен лишь небольшой сегмент использования сообщений EDIFACT при организации биржевой и финансовой деятельности в самой упрощенной форме. Однако он может быть применен к каждому этапу продвижения товаров и грузов по логистической цепи. Применение экспедиторских сообщений EDIFACT в рамках логистической цепи возможно при условии согласия всех ее участников на такого рода информационные обмены. Но обычно эти участники имеют свои собственные системы деловой документации, и, чаще всего, они несовместимы между собой. При такой информационно-управленческой организации самым важным программным средством становится конвертор, с помощью которого "in-home" системы приобретают возможность общаться между собой на языке EDIFACT-х полей первого исходного документа характеризующего товаро-транспортную операцию.

Комиссия Европейского Союза (ЕС) активно поддерживает внедрение стандарта UN/EDIFACT в рамках специальной программы TEDIS (the Trade Data Interchange Systems). Основные стандарты UN/EDIFACT — ISO 9735 (Синтаксические правила) и ISO 7372 (Справочник элементов данных) приняты в качестве общеевропейских стандартов EN29735 и EN27372 и являются обязательными для использования правительственными организациями стран-членов ЕС с первого января 1995 г.

В 1994 году в рамках программы TEDIS первые 47 стандартных сообщений UN/EDIFACT вместе с соответствующими списками кодов, элементов и сегментов из справочника D.93A были отобраны в качестве 1-й версии Европейского справочника (Draft European Standard). Западно-Европейским комитетом UN/EDIFACT (WE/EB) осуществляется перевод этих материалов с английского на французский и немецкий языки для последующего представления в ЕКС — Европейский комитет по стандартизации (CEN — European Committee for Standardisation).

В рамках TEDIS поддерживается центральная информационная база стандартов UN/EDIFACT с доступом посредством InterNet. Аналогично существует центральная информационная база EDICORE стандартов UN/EDIFACT под эгидой Европейской Экономической комиссии ООН.

Примером полномасштабного использования UN/EDIFACT в

международных отношениях несомненно является таможня: информационные системы основных развитых стран реализуют безбумажный документооборот в стандарте UN/EDIFACT. К ним, в частности, относятся: Великобритания, Франция, Ирландия, Швеция, Норвегия, Финляндия, Германия, Швейцария, Австрия, США, Канада, Австралия, Новая Зеландия, Исландия, Бельгия, Голландия. В рамках Конференции ООН по торговле и развитию (UNCTAD) распространяется типовой таможенный программный комплекс UN/EDIFACT — “АСЕКУДА”. К этим работам Россию подталкивают самые ближайшие торговые партнеры ЕС и в первую очередь Финляндия, которая заинтересована в расширении торгового транзита через свою территорию на СНГ/Россию.

В рамках программы TEDIM введен экспериментальный электронный документооборот обеспечивающих транзит грузов из/на Европы через российско-финский транспортный коридор. Накопленный опыт использования технологии информационной логистики затем будет перенесен на другие западноевропейские страны, граничащие с Россией и СНГ.

**ПОЯСНЕНИЯ К РИС. 1.1
И РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ СИТУАЦИОННОЙ ИГРЫ
ПО ОРГАНИЗАЦИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ
ЭКСПЕДИТОРСКОЙ ПРОВОДКИ ГРУЗОВ
С ПРИМЕНЕНИЕМ МЕТОДОВ ИНФОРМАЦИОННОЙ ЛОГИСТИКИ**

Взаимодействующие звенья, помещенные на рис. 1.1	Рекомендации по развитию игровой ситуации
ВАРИАНТ 1. (Комбинированная морская проводка груза в контейнере)	
9—1—1. N 2—10	Импортер (9) выдает заказ экспортеру (1) на приобретение группы товаров согласно запрашиваемому каталогу. Экспортер передает импортеру в Москве электронный каталог/прайс-лист, известный также в обиходе как "self-confirmation". Подтверждением приобретения товара является открытие в пользу экспортера аккредитива с инструкциями банку по его использованию. Экспортер, являясь как правило оптовым посредником, обращается на заводы — изготовители заказанного товара и обеспечивает оплату заказа за счет кредитных средств. Кредитные ресурсы он получает в своем банке (2), который предварительно получил инструкции от банка импортера (10) на аккредитив и электронную копию запродажного контракта с соответствующими транспортными условиями. Рекомендуем выбрать условия поставки CIP, или CIF. При этом увеличивается число участников операции, усложняется экспедиторская схема, приближаясь к реальной, увеличивается документооборот между звеньями логистической цепи. <i>Задачей этапа игры</i> является детализация документооборота и его описание в стандартных сообщениях ЭДИФАКТ, приведенных в табл. 2. Следует также рассмотреть возможность комбинированной компьютерной связи, включающей факс-модемную, "электронную почту", электронный телекс.
1—3—4—11— 12. 3—19, 20	На основании условий контракта и спецификации, подтвержденной заводами-изготовителями, экспортер (1) обращается к генеральному экспедитору (3), имеющему сертификацию ФИАТА и право котировки сквозного коносамента комбинированной перевозки. Заполняется инструкция экспедитору по стандарту ФИАТА (FFI). Ему также открывается аккредитив и направляется FFI на экспедирование груза в морском контейнере от ворот завода — поставщика до указанного в Москве таможенного пункта (19), или (20).
3—21—22— 11—12	Генеральный экспедитор (3) заключает соглашение с агентом морской линии, или морским экспедитором (11) о предоставлении места на линейном судне и подаче порожнего контейнера к складу завода-поставщика. При этом он включает в обязанности морскому экспедитору за свой счет нанять грузовик для подачи под погрузку пустого и вызова груженого контейнера в морской порт. По поручению экспортера генеральный экспедитор (3) страхует груз в страховой компании на самых выгодных условиях для своего клиента и дает указание своему банку на проведение необходимых платежей морскому агенту и страховой компании, а также платежей за оформление таможенной экспортной документации. Он же готовит таможенные документы для таможи страны экспортера (22). <i>Задача этапа</i> — описание всех перекрестных посланий и заявок в терминах стандартных сообщений ЭДИФАКТ (табл. 1.2).

**ИНФОРМАЦИОННО-ЛОГИСТИЧЕСКОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ
ЭКСПЕДИТОРСКОЙ ПРОВОДКИ ГРУЗА ИЗ ЮГО-ВОСТОЧНОЙ АЗИИ
В МОСКВУ (комментарий к рис. 1.1)**

Этапы информационно-документального сопровождения экспедиторской проводки	Возможность применения сообщений в стандарте ООН/ЭДИФАКТ (управление физическим потоком грузов)	Группа документов в стандарте ООН/ЭДИФАКТ, применяемых для управления финансовыми потоками, включая сообщения SWIFT, "завернутые в группу сообщений ЭДИФАКТ"
Вариант морской проводки груза 1:		
1 — 9; 1-1.1 — 1.n.	IFTMBE, DELFOR, IFTMBC, PARTIN, ORDERS, PRICAT, INVOICE, ORDERS, ORDCHG, SLSRPT, SURRES, RQOTE, QUOTES, PRICAT, CURRAC, AUTHOR, COFORM, PRDSPE, CHGSPE, TAXCON, WARDAT, DOCAPP, DOCINF, RECECO, PARTIN и др.	DOCAPP, REMADV, INVOICE, FINPAY, DEBADV, CURRAC + SWIFT.
1 — 3 — 9	IFTMBE, DELFOR, IFTMBC, PARTIN, ORDERS, PRICAT, INVOICE, ORDERS, ORDCHG, SLSRPT, SURRES, RQOTE, QUOTES, PRICAT, CURRAC, AUTHOR, COFORM, PRDSPE, CHGSPE, TAXCON, WARDAT, DOCAPP, DOCINF, RECECO, PARTIN, IFTMES, COPDEM, RQOTE, DELJIT, DELFOR, CUSCAR, QALITY	DOCAPP, REMADV, INVOICE, FINPAY, DEBADV, CURRAC + SWIFT.
3 — 11 — 13 — 14 — 15 — 16 3 — 21 — 22	IFTMBE, DELFOR, IFTMBC, PARTIN, ORDERS, PRICAT, INVOICE, ORDERS, ORDCHG, SLSRPT, SURRES, RQOTE, QUOTES, PRICAT, CURRAC, AUTHOR, COFORM, PRDSPE, CHGSPE, TAXCON, WARDAT, DOCAPP, DOCINF, RECECO, PARTIN, IFTMES, COPDEM, RQOTE, DELJIT, DELFOR, CUSCAR, QALITY, INSPRE, REINAC, CEDEX, COPDEM, CODEPA, COPRAR, COPRDP, COARRI, COOVLA, COSHLA	DOCAPP, REMADV, INVOICE, FINPAY, DEBADV, CURRAC + SWIFT. А также: PAYEX, DOCINF, RECECE, CREADV, FINCAN
16 — 17 — 18 — 19 — 20 — 9	CUSDEC, CUSRES, QALITY, CUSCAR, CUSREP, PRDSPE, DELFOR, DELJIT, DESADV, QUOTES, REINAC, CEDEV, CODEPA, COFOIRM, COPDEM, COPRAR, COPRDP, RAYREM, PPDSPE, TAXCON, WARDAT, BARLAN, DOCAPP	То же, что и в первой позиции

11—13—14— 15—16—9—3	Данный этап можно отнести к стадиям “экспедирование по отправлению” и “экспедирование в пути следования”. Морагент после отправки груза в контейнере выписывает генеральному экспедитору морской контейнерный коносамент с требованием оплаты фрахта в два приема. Океанский фрахт должен быть оплачен до подхода судна в базовый перевалочный морской порт. После следующей перевалки контейнера на фидерное судно в направлении на один из балтийских портов морской фрахт должен быть уплачен к моменту прибытия груза в этот порт. Информационный обмен между участниками этих операций сопровождается в обычной практике следующими многократно пересылаемыми документами: инвойсы, коносаменты, уведомления о движении и прибытии груза в контейнере, информация о страховании и перестраховании груза, вербальная информация генеральному экспедитору о движении груза и грядущих срочных платежах. Информация со стороны генерального экспедитора и моранта о произведенных в допустимые предельные сроки необходимых текущих платежей. <i>Задача этапа игры:</i> более тщательно ознакомиться с применяемыми морскими экспедиторскими документами и выделить их обмен в отдельном прорисованное графическое звено с более подробным описанием управленческих действий морского экспедитора, менеджера океанской судоходной линии, менеджера фидерной линии, агента фидерной и океанских линий в финских (балтийских) портах. Особое внимание необходимо уделить условию получения “релиза” на морской контейнер, выдаваемого грузоотправителем или генеральным экспедитором, имеющим полномочия “агент-дель credere” с участием банка и при посредстве специальных банковых электронных сообщений. Отдельно прорисованная рабочая схема полной морской перевозки с промежуточной перевалкой и страхованием сопровождается необходимыми стандартными сообщениями ЭДИФАКТ.
15—3—16— 17—18	Взаимодействие между этими звеньями цепи начинается с момента получения финским морагентом сообщения о прибытии контейнера в порт согласно расписанию, содержащего также дополнительные данные менеджера океанской линии об оплате и задолженности по морскому фрахту и обработке контейнера в финском порту. Данное сообщение “notification of arrival” имеет ссылку на морской коносамент, где наиболее полно указываются все необходимые экспедиторские данные. Финский морагент (15) связывается по внутренней компьютерной сети компании с морагентом в порту отправления и порту перевалки контейнера для выяснения задолженности по всем услугам, которые предусмотрены морским линейным тарифом. Он выставляет необходимые инвойсы генеральному экспедитору (3) и представляет ему всю информацию по условиям получения “релиза” в финском порту для последующей наземной транспортировки груза в Москву. Генеральный экспедитор (3) заключает соглашение с финским экспедитором (16), который обеспечивает в соответствии с финскими законами вызов контейнера из порта и его транзит через финскую территорию в Россию, в Москву до указанного таможенного терминала.

	Специфика документооборота: он обслуживает одновременно операцию "по прибытию" и операцию "по отправлению" единовременно. Поэтому морские документы, такие как: "Notification of arrival", FFI, копия сквозного коносамента генерального экспедитора, товарный инвойс, банковское подтверждение о полной оплате товара в последнем "западном" порту действия западного залогового права, сюрвейерские свидетельства о состоянии контейнера, пломб на нем, копии карантинного сертификата и сертификата происхождения — качества, таможенной декларации и ряд других становятся достоянием как морского, так и наземного экспедитора (16). Имея на руках "релиз" или один из оригиналов морского коносамента, а также другие сопутствующие транзитные документы, финский экспедитор (16) организует автомобильную или железнодорожную доставку груза до указанной московской таможни. Финский экспедитор (16) готовит и передает водителю автомобиля, на который ставится морской контейнер, документы — товарный инвойс, упаковочный лист, разрешение на транзит (книжка TIR CARNET), дорожную ведомость и другие автомобильные документы транзита. При отправке контейнера по железной дороге возникает набор традиционных железнодорожных документов (российско-финская ж/д накладная, путевой лист поезда и др.). Трудоемкую работу по подготовке этой документации следует выделить в отдельную логистическую схему и детально проследить все в стадии зарождения документооборота, его интенсивного нарастания и завершения после возврата порожнего контейнера в финский порт. Эти операции сопровождаются документами банка финского наземного экспедитора по предоставлению гарантий для финского моранта (15) относительно своевременного возврата порожнего контейнера, либо погашению стоимости порожнего контейнера и штрафов в случае его невозврата. Описание всех этих действий в стандартных сообщениях ЭДИФАКТ приведено в табл. 1.2.
16—3—1—9— 19—20	Завершение экспедиторского обеспечения доставки груза происходит с применением следующих документов: TIR CARNET, CMR, таможенная декларация грузополучателя (9), направляемая на таможню (19) (20), копии товарных и упаковочных документов. При поступлении груза на таможенный консигнационный склад производится изготовление складских warrants. Однако все эти документы находятся под контролем генерального экспедитора (3), экспортера и импортера (1), (9). Экспедирование считается завершенным после сообщения таможни грузополучателя (19) (20) о получении грузополучателем груза и возврате порожнего контейнера в последний морской порт. При этом возникают сообщения таможни на границе о прохождении в обратном направлении порожнего контейнера и закрытии книжки TIR CARNET, сообщение финского морского агента о возврате контейнера на склад порта.

	На основании всех этих документов и связанных с ними оплаченных инвойсов генеральный экспедитор выставляет через свой банк счет заказчику (1) и отчет о расходовании средств по открытому ему аккредитиву. <i>Задачей завершающего этапа игры</i> является подсчет документальных транзакций за все время экспедиторского обеспечения и их сопоставление по стоимости: а) если бы все сообщения отправлялись по ставшему традиционным, но дорогому каналу связи — факсу. При этом следует исходить из условной цифры изготовления и отправки одного факса — 5 долл. США% б) если бы все сообщения передавались в три раза меньше за счет подготовки полного комбинированного электронного документа, трансформируемого затем во все другие виды документов, которые передаются через INTERNET по цене 0,3 долл. США. Из сопоставления только этих двух цифр прослеживается вывод об экономической эффективности информационной логики. Однако это лишь малая часть действительного эффекта от внедрения сообщений ЭДИФАКТ. <u>Главная экономия заключается:</u> в исключении "дорогих" человеческих ошибок, избежании прогрессивных штрафов из-за опоздания платежей против инвойсов, выписанных на основании транспортных документов, сокращении сроков заимствования финансовых средств, используемых в торгово-транспортной операции, возможности использования механизма быстрого получения средств под залог груза в пути и закрытия залоговых обязательств сразу по прибытии груза на таможенно грузополучателя.
9—1—1.N— 3—5	ВАРИАНТ 2. (Авиадоставка груза) Практика работы "малого" и "среднего" бизнеса в России показывает, что порог торгового капитала для участия в экспортно-импортных операциях может быть существенно снижен за счет ускорения его оборота. Если стоимость товара в контейнере в нашем примере составляет около 40 тыс. долл., то при правильном выборе ассортимента импортируемого в Россию ширпотреба, который может быть быстро реализован, исходный рубеж торгового капитала может достигать 5—10 тыс. долл. Приобретенный товар может быть доставлен в Россию в течение недели. Число оборотов такого капитала будет равно 4. Следовательно, норма прибыли также будет выше в 3-4 раза. Кардинальный элемент такой торговли — авиадоставки и возможность включения дорогой транспортной составляющей в стоимость реализуемого товара. Сделаем допущение, что стоимость доставки составляет 2,5 долл. за кг груза, включая стоимость услуг по авиационному растаможиванию в "Шереметьево". Допускаем также, что товар немедленно перекупается мелким оптовиком после авиамажони. В этом случае происходит следующая корректировка во взаимоотношениях между участниками логистической цепи.

	Импортёр (9) на основании выбора по каталогу поручает экспортеру заказать имеющийся в наличии на складе завода (1.N) товар и проверить его качество, а также качество упаковки в соответствии с требованиями упаковки IATA. Звено генерального экспедитора может быть опущенным, и экспортер напрямую может обращаться к авиаэкспедитору (5). Практика авиауслуг предусматривает либо предоплату, либо оплату транспортных услуг с аккредитива сразу же после выполнения комплекса услуг. Основные документы, применяемые при организации отправки: заявка-заказ на авиаперевозку (см. Приложение), инвойсы, аккредитивы, банковские гарантийные письма, складские документы, таможенная декларация, специальная авиадекларация на опасные грузы, авианакладная, товарные и упаковочные документы. <i>Задача этапа игры</i> — составить подробное описание операций по экспедированию отправления со склада на накопительный авиационный склад, прохождению таможенной страны экспортера до упаковки малой грузовой партии и передаче ее авиаперевозчику. Одновременно информируется грузополучатель о необходимости подготовки по принятию груза в Москве. Обычный контрактный срок доставки на условиях "дверь-дверь" 72 часа.
5—6—7—8	Специфика данного этапа взаимодействия участников логистической цепи состоит во временном совпадении экспедиторских операций по отправлению и по прибытии груза. При осуществлении банковских платежей обычным способом груз всегда будет прибывать на 2 дня раньше, чем поступит платеж по инвойсу. Поэтому здесь применима лишь схема передачи либо факс-копии оригиналов платежных документов с их перепроверкой по телефону, либо электронных сообщений в рамках управляемой авиационной системы электронных сообщений SITA. Наиболее эффективно здесь может применяться "заворачивание" сообщений о платежах SWIFT в специальные транспортные сообщения ЭДИФАКТ.
5—9—10—8—7	При получении уведомления о вылете груза от авиаэкспедитора (5) из страны экспортера импортёр в Москве (9) поручает своему экспедитору-декларанту (8) отследить прибытие груза в "Шереметьево", произвести вызов груза с накопительного терминала прибывающих грузов, произвести через свой банк (10) необходимые транспортные и таможенные платежи, растаможить груз и доставить его на склад импортёра (9). Этим завершается авиационная доставка. Необходимо дать описание информационного обмена в стандартных сообщениях ЭДИФАКТ.

Примечание: более сложный сценарий игры предусматривает циклическое повторение оборота товарного капитала в течение 4 недель, подсчет полных издержек по авиатранспортировке, включая сообщения по SITA, и определение нормы прибыли, которая сопоставляется с месячным оборотом торгового капитала при организации отправки полной контейнерной партии.

INTERNATIONAL FEDERATIONAL
OF FREIGHT FORWARDERS ASSOCIATIONS¹
МЕЖДУНАРОДНАЯ АССОЦИАЦИЯ
ЭКСПЕДИТОРСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ (FIATA)

24, BAUMASHKERSTRASSE
P.O.BOX. CH-8050
ZURICH SWITZERLAND
TNLPH: 01-3116511
TLX: CH823579
FAX: 01-311-90-44

ДОКУМЕНТ ФИАТА N-ABVT/41 ANNEX 11

**Международный стандарт, предъявляемый к специалистам
в сфере организации международных перевозок
и расчетов по внешнеторговым операциям за отгруженную
продукцию, соответствующий требованиям логистики**

Международный стандарт по подготовке специалистов в области транспортно-экспедиторского обслуживания внешнеторговых перевозок и расчетов по ним против оформленных грузовых документов, соответствующий требованиям транспортной логистики, состоит из 20 элементов, представляющих собой технологические требования правильного оформления документации и логистической организации процесса отправки товара от места его зарождения до потребителя. Владение и выполнение этой технологии гарантирует соответствие специалиста требованиям ведущих западных транспортно-экспедиторских и транспортно-финансовых компаний.

Отмеченные элементы особо рекомендованы при организации сложных комбинированных маршрутов с привлечением различных видов транспорта и при пересечении границ нескольких государств.

СОВЕТ ФИАТА ПО ПОДГОТОВКЕ КАДРОВ

**Международный стандарт соответствия
должности магистра в организации бизнеса
по транспортно-экспедиторским операциям**

ЭЛЕМЕНТ 1. *Создание файла работ (особенности элемента)*

Создание перечня заказов на выполнение работ. Создание файла работ. Календарное распределение работ по времени с

¹ Текст данного документа любезно предоставлен действительным членом ФИАТА — Российской Ассоциацией международных экспедиторов. Документ распространен среди всех членов РАМЭ в целях повышения культуры работы российских международных экспедиторов. Неофициальный перевод с англ. — *Прим. авт.*

резервацией выделенного на них времени. Определение полноты запросов клиента и разработка процедуры соответствия ваших действий запросам клиента. Уточнение с клиентом места зарождения груза и направления поставки, системы организации оперативной связи, условий поставки, дат поставки, детальная информация о содержании поставляемой продукции, спецификации и требований к упаковке и маркировке, стоимости доставки и цены груза, критических дней, после которых обязательства нарушаются, потребности в дополнительных услугах.

ЭЛЕМЕНТ 2. *Определение соответствия специалиста поставленной задаче и делегируемые ему полномочия (особенности).*

Определить, включены ли в отправку товары, относящиеся к категории опасных грузов. Если вы убедитесь в этом, то следует получить совет необходимого специалиста, если он отсутствует у вас на фирме. Привести во взаимное соответствие требования, связанные с характеристикой грузов и технологией их обработки, а также применяемыми транспортными средствами, физико-климатическими условиями, требованиями составления документации и делегируемыми полномочиями со стороны грузоотправителя.

ЭЛЕМЕНТ 3. *Выбор целесообразного метода транспортировки и резервирование места на транспортном средстве (особенности).*

Перепроверить условия контракта между продавцом и покупателем для выделения из контракта разделов, связанных с внешнеторговыми издержками и связанной с ними документацией. Перепроверить базис поставки и условия платежа (в частности, перепроверить используется ли аккредитивная форма оплаты). Проверить весовые и объемные характеристики груза. Обеспечить реальную взаимосвязь между датами поставки и датами, предлагаемыми со стороны перевозчиков.

ЭЛЕМЕНТ 4. *Организация вспомогательного обслуживания (особенности).*

Если необходимо исследовать, определить расходы, обсудить потребности и поставить перед заказчиком вопрос о консолидации или расконсолидации грузовой партии на грузовом терминале, организации особой упаковки и маркировки, хранении на складе и привлечении других экспедиторских услуг.

ЭЛЕМЕНТ 5. Определение потребности в погрузке на средство транспорта (особенности).

Должны быть определены любые особые требования, приведены в соответствие характеристики груза с параметрами выбранного способа транспортировки, выбраны наиболее экономичные методы упаковки и укладки груза в транспортное средство.

ЭЛЕМЕНТ 6. Организация контроля и мониторинга транспортного обслуживания (особенности).

Определить транспортную компанию, распоряжающуюся своим или арендуемым транспортом, соответствующую стандартам качества услуг и критериям эффективности по отношению к ее затратам¹. Организовать контроль расписания выполнения транспортных услуг и контроль за возможным ростом издержек сверх договорных тарифов.

ЭЛЕМЕНТ 7. Контроль и мониторинг за грузовыми операциями (особенности).

Произведите увязку с условиями конкретного пункта погрузки, убедитесь, что точка погрузки не имеет ограничений по каким-либо параметрам ввоза груза и условиям его обработки. Перепроверьте готовность всех служб и контрактных сторон для совместной работы по погрузке/выгрузке. Там, где в процесс погрузки вовлечены унифицированные транспортные единицы, уточните свободное время их загрузки, штрафы за просрочку загрузки и неправильное складирование. Убедитесь, что груз уложен правильно в соответствии с предъявляемыми требованиями. Убедитесь, что все связанные с этим документы в порядке, включая приходные ордера по текущим грузовым платежам и таможенным сборам. Грузы, классифицированные как опасные, должны быть оформлены соответствующим специалистом.

ЭЛЕМЕНТ 8. Выполнение экспедиторских инструкций (особенности).

Убедитесь в правильности организации резервирования всех операций совместно с экспортером по пути выбранного маршрута и соответствии их установленному расписанию (just-in-time), а также получении всей актуальной информации по контролю экспорта со стороны клиента. Проверьте правильность исполнения

¹ Обычно такие компании имеют международную сертификацию, соответствующую международному стандарту ISO-9000-9002.

таможенной процедуры и соответствия ей необходимой документации.

ЭЛЕМЕНТ 9. Обеспечение страхования груза (особенности).

Проверка правильности страховых документов в зависимости от упаковки и средства транспорта. Подсчет страховой стоимости в соответствии с запросом клиента. Точный подсчет страховой премии для восстановления стоимости груза в случае его частичной или полной утраты.

ЭЛЕМЕНТ 10. Отслеживание прибытия груза на условиях, организованных экспедитором (особенности).

Контроль доставки в соответствии с обязательствами, фиксация выполненных обязательств по доставке в соответствии с внутренней практикой фирмы. Опасные грузы принимаются только в оговоренном месте и под контролем специалиста по опасным грузам. Обеспечить условия приема груза в соответствии с требованиями таможни. Проверить фактическое прибытие груза с ожидавшимися объемами по прибытию.

ЭЛЕМЕНТ 11. Контроль и отслеживание условий обработки опасных грузов (особенности).

Выявить со стороны всех вовлеченных сторон опасные стороны прибывшего груза, если таковые имеются. Организовать необходимую маркировку и упаковку по местным условиям для соответствия правилам обработки опасных грузов.

ЭЛЕМЕНТ 12. Приведение в соответствие с требованиями экспортно-импортного контроля и другими вытекающими из них требованиями (особенности).

Проверить наличие каких-либо запретов и контроля за поставляемым товаром. Идентифицировать поставляемый товар с таможенно-товарной номенклатурой и определить соответствие применяемого таможенного тарифа, среднего уровня применяемого тарифа по таможенной номенклатуре и поправок к тарифу с связи с последними распоряжениями и письмами таможни на дату поставки товара. Подготовить ясно и аккуратно таможенные документы. Подготовленные документы официально передать уполномоченным лицам. Принять и зафиксировать все документы по растаможиванию.

ЭЛЕМЕНТ 13. *Организовать подготовку необходимой провозной документации.*

Экспорт — организовать разработку инструкции по изготовлению транспортной документации на основе международных стандартов либо подготовить такую документацию в соответствии с требованиями экспортера, уделив особое внимание специальным условиям (например аккредитиву). Внутренняя документация должна быть подготовлена в соответствии с внутренними правилами. Она должна быть сопоставлена с фрахтовыми условиями или выверена в соответствии с внутренними тарифами и транспортными котировками корпорации-экспортера. Импорт — необходимо получить копию транспортной документации от импортера, убедившись, что в ней все устраивает получателя груза.

Перепроверить с перевозчиком даты прибытия товара и условия расчетов, если фрахт оформлен правильно. Перепроверить фрахтовые платежи против объявленных тарифов или котировок.

ЭЛЕМЕНТ 14. *Организовать экспортно-импортную документацию (особенности).*

Экспорт — получить от экспортера необходимые инструкции по процедуре подготовки документации, необходимой для отгрузки и доставки товара в указанном направлении с уделением особого внимания:

а) договорным контрактным условиям между продавцом и покупателем;

б) делегируемым условиям: таким, как аккредитив, инспекция перед поставкой, экспортный контроль, таможенная процедура, сертификат происхождения, условия местного законодательства;

в) другим процедурам платежей, согласованным между продавцом и покупателем;

г) таможенным тарифам, процедурам экспортного контроля и другим источникам регулирования.

Убедиться, что документация экспортера, сопровождающая товары или грузовой манифест имеются в наличии в необходимом месте и в необходимое время, проверить возможность возмещения потерь в случае срыва фрахтового контракта или задержки груза.

Импорт — получить документацию от импортера или перевозчика, которая необходима для выполнения таможенной очистки и других задач, за выполнение которых вы отвечаете перед клиентом.

ЭЛЕМЕНТ 15. *Проведение подсчетов, проверка и уторговывание фрахтовых ставок/сборов и другие детали платежей (особенности).*

Вести регулярную подборку информации по предлагаемым фрахтовым ставкам, сборам за услуги и новым возникающим сборам. Провести конвертации валют в соответствии с согласованными условиями. Убедиться, что сборы, взимаемые с клиента, находятся в соответствии с условиями соглашения или котировками.

ЭЛЕМЕНТ 16. *Отслеживание движения товаров и документации (особенности).*

Осуществлять постоянное слежение за прохождением товаров и документации в процессе их движения и разработать внутреннюю систему формы такого слежения максимального применения средства межкомпьютерного электронного обмена с применением международного стандарта ООН/ЭДИФАКТ.

Производить необходимые адекватные корректирующие действия согласно показателям мониторинга.

ЭЛЕМЕНТ 17. *Доставка необходимой документации участвующим сторонам (особенности).*

Убедитесь, что документация распределена между участниками внешнеторговой операции и это соответствует требованиям вашего клиента и условиям платежа. Убедитесь, что интересы клиента и участников операции защищены.

ЭЛЕМЕНТ 18. *Приведение в действие процедур, связанных с импортом и проверками после проведения поставки (особенности).*

Определите адекватность предоставленной транспортной услуги транспортным требованиям контракта. Обследуйте полученный товар, определите реальность понесенных издержек и уторгуйте предъявленные к оплате расходы. Разработайте процедуру после таможенного движения товара и необходимую для этого документацию. Выпустите уведомление о прибытии груза для грузополучателя (или документ возврата). Присутствуйте при процедуре растаможивания. Проконтролируйте получение груза с таможни, как это предусмотрено в контракте в клиентом. Проследите за соблюдением размеров сборов и накладных платежей.

ЭЛЕМЕНТ 19. *Подготовка отчетов для возмещения всех издержек плюс ваша прибыль (особенности).*

Подготовьте график погашения издержек согласно согласованным тарифам и производите необходимые надбавки, определенные политикой установления нормы прибыли вашей фирмы. Представьте счет клиенту в соответствии с правилами вашей бухгалтерии. Проследите за условиями погашения кредита.

ЭЛЕМЕНТ 20. *Контроль за чрезвычайными происшествиями и сквозное страхование (особенности).*

Определите необходимый по закону и контракту уровень страховых требований как экспортер (экспедитор), включая морское страхование, соответствующий требованиям клиента. Подготовьте необходимую документацию для истребования страховой премии и других документов, предписываемых страховщиком. Проведите анализ претензий и их удовлетворения по страхованию груза.

Базисные и транспортные условия контрактов

2.1. Общая характеристика базисных условий контрактов купли-продажи

Базисное условие поставки — это основное условие внешне-торговой сделки, определяющее обязанности продавца и покупателя при исполнении контракта. Базисным это условие называется потому, что оно устанавливает основу (базис) цены товара по контракту, прежде всего в зависимости от того, включаются ли в нее расходы по доставке или нет.

Содержание и толкование позиций, включаемых в базис поставки при заключении и исполнении договоров международной купли-продажи, регулируется рядом нормативных актов.

Прежде всего — это *Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г.* (Венская конвенция), объединяющая более 40 государств, в том числе Россию, Беларусь, Украину и Эстонию. Она, в частности, содержит конкретные разъяснения положений о поставке товара и передаче документов, принятии поставки покупателем и некоторых других, входящих в содержание базисных условий контракта.

Для контрактов, заключаемых с организациями из стран Восточной Европы, а также Кубы, Монголии и Вьетнама, сохраняют свое значение как *рекомендательный документ* “*Общие условия поставки между организациями стран-членов СЭВ*” (ОУП СЭВ, последняя редакция 1988 г.). В них содержится трактовка базисных условий поставки для каждого вида транспорта отдельно.

Национальное законодательство отдельных стран также содержит разделы, касающиеся содержания договоров купли-продажи. Так, в Российской Федерации ряд положений, относящихся к

базису поставки, регулируется Гражданским кодексом 1994 г. (ГК, часть II), в котором впервые закреплено важное положение о свободе юридических лиц в заключении договора и определении его условий, в том числе базиса поставки, по усмотрению сторон. При этом ст. 7 ГК предусматривает: общепризнанные нормы международного права и международные договоры являются составной частью правовой системы страны.

Следующим регулятором отношений между сторонами договора купли-продажи товаров, в том числе по базису поставки, является торговый обычай или обычай делового оборота. Венская конвенция 1980 г. в ст. 9 закрепляет значение обычая, определяя, в частности, что стороны связаны любым обычаем относительно которого они договорились, и практикой, которую они установили в своих взаимных отношениях. При отсутствии договоренности об ином считается, что стороны подразумевали применение к договору обычая, о котором они знали или должны были знать и который в международной торговле широко известен и постоянно соблюдается сторонами в договорах такого рода в соответствующей области товарообмена.

В ГК РФ (часть I) впервые предусмотрена возможность использования в отношениях сторон обычаев делового оборота, но при этом в ст. 5 оговаривается, что, если таковые противоречат обязательным для участников сделки положениям законодательства или договора, то они недействительны.

Наиболее широко в практике международной торговли применяются международные правила толкования торговых терминов, определяющие содержание базиса, которые разрабатываются Международной торговой палатой (МТП) с целью их унификации и единообразного понимания контрагентами при заключении и исполнении договоров участниками из различных стран. Последняя редакция таких правил была сделана в 1990 г. и известна под кодом "Инкотермс-1990".

Одной из важных причин разработки этой редакции торговых терминов явилось дальнейшее активное развитие транспортировки грузов в международной торговле укрупненными грузовыми местами, в первую очередь с использованием контейнеров, а также новых способов организации доставки — интермодальных и комбинированных перевозок. Это породило необходимость выработки таких условий поставок, которые давали бы возможность реализовать на практике преимущества их использования.

Применение "Инкотермс-1990" в коммерческой работе при заключении контрактов купли-продажи характеризуется следующими особенностями:

1. С правовой точки зрения, этот документ имеет *факультатив-*

тивный, или рекомендательный характер. Поэтому стороны, использующие его условия в своей работе, должны прямо делать ссылку на этот документ в контракте. Если какие-либо положения "Инкотермс" не устраивают договаривающиеся стороны, то это конкретизируется в контракте с целью исключения их из толкования. Однако в ряде стран отдельные правила толкования торговых терминов, содержащихся в "Инкотермс", признаются действующими и при отсутствии ссылки на них в контракте. В некоторых странах этот документ имеет законодательную силу, например, в Испании в отношении импортных сделок и в Ираке по всем внешнеторговым сделкам. Важно, что если контракт предусматривает решение иное, чем общепринятое понимание соответствующего торгового термина или Инкотермс, то приоритет имеют условия контракта.

2. Положения Инкотермс по многим вопросам носят общий характер, давая лишь *принципиальный подход или решение*. В связи с этим в соответствующих разделах контракта купли-продажи сторонам необходимо уточнять и конкретизировать детали распределения обязанностей между ними.

3. Стороны по контракту имеют право формулировать и применять любые условия поставок, отличающиеся от Инкотермс-1990, в том числе могут быть использованы условия, рекомендованные МТП в предыдущих изданиях (1936, 1953, 1976, 1980 гг.). Однако, при этом все пункты контракта должны быть четко сформулированы и зафиксированы в письменной форме с целью исключения противоречия в их толковании, что может вызвать дополнительные расходы сторон. В первую очередь, это относится к вопросам распределения обязанностей и издержек по транспортировке.

4. В связи с широким признанием Инкотермс во всех странах мира при заполнении таможенных документов в графе "Условия поставки", как правило, требуется указание базисных условий контрактов именно в соответствии с классификацией, принятой МТП, т.е. указывается сокращенное название термина с географическим пунктом назначения или отправления.

5. Торговые термины используются в различных отраслях торговли и в различных регионах мира, поэтому на их толкование и распределение обязанностей сторон влияют особенности и обычаи стран-участниц сделки. По этой причине в ходе переговоров по заключению контракта с использованием любого варианта разработки базиса поставки требуется, чтобы стороны информировали друг друга о таких торговых обычаях, а в случае различного их толкования уточняли конкретное положение в соответствующих статьях контракта.

Правила толкования международных коммерческих терминов в редакции 1990 г. регламентируют важные коммерческие и юридические вопросы, среди которых следует выделить распределение обязанностей продавца и покупателя по доставке товара, передаче его покупателю и выполнение в связи с этим различных обязанностей по обеспечению выполнения формальностей, необходимых для исполнения сделки.

“Инкотермс-1990” содержит 13 базисных условий поставок, которые дают различные сочетания обязанностей, расходов и рисков продавца и покупателя по внешнеторговому контракту.

С целью наиболее удобного применения и понимания все термины разделены на четыре категории, начиная со случая, когда продавец предоставляет товары непосредственно в своих помещениях (термины группы Е).

Согласно терминам второй группы F продавец обязуется предоставить товар в распоряжение перевозчика, который обеспечивается покупателем свободным от риска (Free on risk). Согласно терминам третьей группы С продавец обязуется заключить договор перевозки, однако без принятия на себя риска случайной гибели или повреждения товара или каких-либо дополнительных расходов после его погрузки на транспортное средство в пункте отправления.

И, наконец, термины группы D, согласно которым продавец несет все расходы и принимает на себя риски до момента доставки товара в страну назначения в согласованное место (at stated destination).

Условия поставки в соответствии с “Инкотермс-1990		
Группа Е отгрузка	EXW	с завода
Группа F основная перевозка не оплачена	FCA	франко перевозчик
	FAS	свободно вдоль борта судна ФАС
	FOB	свободно на борту FOB
Договор перевозки заключает покупатель		
Группа С Основная перевозка оплачена Договор перевозки заключает продавец	CFR	стоимость и фрахт
	CIF	стоимость, страхование и фрахт СИФ
	CPT CIP	перевозка оплачена до перевозка и страхование оплачены до
Группа D Прибытие Договор перевозки заключает продавец	DAF	поставка на границе
	DES	поставка с судна
	DEQ	поставка с причала
	DDU	поставка без оплаты таможенных пошлин
	DDP	поставка с оплатой таможенных пошлин

Важной особенностью разработанных терминов является их классификация в зависимости от способа транспортировки товара и вида транспорта.

Необходимо отметить, что в текст новой редакции Инкотермс 1990 включены новые термины FCA "Франко-перевозчик" и CIP "Перевозка и страхование оплачены до", которые допускают передачу товара с момента получения его перевозчиком для международной доставки. При этом пункт передачи ему товара определяется путем указания конкретного места, а не конкретного перевозочного средства. Поэтому данные термины могут быть использованы при любом способе перевозки, включая смешанные, и виде транспорта.

При перевозке товара несколькими видами транспорта в этих новых торговых терминах особенно заинтересован продавец, так как он получает возможность избежать несения риска утраты или повреждения товара в промежуточных пунктах, сдавая груз первому перевозчику.

Торговые термины и их содержание составляют лишь часть договоров купли-продажи. Они охватывают вопросы, относящиеся к ключевому моменту передачи (поставки товара), не определяя вопросов его качества, количества и цены. Поэтому указание в договоре того или иного коммерческого термина означает лишь то, что товары должны быть поставлены определенным традиционным образом и что некоторые основные расходы оплачиваются продавцом или покупателем. Все остальные вопросы решаются в контракте между продавцом и покупателем на этой основе. Кроме того, Инкотермс не затрагивает случаи нарушения договора и его последствий. Такие вопросы должны быть урегулированы либо отдельными положениями, либо нормами применимого права.

В отношении определения момента, в который продавец считается исполнившим свою обязанность по поставке, необходимо подчеркнуть важное различие между терминами группы D и другими торговыми терминами. Оно заключается в том, что только в условиях этой группы обязанность продавца по поставке выполняется в стране назначения. Договоры, заключенные на основе базисов группы D относятся к типу договоров "доставки" ("arrival contracts").

Согласно всем другим терминам продавец исполняет свою обязанность по поставке в собственной стране. Такие контракты относятся к категории "договоров отгрузки" ("shipment contracts"). При этом обязанность продавца по обеспечению перевозки и ее оплата не включает в себя обязанность передачи товара в пункте назначения.

Особенно важно отметить такое различие между терминами

групп С и D, по которым международную перевозку обеспечивает продавец.

При условиях группы С продавец считается исполнившим свою обязанность по поставке, даже если после момента отгрузки с товаром что-либо случится. В то же время при продаже товара на условиях терминов группы D, при аналогичных обстоятельствах продавец не считается исполнившим свои обязательства. В этом случае продавец обязан поставить товары взамен утраченных или поврежденных.

Среди разработанных МТП терминов необходимо выделить базисы поставок, позволяющие в полной мере использовать принципы логистики при организации товародвижения от поставщика к получателю. К ним относятся условия FCA, CPT, CIP, EXW, DDU, DDP, создающие ситуацию, при которой одна из сторон практически полностью сосредоточивает в своих руках вопросы транспортного менеджмента, т.е. управления и контроля за доставкой товара.

Логистический подход к выбору базисного условия поставки и реализации контракта должен учитывать широкий круг факторов, в том числе возможности сторон по контракту использовать более совершенную и дешевую схему доставки товара с учетом размещения складов поставщика и получателя. В результате все стороны получают определенные преимущества в виде сокращения издержек на реализацию контракта в целом.

В соответствии с Инкотермс коммерческие термины представляют собой схему, состоящую из двух основных частей: А — обязанности продавца, Б — обязанности покупателя. Каждой обязанности одной стороны противостоит обязанность другой стороны.

Обязательства сторон, вытекающие из того или иного базиса поставки, сгруппированы по следующим одинаковым направлениям (см. табл. 2.1).

Таблица 2.1

Обязанности сторон, вытекающие из того или иного базиса поставки

А. Обязанности продавца		Б. Обязанности покупателя	
1	Предоставление товара в соответствии с условиями договора	1	Уплата цены
2	Лицензии, разрешения и другие формальности	2	Лицензии, разрешения и другие формальности
3	Договор перевозки и страхования	3	Договор перевозки
4	Поставка	4	Принятие поставки
5	Переход рисков	5	Переход рисков

А. Обязанности продавца		Б. Обязанности покупателя	
6	Распределение расходов	6	Распределение расходов
7	Извещение покупателя	7	Извещение продавца
8	Доказательство поставки	8	Доказательство поставки
9	Проверка упаковки, маркировка	9	Инспектирование товара
10	Другие обязанности	10	Иные обязанности

В том случае, когда в терминах по какой-либо позиции у продавца или покупателя зафиксировано "нет обязательств", это не исключает, что данная сторона может выполнить те или иные обязанности контрагента по его поручению и за его счет. Однако это не является обязательным действием, вытекающим из базиса поставки.

Далее анализируется каждая из позиций, включаемых в базисные условия поставки по Инкотермс-1990, в соответствии с комментариями МТП, другими международными документами и обычаями коммерческой практики¹.

¹ Рамберг Ян. Комментарий к "Инкотермс-1990". Пер. с англ. и предисловие Н.Г. Вилковой. М., Изд. АО "Консалтбанк", 1995.

2.2. Основные обязанности сторон по базису поставки

Предоставление товара в соответствии с условиями договора

Основной обязанностью продавца, вытекающей из базисного условия, является *поставка*, т.е. передача определенного контрактом товара покупателю (п. А.1 и А.4), а обязанностью покупателя — принятие этого товара (п. Б.1 и Б.4).

Предполагается, что с передачей товара к покупателю переходят все полномочия собственника, т.е. он получает право владения, пользования и распоряжения товаром. Однако ни Инкотермс, ни другие международные документы, в частности, Венская конвенция, регулирующие вопросы заключения и исполнения контрактов купли-продажи, не имеют в своих определениях термина “переход права собственности”. В этих документах используется термин поставки: “поставка товара”, “доказательство поставки” и т.д. Чаще всего вопрос перехода права собственности на товар, связанный с поставкой, *решается по нормам права, применимого к контракту*. Поскольку при определенных видах сделок происходит разделение прав собственности владения и распоряжения, например, при договоре консигнации, в условиях таких контрактов стороны должны либо четко определять момент перехода права собственности, либо хорошо себе представлять, как решается этот вопрос в законодательстве, применимом к сделке, так как правовые нормы различных стран неодинаково регламентируют этот вопрос.

Поскольку правило о моменте перехода права собственности в законодательстве многих стран закреплено в норме, имеющей диспозитивный характер, стороны договора купли-продажи обычно определяют этот момент в договоре, исходя из способа транспортировки, интересов и возможностей сторон.

В соответствии с Инкотермс продавец выполняет свое обязательство по поставке, когда он передает товар в распоряжение покупателя в согласованную дату или в срок, установленный в договоре, а также в согласованном месте и согласованным способом (например, “на борту в порту отправления”).

Товар считается поставленным в распоряжение покупателя, когда к сроку, предусмотренному договором, товар готов к передаче в надлежащем месте и покупатель в соответствии с условиями договора осведомлен о готовности его к передаче. Товар признается готовым, только если он *индивидуализирован*, т.е. идентифицирован для целей договора путем маркировки самого товара или его

тары (в маркировку для этих целей может быть включено наименование продавца и покупателя, номер контракта, наименование товара, количество), оформление документов, относящихся к товару, и иными способами. Невыполнение этих требований влечет важное отрицательное последствие — товар признается не готовым к передаче¹.

В большинстве базисов поставки, особенно при морской транспортировке, закреплена традиционная практика поставки товара, связанная с погрузкой товара на борт судна или другого транспортного средства.

В последние годы в сфере международных перевозок все еще распространяется практика, при которой грузы предоставляются перевозчику не только *до погрузки* на транспортное средство, но зачастую и до его прибытия вообще, т.е. на склад или терминал перевозчика (так называемая “наземная” передача груза). Это, в частности, связано с тем, что имеется существенное различие между традиционным способом перемещения груза через борт судна или другого транспортного средства, и способом, при котором груз помещается в контейнеры и передается перевозчику или получателю. При контейнерном способе не может быть использован критерий пересечения транспортного средства (борта судна) для распределения функций, расходов и рисков. Это относится и к транспортировке способом ролл-он/ролл-офф или комбинированной перевозке. Такая передача груза также считается выполнением поставки. Данная ситуация характерна для таких базисов поставки, как FCA, CIP, CPT, которые предполагают, что обязательства продавца выполнены, когда товар передан под ответственность перевозчика. Причем термин “перевозчик” по Инкотермс означает любое лицо, которое, заключив договор о перевозке, берет на себя обязательство по выполнению или обеспечению доставки, т.е. под перевозчиком может пониматься также международный экспедитор или оператор.

Указанные три базиса поставки (FCA, CIP, CPT) могут применяться для любого вида транспорта, особенно они рекомендуются для смешанных перевозок и доставки грузов укрупненными местами. Кроме того, именно потому, что данные базисы допускают поставку при передаче товара на склад, они являются обязательными для авиаперевозок и рекомендуются для автотранспорта вместо широко и неправильно применяемых в данном случае условий FOB и CIF.

¹ Комментарий к Гражданскому Кодексу РФ, части второй (постатейный). М. ИНТРА-М—НОРМА, 1996, с. 10.

По каждому отдельному базису поставки Инкотермс содержит определение поставки, однако зачастую оно носит достаточно общий характер и дает представление только о том, где передается товар — на территории продавца или покупателя.

Так, термины группы Е и F предусматривают выполнение поставки в стране отгрузки при передаче товара перевозчику. Термины группы D — с момента предоставления товара покупателю в стране назначения или на границе.

Особенностью базисов группы С является то, что они предусматривают выполнение продавцом своих обязанностей по поставке в стране отгрузки, но в то же время он должен заключить за свой счет договор перевозки до места назначения в стране покупателя.

Обязанности продавца по поставке противостоят обязанности покупателя *уплатить за товар определенную денежную сумму — цену*, оговоренную в контракте. Никаких дополнительных указаний или комментариев по этому вопросу Инкотермс не содержит. Все детали установления цены, сроков и документального оформления платежей оговариваются в контрактах.

Лицензии, разрешения и другие формальности (пп. А.2, В.2)

Как правило, таможенная очистка организуется стороной, находящейся в стране ее проведения или имеющей возможности уполномочить кого-либо для этой цели. Поэтому экспортер обычно очищает от пошлины вывозимые товары, а импортер должен делать аналогичные процедуры в отношении ввозимых товаров. Однако по некоторым базисным условиям обязанность по очистке товара в стране продавца возлагается на покупателя (EXW, FAS), а по другим условиям продавец может взять на себя очистку товара, ввозимого в страну покупателя (DEQ, DDP). В этих случаях и продавец и покупатель принимают на себя риск неполучения необходимой лицензии с учетом того, что соответствующие власти должны разрешить осуществление таможенной очистки стороной по контракту, не имеющей своего местонахождения в данной стране.

Если одна из сторон по контракту не может выполнить возложенные на нее базисом поставки по Инкотермс обязательства по выполнению таможенных формальностей, то это прямо оговаривается в контракте в виде следующих формулировок: "с очисткой продавцом ввозимого товара от пошлин, (FAS) или "без оплаты ввозной пошлины продавцом" (DEQ).

Во всех базисах поставки регулируются вопросы исполнения

таможенных формальностей при транзите товара через третьи страны. На покупателя эта обязанность возлагается при базисах группы "Е", на продавца — все термины группы "С" и "D". При условии DAF — в зависимости от договоренности между продавцом и покупателем, зафиксированной в контракте.

Договор перевозки и страхования (пп. А.3, Б.3)

Все базисы поставки дают ясное представление о том, на какой из сторон лежит обязанность по заключению договора международной перевозки "на обычных условиях" или "обычно принятому направлению" и до какого пункта.

Хотя все термины группы F точно возлагают на покупателя заключение договора перевозки, на практике в случаях, когда это не имеет значения для покупателя, продавец сам заключает такие договоры, в том числе на основании коммерческой практики. Однако на покупателя, тем не менее, возлагается риск отсутствия в силу непредвиденных обстоятельств ожидаемого перевозочного средства.

В терминах CFR "Стоимость и фрахт" и CIF СИФ имеется ссылка на предоставление судна "такого типа, который обычно используется для перевозки товара, аналогичного товару, указанному в договоре купли-продажи". В условиях СРТ "Перевозка оплачена до" и CIF "Перевозка и страхование оплачены до" указывается на "обычный способ транспортировки".

Что касается страхования, то только условия CIF и СІР напрямую связаны с вопросами страхования и предусматривают обязанность продавца застраховать товар в пользу покупателя.

Поставка (пп. А.4, Б.4) — см. п. 1

Переход рисков (пп. А.5, Б.5)

Применительно к договору купли-продажи риском признается утрата или повреждение товара, которые произошли по независящим от продавца и покупателя причинам вследствие случайных явлений или обстоятельств непреодолимой силы¹. Следует обратить внимание на то, что здесь речь идет только о физической потере или повреждении груза и не включает другие риски, такие как задержка или невыполнение контракта по другим причинам.

Как подчеркивается в комментарии МТП к "Инкотермс-1990" переход риска утраты или повреждения товара, касается риска

¹ Комментарий к Гражданскому Кодексу РФ, части второй (постатейный). М. ИНТФА-М—НОРМА, 1996, с. 11.

возникновения случайных событий и не затрагивает случаев утраты или повреждения, причиненных действиями продавца или покупателя, например, вследствие неправильной упаковки или маркировки товара. Поэтому даже если повреждение товара произошло после перехода риска, продавец может нести ответственность, если причиной такого повреждения явилась передача товара не в соответствии с условиями договора.

Поскольку договор международной купли-продажи товаров обычно предполагает перевозку товара тем или иным видом транспорта (вследствие чего товар в течение определенного периода времени выходит из-под контроля контрагентов), момент перехода риска случайной гибели или повреждения товара с продавца на покупателя имеет важное значение, поскольку сторона, на которой лежит риск, имеет право на возмещение связанных с этим убытков либо от виновной стороны, либо от страховой компании.

Условия поставки по Инкотермс содержат определенные, хотя и не всегда достаточно четкие предписания в отношении момента перехода риска.

Если стороны по договору не применяют стандартные базисы, а формулируют их самостоятельно, момент перехода риска должен оговариваться с учетом норм применимого к контракту права. Так, в законодательстве многих стран риск случайной гибели или повреждения товара переходит с продавца на покупателя с момента передачи товара покупателю или с момента, когда вещь должна быть предоставлена ему. Передачей вещи признается сдача ее транспортной организации для отправки приобретателю. К передаче вещи приравнивается передача коносамента или иного распорядительного документа на товар. Эти положения совпадают с соответствующими нормами ГК РФ (ст. 459).

Риск случайной гибели или повреждения товара, проданного во время его нахождения в пути, переходит на покупателя в момент заключения договора купли-продажи, если иное не предусмотрено таким договором или обычаями делового оборота.

При этом в соответствии с Венской конвенцией (ст. 66), если товар оказался поврежденным или был утрачен после перехода риска, покупатель тем не менее должен уплатить цену товара, если только утрата не была вызвана действиями или упущениями продавца.

Для перехода риска, так же как и для осуществления поставки, необходимо, чтобы товар был должным образом *индивидуализирован* и предназначен именно для данного покупателя.

Все термины допускают *переход риска до осуществления поставки*. Это так называемые "преждевременные риски", которые являются в том случае, если покупатель в нарушение договора:

- 1) не принимает согласований поставки;
- 2) не предоставляет инструкции в отношении срока поставки и/или места поставки, которые продавец может требовать для выполнения данной своей обязанности;
- 3) нарушил обязательства по извещению продавца. В этом случае риск случайной гибели товара переходит 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 на счет и на риск покупателя.

По всем базисам поставки “Инкотермс-1990” обязанность покупателя по преждевременным рискам формулируется в п. Б.5 следующим образом: “При невыполнении покупателем обязанности надлежащего извещения согласно пункту Б.7 нести все риски, падающие на товар, начиная с согласованной даты или с даты согласованного периода времени поставки, при условии, что товар был должным образом индивидуализирован”.

Распределение расходов (п. А.5, п. Б.6)

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 его передачи перевозчику или покупателю. В большинстве случаев указание на то, что данная сторона выполняет какое-либо действие, означает, что она также несет все возникающие в связи с таким выполнением расходы, если в контракте не согласовано иное. Однако на практике наблюдаются отклонения от этого принципа и, в первую очередь, в отношении транспортных расходов. Поэтому между продавцом и покупателем согласовывается детальное распределение затрат на доставку грузов, поскольку они являются наиболее осязаемым элементом, влияющим на уровень и структуру цены товара по контракту и эффективность сделки в целом.

При этом необходимо различать такие понятия, как транспортные расходы, доля транспортных расходов в стоимости товара в пункте назначения и транспортная составляющая цены товара, зафиксированной в контракте.

Транспортные расходы на основную или международную перевозку — это фактически затраты на доставку, которые не включаются в цену товара по контракту базиса группы Е и F. Они оплачиваются покупателем или продавцом в соответствии с заключаемыми ими договорами перевозки по ставкам и тарифам транспортных компаний и фирм, осуществляющих дополнительные

или сопряженные операции, которые действуют в период реального осуществления перевозки, в любой валюте, в том числе не связанной с валютой контракта.

Транспортная составляющая — это та часть транспортных расходов на международную перевозку, которая заранее включается в цену товара по контракту базиса группы С и D. При этом реальные расчеты с перевозчиком осуществляет продавец по договору перевозки, который он заключает в соответствии с обязанностями по базису поставки. В этом случае реальные расходы продавца по доставке и “транспортная составляющая” цены товара могут не совпадать из-за разницы в уровне транспортных ставок, заложенных в цену и использованных при фактических затратах в силу ряда как объективных, так и субъективных причин (изменение конъюнктуры транспортных рынков в период временного разрыва между подписанием контракта и действительной поставкой товара, неправильный просчет транспортной составляющей при включении ее в цену товара, использование различной валюты в контракте и при расчетах с перевозчиком и т.д.).

При превышении транспортной составляющей транспортных расходов эта сумма остается у продавца, что является одним из мотивов выбора или соответствующего базиса поставки.

Если транспортная составляющая меньше транспортных расходов, то разница находится на “риске” продавца, т.е. покупателем не возмещается.

Условие поставки “С завода” предполагает наименьшие затраты для продавца, условие “С оплатой пошлины” — максимальные. Естественно, что при единой цене на единицу товара продажная цена на условиях EXW будет наиболее низкой, т.е. почти совпадать непосредственно с ценой товара, тогда как цена на условиях DDP включает все возможные виды транспортных расходов и будет наиболее высокой.

Однако фирму-покупателя даже при наиболее низкой продажной цене на товар может не устроить это условие, так как в этом случае он вынужден организовать перевозку груза по территории продавца. Обычно в этом случае покупатель прибегает к помощи транспортно-экспедиторской фирмы. Потребуются не только компенсация затрат на транспортировку, но и комиссионное вознаграждение экспедитору, на основании чего покупатель может требовать предоставления дополнительной скидки с запродажной цены.

В то же время не так безусловны преимущества и полной цены на условиях DDP, так как оно требует четкого знания и выполнения значительного количества формальностей транспортного, таможенного, налогового и лицензионного свойства в стране

покупателя, что может повлечь за собой дополнительные расходы по сравнению с включенными в цену в виде транспортной составляющей.

Все базисы поставки предусматривают "преждевременный" переход всех расходов, в том числе транспортных, с продавца на покупателя одновременно и по тем же причинам, что и досрочный переход рисков гибели или повреждения товара.

Следует отметить, что в большинстве торговых терминов точки рисков и расходов совпадают. Исключение составляют базисы группы С, в которых риски переходят с продавца в пункте отправления, а расходы продавца продолжают до места назначения.

Извещение продавца/покупателя (пп. А.7, Б.7)

Осуществление факта поставки товара продавцом и принятие его покупателем в значительной степени связаны со взаимной информацией сторон. Все базисы поставки прямо обязывают контрагентов предоставлять друг другу сведения, необходимые для исполнения контракта. Так, базисы группы Е и F предусматривают, что покупатель предоставляет такие сведения, как наименование перевозчика, способ транспортировки, а также период или дату поставки ему товара, а в случае необходимости — пункт и место, где товар должен быть передан перевозчику. Продавец при этом извещает покупателя о передаче товара в распоряжение перевозчика. В случае отказа перевозчика принять товар в согласованное время продавец также обязан известить покупателя.

Когда договор перевозки заключает продавец (группа С и D), он должен передать покупателю все транспортные реквизиты, покупатель же в этих ситуациях имеет обязательства только тогда, когда он вправе определить срок, в течение которого товар должен быть отгружен, и/или порт назначения, т.е. предоставить данные, необходимые продавцу для исполнения его обязанности.

При нарушении обязательств по этому пункту базиса поставки покупатель несет все дополнительно связанные с этим расходы и риски с момента истечения установленной даты поставки или периода поставки при условии, что товар был должным образом индивидуализирован (п. Б.5).

Венская конвенция также предусматривает обязательное извещение продавцом об отправке товара, подлежащего перевозке (ст. 32). Неисполнение этой обязанности или ее ненадлежащее исполнение влечет за собой возмещения покупателю убытков на общих основаниях. Согласно ст. 27 конвенции задержка или ошибка в передаче извещения либо его недоставка по

назначению не лишает продавца права ссылаться на извещение, если оно было сделано надлежащими при данных обстоятельствах средствами. Таким образом, риск за задержку, ошибку в передаче либо недоставку по назначению извещения возлагается на покупателя. Однако, безусловно, при применении этого правила прежде всего принимаются во внимание условия контракта. Поэтому очень важно их формулировать четко и конкретно.

Гражданское законодательство РФ не содержит специальных правил по этому вопросу. Следовательно, при его применении надо учитывать общие предписания законодательства и обычаи делового оборота.

Доказательство поставки (пп. А.8, Б.8)

В качестве доказательства поставки при всех базисах предусматривается предоставление продавцом покупателю обычных транспортных или аналогичных документов, конкретный вид и содержание которых отдельно оговариваются в контракте в оплате товара и транспортных условиях.

Редакция Инкотермс учитывает ожидаемое развитие средств компьютерной связи и предусматривает, что если продавец и покупатель договорились об использовании средств электронной связи, все документы могут быть заменены эквивалентными документами, оформленными с помощью средств компьютерной связи.

На уровне отдельной фирмы компьютеризованные системы обработки документации уже замещают собой традиционные формы, основанные на ведении бумажной документации. С их помощью осуществляются: автоматизированная обработка и передача транспортных накладных и выплат по ним; проверка накладных; использование сведений о грузовых тарифах на различных видах транспорта и данных о возможных маршрутах движения; установление связи с другими фирмами.

С введением систем электронного обмена между компьютерами фирм значительно увеличились возможности использования информационных систем за пределами фирм. Так, передача накладных на отправленные грузы может осуществляться с компьютера грузоотправителя непосредственно на компьютер транспортной фирмы. Кроме того, возможно получение информации о местонахождении груза в любой момент времени.

Это означает, что в современных условиях при исполнении контрактов основное внимание уделяется временному фактору, т.е. своевременности выполнения всех операций от отправления до прибытия грузов с помощью опережающей информации, получаемой с помощью компьютерной связи.

Если покупатель считает целесообразным обеспечить проверку качества товара до или во время передачи его продавцом перевозчику при отсутствии иного урегулирования в контракте, именно покупатель, поскольку это осуществляется в его интересах, оплачивает расходы на проведение такой проверки. Кроме того, если она проводится с целью выявления, соблюдены ли обязательные правила в отношении экспорта товара из страны продавца и получения экспортной лицензии, такие расходы по проведению проверки также уплачиваются покупателем.

В обязанности продавца по проверке товара включают оплату только тех расходов, которые вызываются проверкой товара (измерение, взвешивание, подсчет и т.д.), необходимой для передачи товара в распоряжение покупателя, т.е. для осуществления поставки.

Поэтому конкретный порядок распределения расходов между сторонами и документальное инспектирование товара должны оговариваться в контракте в специальных разделах.

Что касается упаковки, то при всех базисах поставки продавец обязан обеспечить за свой счет упаковку товара, за исключением случаев, когда в данной отрасли торговли обычно принято отправлять товар без упаковки. Если договор перевозки заключался покупателем, то для выполнения продавцом этой обязанности необходимо, чтобы он знал вид транспорта, направление и продолжительность перевозки до или при заключении договора купли-продажи. Для обеспечения надлежащей сохранности груза конкретные требования к упаковке должны быть зафиксированы в контракте в разделе "Условия упаковки и маркировки".

Ни в Венской конвенции, ни в Гражданском законодательстве РФ не определяются требования к таре, упаковке и маркировке при исполнении договоров купли-продажи.

Другие обязательства в основном предусматривают распределение расходов между сторонами в связи с получением документов, оформляемых с помощью средств компьютерной связи.

Таким образом, базисные условия поставки дают различные варианты сочетания обязанностей продавца и покупателя по вопросам транспортировки, распределения рисков и расходов. Это позволяет продавцу и покупателю возможность выбрать и применить вариант, наиболее оптимальный в конкретной ситуации с учетом возможностей, которыми располагает каждая из сторон, конъюнктуры товарных и транспортных рынков, обычаев, существующих в тех или иных отраслях международной торговли.

2.3. Транспортные условия торговых сделок

Базисное условие контракта определяет лишь основные обязанности продавца и покупателя и не исчерпывает всех деталей, связанных с организацией доставки товара, расходы на которую являются одним из основных факторов, влияющих на эффективность торговой сделки. Поэтому в контракте заранее предусматривается распределение транспортных расходов между продавцом и покупателем.

Транспортные условия контрактов — это особый раздел, в котором подробно оговариваются обязанности и расходы сторон по организации доставки груза.

При подготовке контракта проводится предварительное изучение транспортных возможностей исполнения контракта, которое может включать в себя следующий круг вопросов:

- наличие прямого сообщения между страной экспорта и рынком покупателя;

- тарифы и ставки мирового рынка морского сообщения, железнодорожные; авиационные и автомобильные тарифы;

- степень механизации погрузочно-разгрузочных работ в предполагаемых пунктах обработки груза, стоимость этих работ;

- стоимость хранения груза в местах перевалки, пунктах отправления и назначения;

- правила и особые условия перевозки в стране назначения и отправления, правила сдачи-приемки груза;

- международные соглашения и конвенции, регулирующие перевозки грузов различными видами транспорта.

Полученные сведения позволяют:

- правильно выбрать базис поставки и просчитать продажную/закупочную цену товара при реализации его с доставкой или без доставки;

- на основании калькуляции транспортных издержек выбрать направление, по которому наиболее выгодно отправить груз;

- правильно сформулировать транспортные условия в контрактах с учетом всех возможных издержек.

Конкретное содержание транспортных условий сделки зависит от следующих основных факторов: базисного условия поставки, вида транспорта и способа доставки, транспортной специфики товара, условий международных договоров и соглашений, регулирующих условия перевозки.

К вопросам связанным с доставкой и требующим особой проработки в контракте, относятся следующие:

1. Срок отгрузки товара из пункта/порта отправления (термины группы Е, F и C) либо доставки товара в пункт/порт назначения (группа D).

2. Наименование пункта отправления при базисах поставки EXW и группы F и пункта назначения — условия группы C и D.

В ряде случаев при заключении контракта не представляется возможным точно указать место назначения или место, куда продавец должен поставить товар для осуществления перевозки. В этом случае в контракте может быть зафиксирован регион или рендж при морской транспортировке с оговоркой, что в дальнейшем покупатель уточнит или конкретизирует место назначения. Это необходимо, так как при определении цены продавцу важно знать хотя бы ориентиры или варианты в отношении последующих точных указаний в пункте передачи товара. Если необходимое уточнение не последует, на покупателя может быть возложена ответственность за возникшие в связи с этим риски и дополнительные расходы. Продавец в этом случае имеет право сам избрать подходящий пункт в рамках обусловленного региона.

При этом необходимо учитывать соответствие транспортных средств и транспортной упаковки, используемых одной стороной, возможностями их обработки в пунктах назначения, определяемых другой стороной по контракту (например, возможность приема или отправки контейнеров международного стандарта в национальных морских портах или внутренних железнодорожных станциях, допускаемые характеристики судов, обрабатываемых в морских портах, наличие необходимых погрузочно-разгрузочных механизмов или комплексов для конкретных видов грузов и т.д.).

В отношении терминов группы C существует определенная особенность, вытекающая из обязанности продавца в обеспечении заключения за его счет основного договора перевозки с указанием пункта назначения. В то же время его обязанности по поставке считаются выполненными в момент отгрузки в своей стране. Поэтому термины группы C определяют (в отличие от всех других терминов) два ключевых пункта — отгрузки и назначения. Однако в контракте, как правило, указывается только второй, так как продавец имеет возможность сохранить для себя определенную свободу в отношении использования конкретного порта отгрузки.

3. Порядок сдачи товара продавцом перевозчику и принятия его покупателем от транспортного средства.

Обстоятельства, определяющие особенности передачи или принятия товара от перевозчика, различаются в зависимости от базиса поставки, способа перевозки и свойств самого товара.

Но прежде всего при проработке этого вопроса учитывается, является ли такая сдача или приемка товара от перевозчика

моментом его поставки в соответствии с базисом контракта. Если ответ положительный, то стороны в договоре оговаривают:

способ передачи товара;

форму и содержание документа, фиксирующего качество и количество товара;

дату его составления.

Эти данные подтверждают выполнение обязательств продавца по поставке по соответствующим параметрам. В таких случаях все платежи за товар или их основная часть могут осуществляться покупателем по факту отгрузки или погрузки. Поэтому документ, выписываемый в качестве ее подтверждения, должен быть "платежеспособным", т.е. указан в перечне документов, против которых осуществляются расчеты за товар. Как правило, такими документами служат соответствующие транспортные документы при отгрузке товара (базисы группы F и C) и согласованные между продавцом и покупателем документы при приемке товара от перевозчика (группа D).

Если речь идет о сдаче/приемке товара от перевозчика вне связи с выполнением обязанности по поставке, то здесь сторонами по договору могут использоваться документы в соответствии с обычаями, практикой и законодательством на отдельных видах транспорта, которые не согласовываются в контракте.

4. Система взаимной информации продавца и покупателя, с одной стороны, о готовности товара к грузовым операциям, а с другой стороны, о сроках прибытия транспортного средства под грузовые операции.

Эти данные детализируют обязанности сторон по базису поставки в соответствии с конкретными условиями сделки. Они должны присутствовать во всех контрактах, так как позволяют синхронизировать исполнение договора купли-продажи и договора перевозки. В зависимости от того, кто заключает договор перевозки, данные информации относятся либо к пункту отправления товара, если это лежит на покупателе, либо к пункту назначения, если перевозка является обязанностью продавца.

В контракте должна быть предусмотрена конкретная форма, сроки и содержание взаимной информации, основной целью которой является сокращение расходов по хранению грузов из-за опоздания или неприбытия транспортного средства под грузовые операции и по простоям транспортного средства из-за неготовности груза к стивидорным операциям или из-за отсутствия груза вообще.

Дело в том, что по договору перевозки, особенно в морском транспорте, сторона, нанимающая транспортное средство, обязана заплатить штраф за его непроизводительный простой. Если

задержка транспортного средства происходит по вине отправителя или получателя груза, то справедливо предусмотреть возмещение такого штрафа виновной стороной по контракту купли-продажи. Иногда допускается, что сторона по контракту, виновная в простое транспортного средства, возмещает эти убытки непосредственно перевозчику.

В контракте предусматривается содержание и сроки предоставления сторонами взаимной информации в виде уведомлений (нотисов), которые стороны передают непосредственно или через экспедиторов/агентов и перевозчиков.

Если речь идет о большой партии регулярно поставляемых грузов, то между сторонами согласовывается график подачи судов и отгрузки/выгрузки груза, партийность и ритмичность поставки.

Система информации может носить развернутый или много-ступенчатый характер, т.е. состоять из нескольких нотисов, поступающих регулярно в определенные оговоренные в контракте сроки. Например, при условии "фоб": Покупатель или его агент сообщает в письменном виде Продавцу за 15 дней до начала каждого следующего месяца наименование, грузоподъемность, флаг и позицию судов, предусмотренных к подаче под погрузку в следующем месяце.

Продавец обязан в течение 48 часов со времени получения графика сообщить Покупателю о своей согласии или внести коррективы.

Судовладельцы или капитан обязаны дать в адрес Продавца и порта погрузки за 12 и 5 календарных дней до прибытия судна в порт информацию о планируемой дате прибытия судна в порт погрузки, наименовании судна, количестве груза, а также 48- и 24-часовые уточненные нотисы".

Особенно важна развернутая система информации при транспортировке массовых и наливных грузов морским транспортом, так как вопросы сталийного времени и штрафов за простои особенно остры.

5. Распределение расходов на доставку между продавцом и покупателем.

Максимальные затраты на транспортные операции при исполнении контракта могут включать:

— оплата погрузки на перевозочные средства внутри страны продавца. Зачастую эти операции повторяются несколько раз при перегрузке товара на различные средства транспорта. Если товар сдается покупателю на территории страны продавца, то эти расходы продавца (до основной перевозки) не включаются в цену товара по контракту и относятся его к накладным расходам, которые покрываются из собственных средств продавца. Сюда же

включаются расходы на промежуточное хранение в случае необходимости;

- оплата перевозки товара до границы или до перевозочных средств транспорта, осуществляющего международную перевозку;

- затраты на хранение и складирование при передаче товара для международной перевозки;

- оплата стивидорных работ в пунктах отправления, назначения и перевалки при международной перевозке;

- расходы на основную международную перевозку;

- складирование и хранение товара после разгрузки в стране ввоза;

- разгрузка в месте нахождения покупателя;

- аренда транспортного оборудования и приспособлений в стране ввоза/вывоза товара.

Эти расходы распределяются между продавцом и покупателем в зависимости от базисного условия поставки.

Особенно пристальное внимание при заключении контракта уделяется распределению расходов на оплату погрузо-разгрузочных работ, связанных с международной перевозкой, так как именно по этому вопросу существуют наибольшие расхождения в его толковании контрагентами из-за различий в коммерческой практике и обычаях работы портов и транспортных узлов обработки грузов.

6. Согласование вида договора, которым должна быть впоследствии оформлена международная перевозка, что необходимо по ряду причин.

Это связано с тем, что многие транспортные условия контракта купли-продажи должны быть скоординированы с положениями договора перевозки, особенно при чартерных перевозках.

Далее, зачастую отправитель/получатель груза являются в определенной степени исполнителями условий договора перевозки, подчиняясь его требованиям, не будучи формально его стороной.

В контракте, как правило, содержатся положения о том, что транспортные документы должны быть "чистыми", так как любое указание о недостатках товара не допускается общепринятым порядком его оплаты.

Как уже упоминалось, соответствующим образом оформленные транспортные документы, как доказательство поставки на условиях группы F и C, являются одним из условий оплаты товара, отгружаемого из порта/пункта отправления. При этом покупатель должен быть уверен, что после получения платежа продавец не вправе давать перевозчику какие-либо новые указания. Ряд документов, применяемых при перевозке воздушным, автомобильным или железнодорожным транспортом, предоставляют сторонам

возможность лишить продавца права на такие новые указания перевозчику путем предоставления покупателю единственного оригинала или дубликата накладной, что является условием "о нераспоряжении". Однако документы, используемые при морской перевозке вместо коносамента, не имеют, как правило, такой ограничительной функции, поэтому покупателю не рекомендуется оплачивать товар против "необоротных" документов.

Документ, выписываемый при поставках на базисах группы С, должен быть датированным в пределах срока, согласованного для отгрузки товара, и предусматривать возможность выдачи товара перевозчиком в порту назначения *приказу покупателя*. Если коносамент содержит ссылку на чартер, то продавец по базису CIF и CFR должен также представить один экземпляр этого документа.

Особенностью роли транспортных документов при базисах поставки группы D, в том числе и в качестве доказательства поставки, является тот факт, что они теряют свое значение как документы, подтверждающие качество и количество товара, передаваемого покупателю. Продавец должен представить транспортный документ, применяемый на том или ином виде транспорта, который может понадобиться покупателю только для того, чтобы принять поставку товара и взять его с пристани, с железнодорожной станции или терминала.

7. Нормы погрузки-выгрузки товара и время, положенное по договору купли-продажи на выполнение грузовых операций.

В случае, если продавец (по условию FOB) или покупатель (СИФ, "Поставка с судна") не обеспечивают выполнение норм грузовых работ, на них по контракту может быть возложено возмещение другой стороне возникших дополнительных расходов в виде штрафа за превышение стальнойного времени, выплачиваемого покупателем продавцу, демередж и вознаграждение за досрочное окончание работ (диспач).

8. Порядок размещения груза на транспортном средстве.

Если речь идет о морском транспорте, то обязательно требуется согласование на разрешение и перевозку груза на палубе. Без такого разрешения, переданного через экспедитора перевозчику, независимо от того, кто, продавец или покупатель, заключал договор перевозки, груз не может перевозиться на палубе. Условие о возможности размещения груза на палубе является одним из реквизитов заявления на открытие аккредитива и на заключение договора страхования. Отметка о перевозке груза на палубе обязательно делается в коносаменте ("груз палубный").

Что касается сепарационных материалов, досок для устройства настилов, крепежных материалов, брезентов временного оборудо-

вания в вагонах, автомобилях и судах для перевозки специальных грузов, то все они обеспечиваются за счет продавца или покупателя по контракту и расходы на них должны быть распределены заранее. Крепежные материалы многократного пользования предоставляются перевозчиком за его счет.

Отметка, за чей счет по контракту сепарационные материалы — поставщика или покупателя, обязательно должны делаться в поручении на отгрузку при морской перевозке или другом аналогичном документе на остальных видах транспорта в соответствии с практикой страны отгрузки.

9. Транспортная упаковка и маркировка.

Стороны свободны в выборе договорных условий по этому разделу. Однако надо учитывать, что поставка товара в ненадлежащей таре или ненадлежащей упаковке может привести к изменению его количества, качества и к повреждению или гибели груза в процессе транспортировки.

В этом разделе контракта указываются вид и характер упаковки, ее качество, размеры, распределение расходов на нее. Требования к упаковке условно разделяются на общие и специальные. Общие требования вытекают из обязанности продавца обеспечить сохранность товара при определении способа транспортировки. Специальные требования связаны с особенностями перевозки и хранения товара как на территории страны продавца, так и покупателя. Способы оплаты упаковки устанавливаются в контракте и могут предусматривать как включение ее в цену товара, так и определение цены упаковки отдельно.

Маркировка — это наносимое на упаковке каждого грузового места условное обозначение, которое включает необходимые для надлежащей перевозки и сдачи груза получателю данные. Содержание маркировки определяется по соглашению сторон на основе правил перевозки грузов на различных видах транспорта и с учетом свойств самого товара. Причем нанесение предупредительной (предохранительной) маркировки, т.е. надписей и знаков, указывающих на способ обращения с товаром при погрузке, выгрузке и хранении, признается обязанностью продавца независимо от указаний об этом в контракте.

Очень важно, что Венская конвенция (п. 1, ст. 32) относит маркировку к числу таких средств, с помощью которых производится четкая идентификация товара для целей договора, что связано с переходом как своевременных, так и преждевременных рисков и расходов с продавца на покупателя.

10. Другие условия, связанные с транспортной спецификой товара или особенностями способа и маршрута перевозки.

11. Вопросы, связанные со страхованием груза в процессе доставки.

2.4. Транспортная специфика отдельных базисных условий поставок

“С завода” (с указанием пункта отправления) “Ex works” EXN. В соответствии с публикациями и рекомендациями МТП основной характеристикой этого условия является то, что продавец не несет никаких обязанностей, в том числе и по транспортировке, за исключением обязанности передать товар в распоряжение покупателя *на своем предприятии*. Момент перехода рисков и расходов определен не четко, дается лишь общий принцип — на территории продавца при передаче товара покупателю. Поэтому требуется конкретная формулировка этого момента в контракте и определение документов, подтверждающих поставку. Поскольку в Инкотермс указывается, что продавец не отвечает за погрузку товара на транспортное средство и не несет никаких расходов по этой статье, можно предположить, что строгое следование термину предполагает переход риска до погрузки, а следовательно, этот момент может быть оформлен актом сдачи-приемки товара, экспедиторской распиской о приеме груза и транспортными документами, например, при автоперевозках. Два первых документа не являются платежными, но подтверждают поставку по количеству и без явных дефектов по качеству по внешнему осмотру.

Если продавец по поручению покупателя организует погрузку, то делается это за счет покупателя и на его риск. Если продавец пожелает, он может принять расходы по погрузке на свой счет, но следует четко оговаривать момент перехода риска — на предприятии (на складе) или после погрузки.

Это означает, что по договоренности между продавцом и покупателем возможны различные сочетания их действий и расходов по этому вопросу в рамках положений базиса.

Данное условие предусматривает, что в обязанности покупателя также входит получение необходимых экспортных лицензий или иных официальных разрешений и таможенных формальностей, необходимых для вывоза товара из страны. Осуществление покупателем этих операций может задержать вывоз товара с предприятия или со склада продавца уже после перехода рисков и расходов, а следовательно, все возникшие в связи с этим расходы по хранению должны относиться за счет покупателя.

Включение системы информации в условия контракта осуществляется, в первую очередь, в интересах покупателя, который обеспечивает доставку и может иметь расходы по оплате простоя транспортных средств при неготовности груза для отправки.

Продавец при этом обязан известить покупателя о дате и месте предоставления товара в распоряжение покупателя.

В контракте требуется предусмотреть: кто — продавец или покупатель — готовит документы приема сдачи и другие необходимые для осуществления поставки и платежа документы.

Поскольку покупатель осуществляет все операции с грузом на иностранной территории, ему обязательно потребуется назначение экспедитора, а следовательно, в расходах на транспортировку следует учитывать экспедиторскую комиссию.

Данный базис поставки дает возможность покупателю полностью использовать преимущества и возможности управления перевозкой в соответствии с принципами логистической системы.

“Франко перевозчик” (с указанием пункта поставки у продавца) “Free carrier” — FCA. Это условие характеризуется следующими особенностями:

а) покупатель полностью организует перевозку от пункта отправления на территории продавца до места назначения в стране получателя;

б) оно может быть использовано при осуществлении перевозки любым видом транспорта, включая смешанные перевозки. При участии различных видов транспорта риск за товар переходит при передаче товара первому перевозчику;

в) предусматривает участие в процессе доставки экспедитора/оператора как организатора доставки по логистической схеме по поручению и за счет покупателя;

г) допускает поставку товара до погрузки на транспортное средство при передаче товара на хранение на склад, терминал и любой другой пункт на территории поставщика, принадлежащий перевозчику или экспедитору/оператору.

Условие FCA — это единственный базис в Инкотермс, в котором дается подробная расшифровка исполнения поставки при использовании различных видов транспорта. Так, при перевозке по железной дороге возможны два варианта:

— если товар составляет вагонную или контейнерную партию, продавец обязан надлежащим образом осуществить загрузку вагона или контейнера и передать железной дороге. Следовательно, расходы на погрузку в вагон или контейнер ложатся на продавца. Это нужно указывать в контракте, и риск переходит на покупателя при принятии товара перевозчиком и документальном подтверждении путем выписки железнодорожной накладной и передачи поставщику ее дубликата, против которого будет осуществлен платеж;

— если товар меньше, чем вагонная партия, поставка считается завершенной, когда продавец сдал товар на приемном пункте

железной дороги. В этом случае в контракте предусматривается, что расходы на погрузку в вагон относятся на покупателя. В то же время Инкотермс в качестве поставки допускает погрузку такой партии в вагон. В этом случае расходы по погрузке относятся на продавца. Во избежание споров в любом случае требуется включать в контракт пункт о согласовании расходов на погрузку.

При перевозке *автомобильным и внутренним водным транспортом* в случае, если погрузка осуществляется на предприятии продавца, поставка считается выполненной с момента именно погрузки товара на транспортное средство. Расходы по погрузке относятся на продавца. Если товар поставляется с предприятия перевозчика, поставка считается выполненной с момента передачи товара перевозчику. При таком варианте в контракте необходимо согласовывать, кто платит за погрузку и форму документального подтверждения перехода риска.

При перевозке товара *воздушным* транспортом поставка считается выполненной с момента передачи товара воздушному перевозчику. Погрузка относится за счет покупателя.

При *морской* перевозке поставка считается выполненной с момента принятия морским перевозчиком груза в контейнере или в другой упаковке на контейнерный или транспортный терминал. Расходы по погрузке лежат на покупателе товара.

Если груз передается международному экспедитору /оператору, назначенному покупателем, то документальным подтверждением поставки может быть сквозной коносамент ФИАТА или документ комбинированной перевозки, которые признаются международными банками в качестве документов, против которых осуществляются платежи. Однако для того, чтобы вся схема сработала и продавец мог получить платеж за товар уже сразу после передачи товара на склад экспедитора, не дожидаясь его погрузки на транспортное средство, стороны в контракте должны прямо назвать соответствующий документ как подтверждающий поставку, переход рисков и расходов, а также указать его в перечне документов, необходимых для платежей.

Поскольку данное базисное условие не связывает в подавляющем большинстве случаев груз и транспортное средство, система информации может носить ограниченный характер и не выходить за рамки обязанностей по Инкотермс.

В отношении выполнения таможенных формальностей это условие, в отличие от предыдущего, включает получение экспортных лицензий в обязанности продавца.

Точки перехода рисков и расходов при всех вариантах поставки по данному базису совпадают.

Особого упоминания заслуживает тот факт, что условие FCA

при отсутствии у продавца формальной обязанности по заключению договора перевозки прямо предусматривает, что по просьбе покупателя либо на основании торгового обычая, в случае, если покупатель заблаговременно не даст иных указаний, продавец вправе заключить такой договор на обычных условиях за счет покупателя.

“Свободно вдоль борта судна” (с указанием порта отгрузки) **Free alongside ship — FAS.** Данный базис поставки предусматривает обязанность продавца заключить договор перевозки за свой счет. Это условие содержит недостаточно четкую формулировку момента перехода рисков и расходов с продавца на покупателя, который определяется как поставка продавцом товара вдоль борта судна, зафрахтованного покупателем, в порту отгрузки.

Если нет ссылки в контракте, на практике данный момент часто определяется по обычаям порта обработки груза или отдельных отраслей торговли, о чем партнеры по контракту должны быть уведомлены. Так, в Германии и Италии считается, что риск не переходит на покупателя до тех пор, пока товар фактически не поступил на попечение судовладельца, т.е. пока товар не захвачен судовыми стрелами. В Нидерландах, как общее правило, риск остается на продавце до момента фактической поставки товара вдоль борта судна независимо от передачи товара до этого судовладельцу. В Норвегии для перехода риска на покупателя в момент принятия перевозчиком товара, до того как товар фактически поставлен вдоль борта судна, необходимо, чтобы был выдан соответствующий документ, против которого продавец имеет право на получение платежа. В Швеции риск переходит на покупателя только тогда, когда товар действительно поставлен вдоль борта судна.

Передача груза на попечение перевозчика на берегу при этом условии подтверждается коносаментом с пометкой “принято к перевозке”. В передаче платежных документов в контракте следует указывать именно этот вид коносамента, причем выписанный “приказу получателя” или “именной” на получателя.

Расходы по погрузке груза на борт судна и ее организация лежат на покупателе, который должен иметь своего экспедитора не только в порту назначения, но и в порту погрузки и включить экспедиторскую комиссию в транспортные издержки.

В контрактах на условиях FAS существует более тесная увязка груза и транспортного средства. Поэтому система информации приобретает достаточно развернутый характер и направлена прежде всего на снижение дополнительных расходов, которые могут возникнуть у продавца по причине опоздания судна, а у

покупателя — в результате простоя судна, в первую очередь в трамповом судоходстве.

Если груз перевозится на условиях чартера, условия погрузки между продавцом и покупателем по контракту купли-продажи должны соответствовать ему в части подачи груза к борту судна.

По условиям FAS на покупателя возлагается обязанность по очистке товара от пошлин для его вывоза из иностранного порта. При этом покупатель несет все дополнительные риски и расходы, связанные с невыполнением или несвоевременным выполнением обязательств по прохождению таможенных формальностей, особенно если это сопровождается нарушением системы информации, вытекающей из базиса поставки, и условий контракта, а также вследствие того, что указанное покупателем судно не прибывает своевременно либо будет не в состоянии принять товар.

“Свободно на борту” (с указанием порта отгрузки) Free on board — FOB. Данный термин может применяться только при перевозке товара морским или речным транспортом. Применение его на других видах транспорта является недопустимым. Это условие предусматривает передачу груза в порту отгрузки перевозчику, договор с которым заключает покупатель. Оно является одним из немногих, где абсолютно четко определена точка распределения рисков случайной гибели или повреждения товара между контрагентами — момент фактического его перехода через поручни судна *в порту отгрузки*. Документальным подтверждением поставки служит морской коносамент “бортовой”, выписанный “приказу получателя” или именной.

По общепринятому пониманию, продавец несет все издержки по грузам до момента фактического пересечения товаров борта судна; расходы по укладке или штивке (stowage) груза в помещениях судна относятся на покупателя. Если продавец по каким-либо причинам принимает на себя данные расходы, то это должно быть оговорено в контракте путем следующего уточнения базиса поставки: “Продавец продал, а покупатель купил на условиях FOB с укладкой (со штивкой) (FOB Stowed).

Однако для того, чтобы не возникло разного понимания по изменению или сохранению момента перехода риска при таком варианте, МТП рекомендует делать в контрактах необходимые уточнения по данному вопросу. Например: “FOB со штивкой с отнесением на продавца расходов и рисков, возникающих при погрузке (FOB Stowed, costs and risks in connection with loading on the seller).

Из всех базисных условий внешнеторговых контрактов FOB может быть отнесен к категории наиболее сложных в связи с тем, что во многих портах мира действуют значительные отклонения от его толкования МТП, которые касаются прежде

всего распределения расходов и рисков в порту отправления, связанных с погрузкой на судно.

Так, в соответствии с обычаями в Бельгии и Германии расходы по погрузке, которые согласно обычаю порта являются составной частью фрахта, относятся на покупателя. В Дании и Швеции нормально продавец должен осуществить только такие меры, в отношении погрузки товара, которые согласно закону или обычаю порта отгрузки лежат на грузоотправителе (фрахтователе) в его отношениях с судовладельцем. При этом согласно обычаям, принятым во многих шведских портах, считается, что продавец должен нести половину всех расходов по погрузке.

Существует ряд моментов, связанных с использованием условия FOB при линейном судоходстве. Так как тарифная ставка провозной платы обычно включает расходы по погрузке и выгрузке, то покупатель по договору перевозки оплачивает их, а следовательно, по контракту купли-продажи эти расходы также должны быть возложены на него, что прямо указывается в контракте. Однако одновременно требуется внести в контракт положение о том, что момент перехода риска при этом не меняется.

При доставке грузов на линейных судах по обычаям многих портов мира (Гамбург, Бремен, Роттердам и др.) затраты по накоплению груза на складах портовых компаний, таможни или экспедитора, доставка груза со склада к борту судна также относятся за счет перевозчика, следовательно, по контракту должны быть отнесены на покупателя.

В связи с развитием так называемого фидерного судоходства (fider shipping) возникает необходимость в запродажных контрактах на грузы, перевозимые в линейном сообщении, уточнять, что под портом отправления груза подразумевается базовый порт отправления основного морского линейного судна. Аналогичное уточнение рекомендуется и при подаче грузов лихтерами к борту морского судна в любом виде морского судоходства.

Условия FOB, особенно при перевозке массовых и наливных грузов по чартеру, предполагают наличие в контракте купли-продажи развернутой системы транспортных условий, в число которых, кроме упомянутых выше, обязательно входят такие как:

а) четкая, многоступенчатая схема информации. При отправке нескольких партий согласовывается отгрузочная программа, в которой оговариваются точные сроки подготовки товара к грузовым операциям;

б) определение стальной нормы времени в порту погрузки;

в) согласование норм погрузки товара продавцом на судно;

г) выплата демереджа продавцом покупателю за задержку

судна под погрузкой сверх стальнойного времени или премии (диспача) за сокращение этого периода и порядок их оплаты.

Все эти положения должны быть скоординированы с условиями договора перевозки, который заключает покупатель и по которому несет ответственность перед перевозчиком по тем же позициям. Иногда в контракте прямо указывается проформа чартера, которым будет оформляться в дальнейшем перевозка груза, объявляемая неотъемлемой частью контракта.

“Стоимость, страхование и фрахт” (с указанием порта назначения) Cost, Insurance, Freight CIF. Это условие, так же как и все условия группы С, отличается от других терминов тем, что точки распределения рисков и расходов продавца не совпадают. Обязанности продавца по поставке товара и риски за него заканчиваются при пересечении товаром борта судна в порту отправления и подтверждаются бортовым коносаментом. Но в то же время он должен заключить договор перевозки и оплатить доставку товара до порта назначения.

В результате такого несовпадения пункта поставки и доставки срок поставки товара по контракту не должен увязываться с его прибытием в место назначения.

Все транспортные условия, содержащиеся в контракте, регулируют взаимоотношения продавца и покупателя в порту назначения. Прежде всего, речь идет о распределении расходов между сторонами на осуществление выгрузки товара. Если такие расходы входят в стоимость фрахта по чартеру или в линейный тариф, то они ложатся на продавца и в условии контракта должно быть добавлено уточнение “СИФ с выгрузкой” (CIF landed или CIF liner terms). Если расходы на выгрузку по контракту принимает на себя покупатель, то базис поставки должен определяться как “СИФ без выгрузки” (“CIF free out”). Таким образом, возложение расходов по выгрузке на одну из сторон по контракту находится в прямой зависимости от взаимоотношений продавца и перевозчика по договору перевозки и фрахтования тоннажа.

При перевозке массовых и наливных грузов чартер может объявляться неотъемлемой частью контракта. В этом случае в контракте обязательно определяются стальнойное время, нормы выгрузки, ставки диспача/демереджа в порту назначения.

Условие СИФ содержит обязанность продавца застраховать товар в пользу покупателя, поэтому отдельный раздел контракта должен быть посвящен условиям страхования. Платежи за страхование включаются в цену товара по контракту.

Условие “Стоимость и фрахт” (порт назначения) Cost and Freight (CFR) по всем позициям содержания базиса поставки и транспортных условий контракта аналогично условию СИФ. Исключение составляет обязанность продавца по страхованию товара, которая здесь отсутствует.

“Перевозка и страхование оплачены до” (с указанием места назначения) Carriage and Insurance paid to CIP. Согласно этому условию требуется, чтобы продавец заключил договор перевозки груза в пункт назначения и оплатил провозную плату. Транспортные расходы включаются в цену товара в виде “транспортной составляющей”. С точки зрения организации перевозки, это условие характеризуется теми же особенностями, что и условие “свободно у перевозчика”, т.е. применяется для всех видов транспорта и смешанного сообщения, предусматривает возможность передачи товара на склад перевозчика или экспедитора.

Точки перехода рисков и расходов с продавца на покупателя не совпадают. Поставка осуществляется в пункте передачи товара перевозчику при использовании одного вида транспорта, первому перевозчику при смешанных перевозках или экспедитору /оператору против общепринятых транспортных документов. При этом расходы продавца по транспортировке продолжаются до места назначения, согласованного в контракте. Это означает, что понятия “место поставки” и “место назначения” не совпадают. Первое находится на территории страны продавца, второе — в стране покупателя.

Система информации по этому базису обязывает продавца сообщать покупателю сведения, необходимые ему только для принятия товара от перевозчика в пункте назначения. Поэтому в интересах покупателя в контракте предусматривается порядок окончательного определения качества и количества товара, особенно если установлен вариант платежа или штрафных санкций, связанных с фактически поставленным, а не отгруженным товаром. Это важно также и потому, что в зависимости от решения этого вопроса находится распределение расходов по выгрузке из транспортного средства в пункте назначения. Например, при перевозке железнодорожным транспортом покупатель может принять товар в вагоне по документам и по внешнему осмотру, а затем организовать выгрузку за свой счет. Возможно, что груз будет принят получателем после выгрузки на железнодорожной станции или на складе экспедитора. В этом случае разгрузка может быть за счет как продавца, так и покупателя в зависимости от договоренности между ними. Аналогична ситуация, когда груз доставляется другими видами транспорта.

По этому условию продавец обязан застраховать товар от рисков гибели или повреждения в интересах покупателя. Платежи за страхование включаются в цену товара по контракту.

“Перевозка оплачена до” (с указанием места назначения) “Carriage Paid to” — СРТ. Данное условие по всем позициям идентично условию CIP за исключением обязанности продавца застраховать товар.

“Поставка с судна” (порт назначения) “Delivered Ex Ship” — DES. Это условие применяется в тех случаях, когда стороны по контракту договорились, что поставка товара будет осуществлена не на территории страны продавца, как это было во всех предыдущих условиях, *а на территории страны покупателя*. В этом случае продавец обязан доставить товар в согласованный порт назначения и предоставить груз в распоряжение покупателя на борту судна таким образом, чтобы имелась возможность удалить товар с судна разгрузочными средствами, соответствующими характеру товара. Момент поставки и переход рисков в данном условии сформулированы лишь в принципиальном виде. Поэтому в контракте обязательно предусматривается порядок передачи товара, возможность проверки качества и количества, а также документальное подтверждение факта поставки. Коносамент в этом случае лишь дает право покупателю на получение груза от перевозчика. В связи с этим особое внимание должно уделяться вопросу о том, против каких документов, оформленных на судне, будет осуществляться платеж за товар.

Это условие применяется на практике довольно редко, однако оно имеет свои преимущества в определенных ситуациях. Например, когда груз в морском порту назначения может быть перегружен на малотоннажные суда или суда типа река-море для дальнейшей транспортировки в глубь страны без выгрузки на причал.

Что касается выгрузки, то из содержания базиса вытекает, что эти операции и расходы на них лежат на покупателе. Однако во избежание недоразумений это условие должно быть четко зафиксировано в контракте, так как оно имеет различное толкование в портах мира. Так, в Норвегии и Нидерландах считается, что риски остаются на продавце до момента перехода товара за поручни судна в порту назначения. В Швеции продавец несет не только риски, но и все расходы до выгрузки товара.

Вся информация, связанная с транспортировкой товара, сосредотачивается в порту назначения и, в первую очередь, “работает” в интересах продавца, который может столкнуться с необходимостью платить штрафы за простой судна в результате недобросовестных действий продавца по выгрузке, задержкой в осуществлении таможенных формальностей и т.д. В практике является обычным указание в договоре купли-продажи о том, что продавец направляет покупателю извещение о предполагаемой дате прибытия судна (Estimated time of the arrival of the ship — ETA) и о том, что покупатель в согласованный период времени должен осуществить разгрузку судна. Так же как и в предыдущих “морских” контрактах, в договоре необходимо предусматривать

установление сталийного времени и оплаты демереджа покупателем.

Цена товара по контракту на условии DES включает "транспортную составляющую".

"Поставка с пристани" (наименование порта назначения) "Delivered Ex Quay" — DEQ. Это условие применяется в тех случаях, когда стороны обуславливают сдачу груза продавцом покупателю на причале в порту назначения. Обязанность по доставке товара лежит на продавце, который заключает договор перевозки, поэтому в контрактную цену товара включается "транспортная составляющая".

Поскольку поставка осуществляется на причале в порту назначения, вопросы распределения расходов по выгрузке возникать не должны, так как из существа базиса поставки они полностью лежат на продавце. Следовательно, нет необходимости включать в контракт вопросы, связанные с транспортировкой, нормами выгрузки и т.д.

Извещение продавца о прибытии судна и другие необходимые сведения по требованию покупателя направлены только на осуществление мер для принятия грузополучателем уже выгруженного товара. В этом случае коносамент в основном даст право лицу, указанному в нем в качестве получателя, принять груз.

В толковании данного базиса нет четкой формулировки момента перехода риска с продавца на покупателя. Поэтому в контракте, так же как и в предыдущем условии, обязательно нужно оговаривать документальное подтверждение поставки и способ проверки товара по качеству и количеству. При этом базисе платеж за товар может осуществляться по фактическому состоянию прибывшего товара, что должно находить отражение в формулировке условий присмки и платежей.

Эти условия должны учитывать обычай портов выгрузки в отношении определения момента перехода риска. Например, в Германии риск переходит не тогда, когда товар помещается на пристань, а с момента взятия его оттуда. В Швеции считается, что продавец несет все расходы и риски только для момента расположения товара на пристани.

При этом должное внимание должно уделяться так называемому льготному времени (free time), установленному для бесплатного хранения груза на причале по обычаем и законам порта назначения, принятым в отдельных отраслях торговли, так как на практике зачастую момент перехода риска связывается именно с этим понятием. Так, в Канаде, США и Великобритании считается, что все обязанности лежат на продавце до истечения льготного времени при условии, что товар должным образом индивидуализирован.

Продавец обязан предоставить покупателю за свой счет и своевременно любые документы, которые могут быть необходимы получателю для приема груза и отправки его с причала.

Строгое толкование базиса “С пристани” по Инкотермс предполагает, что обязанность по очистке товара от ввозных пошлин лежит на продавце. Если продавец берет на себя выполнение этой обязанности, полностью в контракте это условие должно формулироваться следующим образом: “Поставка с пристани с оплатой пошлины”. В то же время в документе предусматривается, что между сторонами может быть согласовано, что эта обязанность возлагается на покупателя. Тогда по рекомендации МТП после названия базиса следует написать: “без оплаты пошлины”.

“Поставка до границы” Delivered at Frontier — DAF. В соответствии с Инкотермс это условие означает, что обязанности продавца по поставке считаются выполненными, когда товар, очищенный от пошлины для ввоза, прибывает в указанный пункт или место на границе, однако до поступления товара на таможенную границу принимающей стороны. Поскольку конкретный пункт на границе является местом сдачи товара и перехода риска и расходов с продавца на покупателя, очень важно давать точное его определение в контракте. При наличии транзитных территорий возможно следующее распределение обязанностей и определение базиса:

- DAF граница страны продавца. Обязанности и риски продавца заканчиваются при передаче товара в указанном пункте. Все расходы и риски на транзитной территории лежат на покупателе;

- DAF граница страны покупателя. Обязанности и риски продавца продолжаются до границы покупателя, включая транзитные территории;

- при наличии двух и более транзитных территорий пунктом передачи товара, а также рисков и расходов может быть граница любой из транзитных стран.

Важно отметить, что хотя данный термин по рекомендации МТП предназначен для применения главным образом при перевозке товара железнодорожным и автомобильным транспортом, он может быть применен при любом другом способе транспортировки, в том числе и при смешанном сообщении с морским плечом.

Поскольку продавец передает “эстафету” покупателю на границе, важно своевременное исполнение им обязанности по надлежащему извещению покупателя о поставке товара способом и в сроки, предусмотренные в контракте, а также направление

ему иных извещений, требующихся для нормально необходимых мер по принятию товара и дальнейшего его продвижения.

К особенностям данного условия следует отнести то, что хотя при определении поставки используется термин “в распоряжение покупателя”, фактической передачи товара на границе обычно не происходит, если только это не является необходимым по некоторым причинам, например, для его складирования для осуществления таможенных формальностей или по иным причинам, препятствующим погрузке товара в железнодорожный вагон или другое перевозочное средство для продолжения транспортировки.

“Поставка без оплаты пошлины” “Delivered Duty Unpaid” — DDU.

“Поставка с оплатой пошлины” “Delivered Duty Paid” — DDP. Данные условия идентичны по своему содержанию. Они предусматривают максимальные обязанности продавца с точки зрения расходов, в том числе транспортных, и рисков. Продавец обязан доставить товар в согласованный пункт назначения у покупателя и нести связанные с этим расходы и риски. “Транспортная составляющая” в цене товара должна включать в себя практически все издержки по доставке товара. Согласованию в контракте подлежат только расходы по выгрузке. Решение вопроса о том, какая из сторон организует и оплачивает выгрузку товара, зависит от согласованного в данном контракте сторонами способа приемки-сдачи товара в пункте назначения или от коммерческой практики, либо решаются на основании порядка осуществления ранее заключенных сделок между ними. Это тем более важно, что Инкотермс не содержит точного определения момента перехода риска и осуществления поставки, а транспортные документы имеют значение только для получения груза от перевозчика.

Продавец при этих условиях может принять на себя максимальные обязанности, включающие не только разгрузку транспортных средств, но и размещение товара на складе покупателя после выгрузки.

Продавец обязан направить покупателю надлежащее сообщение с тем, чтобы он мог своевременно организовать принятие товара.

Базис DDU предусматривает, что продавец обеспечивает получение экспортной лицензии и осуществление таможенных формальностей на транзитных территориях.

Условие DDP возлагает на продавца получение и импортной лицензии, а также оплату налогов, пошлин и других сборов, взимаемых при ввозе товаров в страну назначения.

Список литературы

1. Международные правила толкования торговых терминов ИНКОТЕРМС. М., Изд. "Совинтерюр", 1992. Пер. с англ. и предисловие Вилковой Н.Г.
2. *Рамберг Ян.* Комментарий к ИНКОТЕРМС-1990. М., Изд. АО "Консалтбанкир", 1995. Пер. с англ. и предисловие Вилковой Н.Г.
3. *Розенберг М.Г.* Контракт международной купли-продажи. М. Межд. центр финансово-экономического развития, 1996.
4. Комментарий к Гражданскому Кодексу РФ, части второй (постатейный). М. ИНФРА-М-НОРМА, 1996.
5. *Розенберг М.Г.* Международная купля-продажа товаров. М., "Юридическая литература", 1995.
6. Венская Конвенция о договорах международной купли-продажи товаров. Комментарий. М., "Юридическая литература", 1994.
7. Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов (ред. 1993 г., вступили в силу с 1.01.1994 г.). Публикация МТП № 500. Изд. АО "Консалтбанкир", 1994.
8. Гражданский Кодекс РФ. Часть первая. Федеральный закон от 30.11.1994 г. № 51-ФЗ.

Экономика товародвижения

3.1. Некоторые вопросы функционирования транспорта в условиях рыночной экономики

В зависимости от прямых поставок товара на рынок сбыта, торговли через систему складов, создания в стране реализации товара сборочного предприятия либо постройки нового завода по выпуску продукции — в каждом из этих случаев особенности организации и управления товародвижением существенно модифицируются. Принципиально различными следует считать две системы организации перемещения товарной массы. В первом случае компания производит товар в одной стране и поставляет его на ряд иностранных рынков; в другом — создает предприятия в разных странах, каждое из которых осуществляет производственную деятельность и операции товародвижения. Первый вариант, если ему сопутствуют достаточно большие и устойчивые перевозки и централизованное управление, позволяет обеспечить сравнительно низкие транспортные издержки. Однако он чреват риском трансформации многовидовой транспортной системы в одновидовую; во втором случае, когда организация товародвижения представляет обязанность каждого отдельного предприятия, т.е. становится локальной функцией, возрастает опасность недоиспользования резервов экономии на сбытовых затратах. Кроме того, при наличии в разных странах нескольких предприятий, обслуживающих многие рынки, возникают “зоны дублирования”, в которые одинаково удобно поставлять продукцию с ряда предприятий, что представляет дополнительный фактор, осложняющий управление товарными потоками.

Товародвижение, осуществляемое по прямому (транзитному) варианту, удлиняет сроки доставки товара от предприятия-экспортера (по сравнению с поставкой товара со склада, расположенного на рынке сбыта), ведет к росту единовременных транспортных

издержек, но позволяет при этом минимизировать затраты на постройку и эксплуатацию или аренду складов, а также расходы по хранению. При такой организационной форме товародвижения отношение между транспортными издержками и числом невыполненных заказов представлено обратно пропорциональной зависимостью. Например, использование морского транспорта вместо воздушного позволяет сократить транспортные расходы, но может увеличить риск невыполнения срочных заказов. На практике решение об использовании схемы прямого товародвижения принимается с учетом характера поставляемого товара, условий перевозки и величины транспортных затрат.

Складская форма товародвижения, в отличие от транзитной, предполагает более быструю доставку товара со склада, расположенного на рынке сбыта, и относительно низкий уровень единовременных транспортных затрат. Экономия последних обычно достигается за счет использования полной грузоподъемности транспортных средств при доставке на склад крупных партий товара. Складская форма товародвижения обычно используется в тех случаях, когда совокупный эффект, получаемый компанией от экономии транспортных затрат, сокращения сроков поставки товара и расширения круга контрагентов, превышает издержки, связанные с эксплуатацией складов и содержанием товарных запасов.

Определение оптимальной для компании системы товародвижения на практике производится во взаимоувязке с оценкой степени вероятности достижения намеченных показателей эффективности функционирования системы. Например, если в качестве такого показателя принята величина дохода от инвестиций в соответствующую систему товародвижения, то учитывается и то влияние, которое на установленный показатель может оказать одновременно изменение всех параметров, характеризующих систему. Считается, что подобный "анализ рисков" (risk analysis) позволяет определить степень вероятности достижения необходимого показателя эффективности при заданных параметрах системы (см. рис. 3.1). На рис. 3.1 отображены альтернативные варианты стратегии компании в сфере товародвижения, представленные системами А и Б. Первая из названных систем характеризуется меньшей вероятностью достижения установленного компанией минимального показателя эффективности (например, дохода от инвестиций). Однако вместе с тем из двух рассматриваемых систем именно в системе А заложены резервы обеспечения наивысшего показателя, т.е. возможность перекрыть намеченный минимум в более значительном размере. Напротив, организовав товародвижение по варианту Б, фирма сводит к минимуму риски, связанные с получением

Вероятность достижения установленного показателя эффективности

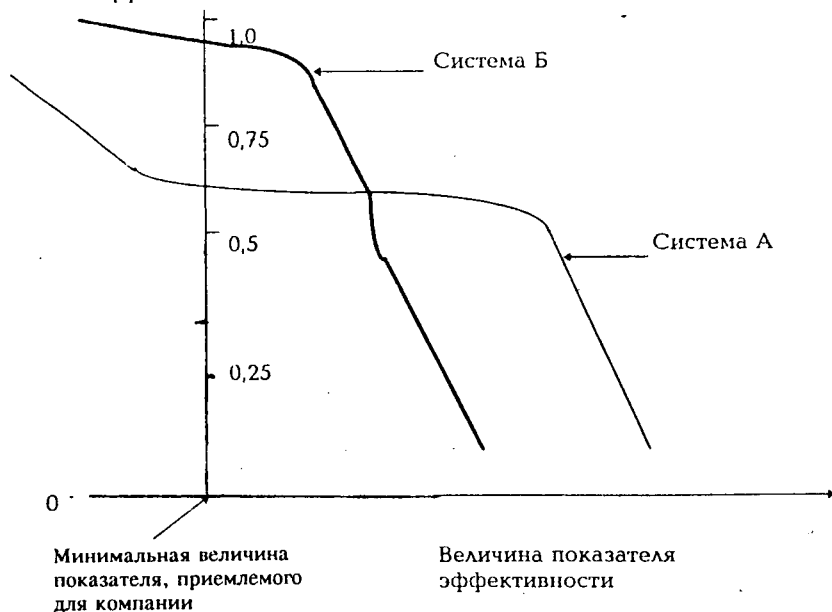


Рис. 3.1. Оценка эффективности альтернативных систем товародвижения методом "анализа рисков"

требуемого дохода от инвестиций, но и потенциал такой системы ограничен по сравнению с системой А. Решение о выборе конкретного варианта организации товародвижения принимается на комплексной основе, исходя из рыночной стратегии компании, во взаимосвязке с другими направлениями ее деятельности.

Экономическая эффективность товародвижения, организуемого по соответствующему каналу, определяется фирмами на основе формулы:

$$R_i = \frac{S_i - C_i}{C_i},$$

где: R_i — норма прибыли при товародвижении по i -ому каналу;

S_i — торговая выручка компании при товародвижении по i -ому каналу;

C_i — издержки товародвижения по i -ому каналу.

Рост издержек товародвижения, обусловленный увеличением

эксплуатационных расходов транспортных компаний (прежде всего затрат на бункер), а также необходимостью удовлетворять растущие требования контрагентов к качеству, скорости и регулярности перевозок, и, наконец, расширение торговых операций за пределы близлежащих рынков — все названные факторы превратили издержки товародвижения в крупнейшую статью затрат капиталистических предприятий, нередко следующую по своему значению за расходами на сырье (15–25% от запорочной цены товара). Наряду с процессами дальнейшей интеграции в сфере производства, осложнившими управление товародвижением в масштабе гигантских монополистических объединений, они дали мощный импульс поискам оптимальной структуры управления товарными потоками, призванной обеспечить “синергетический эффект” (synergetic effect). Суть последнего состоит в достижении такого совокупного результата управления транспортом, запасами, хранением и другими функциями как единым целым, который превосходит сумму отдельных слагаемых, рассматриваемых в качестве изолированных объектов управления.

Особенности формирования рыночных цен на транспортные услуги в отличие от установления цен на вещественную продукцию заключаются, во-первых, в невозможности сосредоточить производство отдельных видов транспортных услуг на предприятиях с оптимальными значениями издержек ввиду территориальной предопределенности потребления услуг. Например, при заданном незначительном объеме перевозок в данном регионе они могут быть полностью обеспечены малотоннажными транспортными средствами предприятия, издержки которого будут выше оптимальных. Сохранение на транспорте мелких и средних предприятий обуславливает более значительные отклонения цен от издержек по сравнению с отраслями производства вещественных продуктов. Во-вторых, количественное определение цены транспортных услуг характеризуется большей условностью. Это, в частности, связано с трудностями учета в цене на отдельные виды транспортных услуг их потребительской стоимости, трудностями количественной оценки отдельных элементов затрат, допущением субъективных оценок, например, при уторговывании цены между посредниками-брокерами. В-третьих, тарифы на транспортные услуги дифференцируются в зависимости от места и времени производства услуг (в течение сезона, на отдельных маршрутах). Поэтому цена перевозки должна регулировать перепады в загрузке транспортных средств.

На ценообразование в сфере транспорта немаловажное влияние оказывает то обстоятельство, что здесь имеются широкие возможности дифференциации транспортных услуг. Например, построение

тарифов на перевозки грузов в контейнерах по различным вариантам: "дверь-дверь", "порт-порт", "порт-дверь". При этом сами предприятия, обслуживающие сферу транспорта, различаются между собой по объему, ассортименту и набору услуг. Так, судоходные линейные компании в отличие от трамповых оказывают услуги не только по перевозке грузов, но и по погрузке-выгрузке, доставке груза со склада и т.п., что соответственно влияет на формирование цен. Дифференциация транспортных услуг и специализация предприятий в то же время способствует существованию мелких и средних компаний.

Другая особенность ценообразования на транспортные услуги состоит в том, что непосредственное сопоставление цен на них нередко затруднительно, поскольку продукция транспорта не имеет вещественной формы и не допускает визуальных сравнений. В рыночной политике отдельных фирм, например, брокерских компаний, большую роль играют этические кодексы, в соответствии с которыми неэтично расширять деловую активность путем манипулирования ценами на услуги. Кроме того, в отличие от производства вещественной продукции в транспортных услугах большую роль играют законодательные ограничения ценовой конкуренции, государственное регулирование тарифов на транспорте, призванное препятствовать как получению неоправданно высоких прибылей, так и ценовой дискриминации по отдельным видам услуг и регионам. Тарифы на транспортные услуги строятся на базе транспортных издержек, принимая во внимание потребительскую стоимость продукции транспорта, что, например, находит практическое выражение в установлении тарифа по принципу "что может выдержать товар". При этом низшей границей транспортного тарифа являются прямые затраты (*direct costs*), которые можно непосредственно отнести на производство продукции транспорта (прямые материальные затраты; заработная плата транспортных рабочих, непосредственно участвующих в производстве транспортной продукции), а верхней границей — разница между ценой товара в месте назначения и отправления.

Специфика ценообразования на транспорте проявляется в установлении цен на продукцию улучшенного качества (более скоростное сообщение, обеспечивающее высокую степень сохранности груза), на взаимозаменяемую продукцию (использование альтернативных видов транспорта) и новую продукцию (новые маршруты перевозки с использованием новых транспортных средств). Улучшение качества продукции транспорта становится важным фактором повышения конкурентоспособности, действенным орудием в борьбе за привлечение грузов к перевозке. Качество продукции транспорта, понимаемое как совокупность определенных

свойств (скорость перемещения, надежность доставки, осуществление перевозки без каких-либо дополнительных забот для отправителя, например, связанных с перевалкой груза в пути следования, и т.п.), существенно влияет на выбор рыночной и ценовой политики транспортной компании. В том случае, когда качество продукции транспорта является высоким, что дает экономический эффект грузоотправителю, увеличение прибыли производителя такой транспортной продукции достигается либо путем роста цены перевозки, либо за счет расширения рынка сбыта продукции транспорта без изменения цены. Однако грузоотправители нередко отдают предпочтение менее качественной, но более дешевой продукции транспорта.

Если при установлении цены перевозки учитываются определенные потребительные свойства продукции транспорта, изменение которых влечет за собой и изменение цен, то под влиянием научно-технической революции на транспорте вводятся новые технологические процессы, меняются издержки производства, что оказывает воздействие на уровень и динамику цен перевозки. Указанные факторы играют главную роль при определении цен на улучшенную продукцию транспорта: с одной стороны, это изменение издержек производства, а с другой стороны — возросшая полезность продукции транспорта для потребителя, проявившаяся в улучшении ее потребительских свойств. Понятно, что технически более совершенное транспортное средство, эксплуатируемое компанией, имеющей высокую репутацию и стоящей на передовых позициях в сфере организации и управления транспортным процессом, будет обеспечивать лучшие потребительские свойства продукции транспорта. Соответственно, например, за перевозку тяжеловесных грузов судами, имеющими специальные приспособления, будет устанавливаться цена перевозки, учитывающая возмещение дополнительных затрат перевозчика и отражающая изменение качественных характеристик производимой продукции. Вместе с тем необходимо учитывать, что качество перевозки, рассматриваемое в данный момент как повышенное, через определенный период времени обычно становится нормальным явлением после того, как соответствующая транспортная технология и новые транспортные средства вводятся в широком масштабе. Рост цен, вызванный улучшением качественных характеристик продукции транспорта и имеющий закономерный характер, не следует смешивать с ростом цен, обусловленным другими факторами, например, спекулятивными.

Цены, в свою очередь, могут оказывать обратное влияние, т.е. стимулировать или тормозить улучшение качества продукции транспорта. Стремление крупных транспортных компаний к

повышению тарифов на перевозку и прибылей стимулирует ввод в эксплуатацию новых, технически более совершенных транспортных средств, обеспечивающих более высокое качество продукции транспорта. К повышению качества перевозки крупные транспортные компании обычно стремятся при отсутствии возможности маневрировать ценами в условиях острой конкуренции, поскольку улучшение качества транспортных услуг без повышения транспортных тарифов равносильно для потребителя снижению платы за перевозку, и, следовательно, увеличивает объем продаж продукции транспорта данной компанией. Наоборот, при высоких тарифах на перевозку в отсутствие острой конкуренции транспортные компании становятся менее заинтересованными в дальнейшем внедрении в транспортный процесс достижений научно-технического прогресса. В условиях благоприятной конъюнктуры рынка продукции транспорта при превышении спроса над предложением возможно в целом снижение качества транспортных услуг, например, при снятии с прикола старых судов.

Улучшение качества продукции транспорта, которое отвечает требованиям грузоотправителей, ведет к повышению транспортных тарифов. Изменение качества транспортной услуги может быть отражено как в виде новой цены тарифа, так и в виде системы скидок и надбавок к цене транспортной услуги базисного уровня качества. Повышение качества продукции транспорта (ускорение перемещения грузов при более высокой степени их сохранности) по существу равнозначно вводу в эксплуатацию новых транспортных средств, т.е. дополнительному объему производства продукции транспорта. В конечном итоге улучшение качества этой продукции ведет к экономии затрат труда и создает объективную основу для понижения цен перевозки в целом. Вместе с тем эта тенденция проявляется преимущественно через изменение соотношений цен и через движение относительных цен перевозки, а не через абсолютное снижение цен на продукцию транспорта, имеющее место лишь в ограниченном числе случаев.

Наряду с улучшением качества продукции транспорта в ходе научно-технической революции увеличиваются возможности взаимозаменяемости транспортной продукции, хотя в ряде случаев такие возможности могут быть крайне ограниченными или отсутствовать вообще. Например, при перевозках массовых грузов в межконтинентальном сообщении, где продукция морского транспорта не может быть заменена продукцией других видов транспорта. При этом взаимозаменяемость продукции транспорта может рассматриваться с технической и экономической позиций. Техническая взаимозаменяемость подразумевает физическую возможность замены на данной корреспонденции перевозки одного

вида продукции транспорта другим. Экономическая взаимозаменяемость, помимо характеристик качества продукции транспорта, также учитывает цены перевозки отдельными видами транспорта, объемы производства и предложения взаимозаменяемой продукции, а также издержки грузоотправителей при использовании того или другого вида транспорта.

При исчислении цен транспортными компаниями применяются два основных метода: метод учета полных издержек с лежащими в его основе показателями полных затрат и метод учета показателей прямых затрат, при котором большое внимание уделяется совокупности рыночных условий. При исчислении цен перевозки по первому методу подсчитываются совокупные затраты на единицу произведенной продукции, состоящие из прямых и косвенных издержек, к которым добавляется процентная надбавка в виде прибыли. При исчислении полных издержек производства и надбавки на прибыль учитывается определенный коэффициент использования провозной способности транспортных средств, т.е. норма загрузки, коэффициент балластных пробегов. Ориентируясь на издержки при неполной загрузке транспортных средств, крупные компании снижают влияние конъюнктуры рынка на ценообразование. Отдельные крупные транспортные компании практикуют многофакторный подход к ценообразованию, при котором издержки учитываются лишь как один из факторов наряду с другими условиями, такими как конкуренция, состояние спроса и т.п.

Метод прямых затрат основан на анализе переменных издержек и заключается в установлении цены перевозки путем добавления определенной надбавки к переменным затратам. При этом принимается во внимание, что постоянные издержки относительно независимы от изменения объема производства продукции транспорта, а следовательно, для короткого периода времени их можно не учитывать. Метод прямых затрат применяется при избытке предлагаемых на рынке транспортных средств, а также при выходе компании на новый транспортный рынок, где существует сильная конкуренция. Сам рынок, на котором продается и покупается продукция грузового транспорта, часто называется по-разному: "рынок транспортных услуг", "рынок продукции транспорта", "транспортный рынок" и т.п. Если фрахтовый рынок морского тоннажа представляет собой хорошо исследованный объект, то вопрос об авиафрахтовом рынке и рынке автотранспорта остается недостаточно изученным. Слабо освещены проблемы рынка портовых услуг (бункеровка, стивидорное обслуживание, агентирование и т.п.), а также транспортно-экспедиторских услуг и некоторых других. Применительно ко всем названным рынкам

зарубежными исследователями введено в научный оборот понятие "рынок товародвижения" (distribution market), определяемый как комплекс "транспортных и иных услуг".

Рынок продукции транспорта представляет собой сферу товарного обмена особого рода, сферу контактов между производителями продукции транспорта, предлагающими товар-перемещение, и потребителями, предъявляющими спрос на данный специфический товар, не имеющий вещественной формы. Понятие "рынок", как оно употребляется в большинстве зарубежных исследований, включает всех участников (покупателей и продавцов), фактических и потенциальных, связанных с данной транспортной услугой или набором услуг.

Мировой рынок продукции грузового транспорта следует подразделить на отдельные структурные единицы, связанные прежде всего с такими видами транспорта, как морской и воздушный. Особенность мирового рынка продукции транспорта, отличающая его от мировых рынков вещественных товаров, заключается главным образом в том, что продукция транспорта может быть потреблена только в процессе ее производства. Следовательно, доступ к рынку продукции транспорта ограничивается "привязкой" средств отдельных видов транспорта, особенно железнодорожного и автомобильного, к определенной территории. На доступ производителей продукции транспорта к соответствующим "транспортным рынкам" оказывает влияние разрешительный порядок движения иностранных транспортных средств по территории данного государства и некоторые другие факторы.

В большинстве случаев транспортные рынки следует понимать как определенные направления внутри стран, которые в области железнодорожного транспорта включают ряд международных магистралей. Типичными "рынками направлений" являются грузовые линии морского судоходства, связывающие между собой в большинстве случаев региональные рынки нескольких стран.

Важная особенность рынка продукции транспорта состоит и в том, что если на мировых рынках вещественных товаров могут быть заключены сделки как на наличный товар, так и на товар, который будет произведен, то на "транспортном рынке" сделки заключаются на продукцию транспорта, которая еще не произведена, а будет произведена и потреблена в процессе перевозки.

В ряде ситуаций спрос на продукцию транспорта, называемый часто вторичным или производным, может быть удовлетворен в рамках широкого круга альтернативных решений. Таким образом, в качестве фрахтователя фирма потенциально может выступить как на фрахтовом рынке морского тоннажа, так и на авиафрахтовом рынке, либо произвести перевозку автомобильным или

железнодорожным транспортом в зависимости от характера груза, конкретного расчета эффективности перевозки и других факторов. Данное обстоятельство делает положение на мировом рынке продукции транспорта несколько неопределенным в части тех товаров, перевозка которых может быть удовлетворена в рамках альтернативных решений.

Кроме того, при современной транспортной системе с ее комбинированной перевозкой "от двери до двери" потребность в транспортной услуге может быть "раздроблена" между средствами различных видов транспорта, что безусловно действует в направлении интегрирования рынков отдельных видов продукции транспорта (морского, воздушного и др.). Вместе с тем, в ряде случаев спрос на транспортные услуги не может быть удовлетворен в рамках альтернативных решений и остается вполне конкретным для определенных грузов и на определенных направлениях, что служит основой функционирования и развития таких специфических рынков, как, например, рынки танкерного и рефрижераторного тоннажа и т.п.

Особенность рынка продукции транспорта заключается в органической взаимосвязи между транспортным средством и той продукцией транспорта, в отношении которой на рынке заключается сделка и которая будет произведена в ходе выполнения договора перевозки. Если в договорах купли-продажи вещественных товаров были бы лишними технические характеристики оборудования, при помощи которого произведена продукция, служащая предметом внешнеторговой сделки, то, напротив, в договорах перевозки наряду с характеристикой продукции транспорта, подлежащей производству, также приводятся технико-эксплуатационные показатели транспортных средств. Например, в договорах морской перевозки на выполнение одиночных или последовательных рейсов фиксируются такие характеристики трамповых судов, как грузоподъемность, грузместимость, год постройки, класс, скорость. Особенно подробной является характеристика судов при их фрахтовании в аренду (тайм-чартер).

Отсутствие на момент заключения договора перевозки произведенной продукции транспорта порождает и такую особенность, свойственную рынку этой продукции, как невозможность предварительного контроля ее качества, тем более, что невозможна торговля продукцией транспорта "по образцу". Именно наличие рисков производства продукции транспорта, характеризующейся качеством ниже ожидаемого или необходимого, и заставляет предусматривать определенные гарантии, одной из которых служит включение в договор перевозки эксплуатационно-технических характеристик транспортных средств.

Общее количество сделок купли-продажи, заключаемых на рынках вещественных товаров, существенно меньше суммы сделок на рынках продукции грузового транспорта. Данный вывод основан на том, что каждой сделке, заключаемой на рынке вещественных товаров, особенно на поставку крупных партий, далеко не обязательно соответствует одна сделка купли-продажи продукции транспорта, особенно если фрахтователи ожидают более благоприятной для них конъюнктуры рынка этой продукции. Разумеется, сказанное не исключает и таких случаев, когда одной сделке купли-продажи вещественного товара соответствует и единственная сделка купли-продажи продукции транспорта. Отмеченная особенность во многом объясняет довольно высокую напряженность функционирования рынка продукции транспорта, на котором многочисленные сделки заключаются в весьма ограниченные сроки.

Среди отдельных рынков продукции грузового транспорта важнейшую роль для международной торговли играет фрахтовый рынок морского тоннажа. По мнению одних экономистов, фрахтовый рынок морского тоннажа представляет сферу обращения транспортных услуг, оказываемых только трамповым тоннажем. Другие исследователи наряду с рынком трампового тоннажа включают в сферу фрахтового рынка также и рынок линейного тоннажа.

Различными являются подходы и к сфере так называемого "открытого" (или "свободного") и "закрытого" фрахтовых рынков: на открытом рынке производятся операции с трамповым рейсовым и тайм-чартерным тоннажем, а к "закрытому" рынку относятся линейные перевозки и перевозки флотом торгово-промышленных монополий. Однако иногда линейные перевозки включают в сферу открытого рынка.

Что касается рынка трампового тоннажа, то зарубежные авторы обычно отмечают, что этот рынок не столько имеет связь со специфическим географическим районом, сколько связан с судами, которые могут перевозить однородные грузы. При этом среди отдельных рынков выделяют рынок сухогрузного тоннажа, рынок танкерного тоннажа, рынок рефрижераторного тоннажа, рынок грузопассажирских судов и ряд других.

В свою очередь, рынок сухогрузного тоннажа делится на секторы: судов-балкеров, твиндечных судов, контейнеровозов, судов типа "Ро-Ро", линейных судов, судов фидерного обслуживания и специального тоннажа.

Что касается сфер разграничения открытого и закрытого фрахтовых рынков, то, как отмечалось, рынок линейного тоннажа обычно противопоставляется открытому рынку. Такой взгляд обосновывается тем, что открытый фрахтовый рынок существует

для удовлетворения тех маржинальных потребностей, которые не обеспечиваются долгосрочными контрактами, собственным флотом и перевозками на регулярных линиях.

Однако нет оснований исключать операции с линейными судами из сферы открытого фрахтового рынка, поскольку владельцы линейных судов, как и трамповых, предлагают свои услуги достаточно широкому кругу грузоотправителей по ценам, которые хотя и не подлежат согласованию в каждом отдельном случае, подобно ставкам фрахта на трамповый тоннаж, и не в такой мере, как последние, складываются под влиянием стихии спроса и предложения на фрахтовом рынке, а являются более или менее стабильными ценами, заранее объявленными для сведения клиентуры. Однако эти тарифы, в согласовании которых с линейными конференциями участвуют грузоотправители, нельзя считать "администрируемыми" ценами, свойственными закрытому фрахтовому рынку. Кроме того, при недостатке судов линейные перевозчики прибегают к фрахтованию трампового тоннажа и, наоборот, при избытке линейного флота — отфрахтовывают его на отдельные рейсы, подобно трамповым судам. Наконец, в процессе поддержания работы линии при частичной нехватке генеральных грузов распространена практика догрузки массовыми грузами по "открытым" тарифам, примерно соответствующим трамповым ставкам.

Для обозначения сферы купли-продажи продукции авиатранспорта используются термины: "авиафрахтовый рынок", "международный рынок авиаперевозок" и "мировой чартерный рынок".

Авиафрахтовый рынок включает рынок продукции грузового авиатранспорта и рынок услуг пассажирского воздушного транспорта. При этом первый из них не может быть подразделен, подобно фрахтовому рынку морского тоннажа, на отдельные секции в зависимости от категорий перевозимых грузов и типов фрахтуемых воздушных судов. Это является следствием более высокой степени универсализации средств авиатранспорта и в то же время более ограниченной номенклатуры перевозимых грузов по сравнению с морским транспортом. Невозможность выделить какие-либо функциональные части рынка продукции грузового авиатранспорта объясняется и сравнительной "молодостью" этого рынка, сформировавшегося как единое целое и получившего бурное развитие практически лишь после Второй мировой войны под влиянием стремительного научно-технического прогресса на воздушном транспорте. Вместе с тем представляется возможным провести аналогию между линейным и трамповым морским судоходством, с одной стороны, и регулярными рейсами и чартерными перевозками на воздушном транспорте, с другой стороны.

В международных автомобильных сообщениях исследователи также считают правомерным выделять регулярные и нерегулярные транспортные операции. В автомобильном сообщении предоставление транспортных средств одной страны клиентам другой страны часто оформляется договором аренды.

На железнодорожном транспорте его специфика вызвала к жизни такие формы коммерческих взаимоотношений, как предоставление иностранным железным дорогам права временного пользования вагонами и создание общих парков грузовых вагонов. Кроме того, и на железнодорожном транспорте существует договор, аналогичный чартеру, по которому, например, туристические организации нанимают целые поезда для поездок больших групп. Однако наличие подобных договоров еще не дает оснований говорить о существовании такой сферы купли-продажи продукции железнодорожного транспорта, какая свойственна морскому и воздушному сообщению.

**Прибыль и издержки перевозчика
во взаимозависимости от цены перевозки
и загрузки транспортного средства (рис. 3.2)**

Предполагается, что цена перевозки (точка F) определена соглашением или конъюнктурой рынка и находится вне контроля какого-либо одиночного перевозчика.

Поступления выручки перевозчика отражены по вертикали, а объемы груза — по горизонтали. Линия OF показывает общую выручку (total revenue) при различной загрузке вплоть до полной грузоподъемности в точке X. Линия VP представляет постоянные затраты (overhead costs), а PT представляет переменные затраты (variable costs). В точке E, т.н. break-even point обеспечивается только покрытие издержек, без прибыли.

В данном примере все издержки покрываются при 50%-ной загрузке. Отрезком TF представлена прибыль при полной загрузке, а интервал между EF и ET показывает величину прибыли в различных точках в пределах от 50%-ной до 100%-ной загрузки (треугольник EFT).

Если же принять цену перевозки на более низком уровне (F'), то выручка будет представлена линией OF' . Тогда точкой, в которой только покрываются издержки без получения прибыли, станет E' , что ближе к полной грузоподъемности, а прибыль составит лишь TF' даже при более высокой степени использования грузоподъемности. Таким образом, более низкий тариф требует больше груза, чтобы получить даже меньшую прибыль.

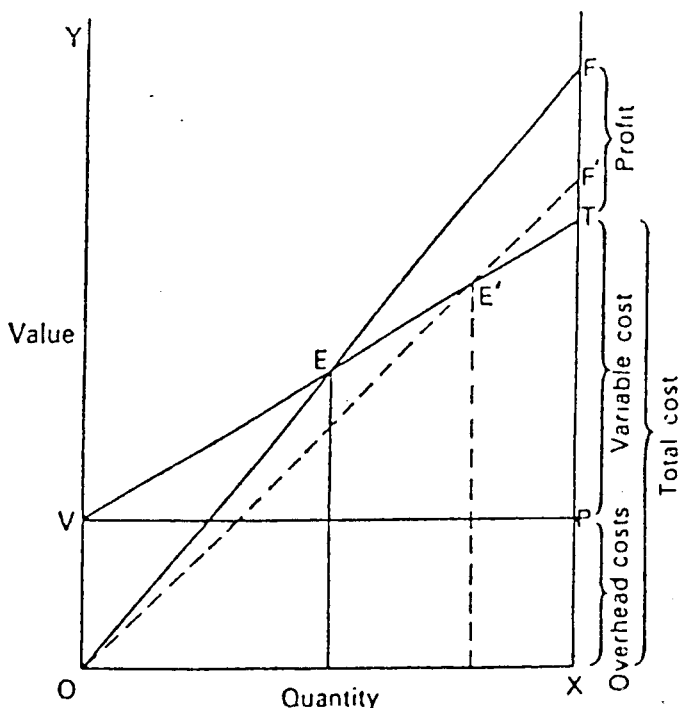


Рис. 3.2

Если же груз принимается к перевозке лишь по ставкам, равным переменным затратам (т.е. цена перевозки будет в точке T), то TP представит общую величину поступлений при использовании полной грузоподъемности, а прямые, связывающие между собой различные точки на VP и VT, представят общие величины поступлений при неполном использовании грузоподъемности. VO в таком случае представит область убытков. Если же поступления за перевозку превышают переменные издержки, то убыток будет соответственно меньше. То есть в данной ситуации уже допускается, что транспортное средство и перевозчик принимают такие цены, которые равны переменным затратам или превышают их, а также игнорируется линия OF, которая предполагала в начале наших рассуждений фиксированную цену перевозки за весовую единицу груза.

Естественно, что практика ценообразования может базироваться на покрытии только переменных затрат в случаях: а) когда они

представляют наибольшую часть затрат, б) в краткосрочном отрезке времени.

Средние издержки и средняя выручка перевозчика (рис. 3.3.)

Обычно анализ структуры издержек транспортной компании базируется на: 1) средних постоянных затратах, 2) средних общих затратах, 3) маржинальных (предельных) затратах. Маржинальные издержки — дополнительные издержки, связанные с увеличением производства продукции транспорта на одну дополнительную единицу (например, тонно-километр). Например, если издержки при производстве 50 единиц составляют 110 долл., а 51 единицы — 112 долл., то маржинальные издержки составляют 2 долл. Причина появления и использования данного показателя состоит в том, что в экономическом анализе принято соотносить издержки скорее с имевшим место приростом объема производства, а не просто с достигнутым объемом.

На транспорте маржинальные затраты по перевозке дополнительной весовой единицы груза, как правило, представлены статьей стивидорных расходов, приходящихся на такую дополнительную единицу, но в некоторых случаях могут включать дополнительные сборы с перевозчика или дополнительные затраты на топливо.

На предыдущем графике линия VP представляла общие

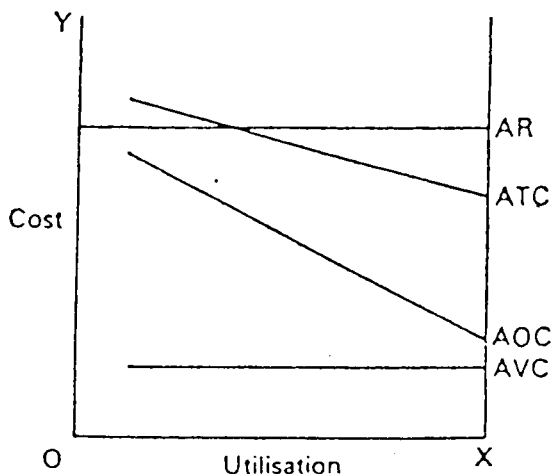


Рис. 3.3

постоянные затраты, которые оставались неизменными от объема перевозок груза, т.е. эта линия представляла собой горизонталь. Однако если рассматривать не общие, а средние постоянные издержки (АОС), т.е. приходящиеся на единицу груза, то будет ясно, что чем выше объем перевозок, тем ниже удельные постоянные издержки. Поэтому линия средних постоянных издержек (АОС) будет иметь понижающую тенденцию по мере приближения к точке использования полной грузоподъемности (в направлении от О к Х на горизонтальной оси графика).

Средние переменные затраты (АVC) имеют тенденцию быть равными в расчете на каждую единицу транспортной продукции, особенно на морском транспорте, так как хотя они и отличаются в зависимости от обслуживаемых пунктов, но обычно не варьируются от количества груза. Поэтому AVC представляет здесь прямую линию.

Средние общие издержки (ATC), как производное от средних постоянных и средних переменных издержек, представлены линией, имеющей, естественно, менее крутой наклон, чем АОС.

Средняя выручка (AR) представлена горизонтальной линией, поскольку здесь предполагается плата за перевозку, одинаковая для каждой единицы груза независимо от погруженного количества, что в небольшом диапазоне соответствует реальности. Прибыль равна разнице между средней выручкой и средними общими затратами и максимизируется в точке использования полной грузоподъемности (отрезок между AR и ATC).

**Наиболее прибыльная загрузка транспортного средства
в условиях роста средних переменных
и маржинальных (предельных) издержек (рис. 3.4)**

В отличие от предыдущего графика существует, однако, ситуация на транспорте, когда линия средних переменных затрат (AVC) имеет иной вид, а именно обнаруживает тенденцию к росту. Например, это распространенная ситуация в линейном бизнесе, когда дополнительные букировки грузов на факультативные пункты захода ведут к дополнительным затратам времени, дополнительным расходам и растущим маржинальным затратам (MC). В таком случае кривая средних общих затрат (ATC) будет иметь U-образный вид. Такой вид данной кривой характерен для тех отраслей хозяйства, где происходит рост удельных затрат в интервале между оптимальным объемом производства (в данном случае — объемом перевозок) и максимальным.

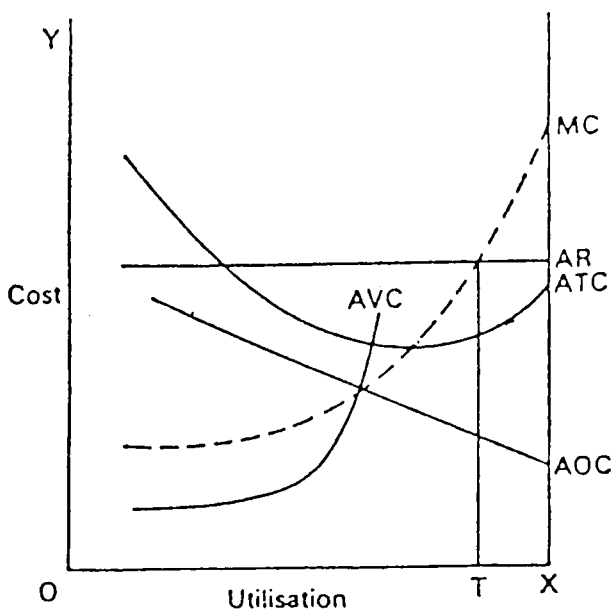


Рис. 3.4

Кривая маржинальных затрат (MC) пересекает ATC в ее нижней точке, поскольку если средние общие издержки растут, то и прирост затрат на каждую единицу транспортной продукции будет выше, чем на предыдущую.

Из последнего графика следует, что наиболее прибыльная загрузка транспортного средства — это величина загрузки, определяемая отрезком OT (а не предельной загрузкой OX), т.е. определяемая пересечением кривой маржинальных затрат (MC) и прямой средней выручки (AR). Любой дополнительный груз будет означать, что дополнительная выручка будет меньше маржинальных затрат.

3.2. Критерии выбора вида транспорта в международном сообщении

Спрос на транспортные услуги в международном сообщении определяется вытекающей из обязательств по торговым контрактам необходимостью перевозки определенного объема товаров установленной номенклатуры по соответствующим направлениям с использованием какого-либо одного или нескольких видов транспорта (комбинированная перевозка). При удовлетворении потребности в перевозке последовательно средствами двух или более видов транспорта между последними возникают отношения дополнения в отличие от отношений взаимозаменяемости, характерных для тех случаев, когда потребность в перевозке может быть удовлетворена альтернативно средствами какого-либо одного из двух или более видов транспорта.

Как правило, каждый вид транспорта, обслуживающий международную торговлю, характеризуется как сферой исключительной деятельности, так и сферой взаимозаменяемости. В отдельных случаях во внешнеторговых перевозках сфера исключительной деятельности отдельных видов транспорта является более широкой по сравнению с внутренними перевозками. Так, если во внутренних перевозках страны, имеющей выход к морю, большие партии массовых грузов, например, нефти, могут быть в принципе (не касаясь вопроса целесообразности перевозки конкретным видом транспорта с точки зрения транспортных издержек) перевезены морскими судами в каботаже либо железнодорожными цистернами или по трубопроводам, то в торговле между странами, расположенными на различных континентах, разделенных морскими пространствами, танкерный флот является единственным средством транспорта, который обеспечивает выполнение контрактных обязательств по поставке нефти.

Научно-технический прогресс сужает сферу исключительной деятельности отдельных видов транспорта. Например, с прокладкой трубопроводов между Северной Африкой и Южной Европой танкерный флот лишился монопольного положения в обеспечении перевозок нефти на данном направлении. Таким образом, сфера исключительной деятельности отдельных видов транспорта может существовать применительно к определенным грузам и направлениям. Необходимость выбора вида транспорта в международном сообщении возникает, следовательно, при отношениях взаимозаменяемости. Такой выбор внешнеторговая фирма делает уже при определении базисного условия поставки, поскольку в целом ряде случаев определение базисного условия либо предполагает конкретный вид транспорта, либо ограничивает круг тех видов транспорта, которые могут быть использованы.

От выбора вида транспорта (modal choice) следует отличать распределение перевозочных задач (modal split), что является макроэкономическим понятием. Государства посредством тарифного регулирования и инвестиционной политики могут в определенной степени влиять на распределение перевозочных задач, являющееся результатом намеренной транспортной политики. Если распределение перевозочных задач может оказывать влияние на решения о выборе вида транспорта, то последнее, в свою очередь, является предпосылкой для распределения перевозочных задач и отражает осуществление транспортной политики в конкретных условиях. При этом в зависимости от условий, складывающихся в данной стране и определяемых прежде всего типом ее социально-экономической системы, выбор вида транспорта может как отвечать макроэкономическим требованиям распределения перевозочных задач, так и в той или иной степени отличаться от этих требований или даже противоречить им.

В международном сообщении следует различать экономические и внеэкономические критерии выбора вида транспорта. К последним относятся политические, демографические, географические и некоторые другие критерии. Например, такой фактор, как наличие или отсутствие выхода к морю, оказывает большое влияние на выбор вида или видов транспорта компаниями данной страны. Что же касается экономических критериев, то задача распределения перевозок между видами транспорта в международном сообщении решается при формировании оперативных транспортных связей. В данном случае критерием оптимальности раньше обычно служил минимум провозных плат.

Вторая задача распределения перевозок предполагает заданное размещение производительных сил и заданное распределение пунктов отправления и назначения грузов. Постановка такой задачи может иметь варианты, отличающиеся как по масштабу (охватывать всю сеть с общим грузооборотом или какую-либо одну корреспонденцию перевозок), так и по характеру исходной информации (при наличии жесткой привязки пунктов отправления и назначения, когда выбирается вид транспорта и трасса следования, и при отсутствии такой привязки, когда отыскивается оптимальное решение, касающееся транспортных связей). Критерием оптимальности при решении задач второго типа является минимум транспортных издержек, выраженных в приведенных затратах. Наконец, третья задача распределения перевозок может решаться при планировании размещения производительных сил в стране с учетом транспортного фактора. Критерий оптимальности

при этом — минимум суммарных издержек на производство, транспорт и потребление. Третья группа задач, как и вторая, может иметь общий и частный варианты, т.е. охватывать либо всю сеть с общим грузооборотом, либо одну корреспонденцию или их группу.

При формировании оперативных транспортных связей в международном сообщении критерием оптимальности при распределении перевозок по видам транспорта в свое время служил, как отмечалось, минимум провозных плат.

Однако уже в начале 60-х гг. установили ограниченность критерия “цена перевозки”, который не включает в себя прочие расходы потребителя (user costs), также называемые вторичными или альтернативными издержками (расходы и потери, вытекающие из увеличения времени доставки груза, затраты на более дорогую упаковку, страхование, дополнительные складские расходы, потери рынков сбыта в связи с несовершенством транспортного процесса и т.п.). Поэтому сейчас по существу никем не оспаривается тот факт, что критерием выбора вида транспорта в широком смысле слова должны быть полные издержки внешнеторгового предприятия, включающие не только цену за транспортную услугу, но и прочие расходы, связанные с конкретным вариантом перевозки. Такой критерий нашел отражение в понятии “Least Total Distribution Costs” — “наименьшие суммарные издержки товародвижения (товарораспределения)”. Издержки товародвижения в калькуляции цен “фоб” и “сиф” приведены в табл. 3.1.

На макроэкономическом уровне понятие “издержки товародвижения” приобретает дополнительное содержание, поскольку включает в себя так называемые “внешние издержки” (external costs), называемые также “общественными издержками” или “косвенными издержками” (indirect costs); к ним относятся: возможный ущерб для окружающей среды, использование территории под транспортное строительство, несчастные случаи на транспорте, последствия транспортных заторов и т.п. Такие издержки обычно выражаются в натуральных единицах, так как их трудно представить в стоимостном выражении. Тем не менее отдельные зарубежные исследователи пытаются дать стоимостную оценку подобным “косвенным затратам”, связанным с функционированием транспортной системы, выделяя три основные группы: издержки, связанные с несчастными случаями на транспорте, с шумом транспортных средств, а также издержки, относящиеся к “затратам времени” (time costs) и включающие амортизационные отчисления, проценты на капитал, вложенный в транспортные средства, а также расходы в связи с задержкой этих средств.

Таблица 3.1

Издержки товародвижения в калькуляции цен "фоб" и "сиф" в торговле бананами (в долл. США за картонный короб)

Операция процесса товародвижения	Направление грузопотоков					
	Центральная Америка — США и Канада		Центральная Америка — Западная Европа		Гваделупа и Мартиника — Франция	
	Обычная перевозка	Перевозка в контейнерах	Обычная перевозка	Перевозка в контейнерах	Обычная перевозка	Перевозка в контейнерах
Доставка на фасовочные склады	2,05	2,05	2,15	2,15	3,74	3,74
Средняя надбавка за высшее качество плодов	0,08	0,15	—	—	0,3	0,6
Упаковка и некоторые другие расходы	1,35	1,35	1,05	1,05	1,68	1,68
Внутренние перевозки порожних контейнеров	—	—	—	0,08	—	1)
Внутренние перевозки в порт погрузки	0,11	0,11	0,08	0,08	0,17	1)
Расходы по погрузке	0,09	0,09	0,08	—	0,60	1)
Налоги на товар	0,05	0,5	0,5	0,5	—	—
Итого "фоб"	4,18	4,25	3,86	3,86	6,49	—
Морской фрахт и страхование	0,75	1,95	3,0	3,05	1,18	2,21
Расходы по выгрузке	0,17	1)	0,77	—	0,75	1)
Внутренние перевозки по возврату порожних контейнеров	—	—	—	0,5	—	—
Расходы по загрузке автоприцепа (вычитаются)	—	0,25	—	—	—	—
Итого "сиф", исключая накладные расходы	5,64	5,95	7,63	7,41	8,42	8,23

Примечания: 1) Расходы, обозначенные 1), включены в морской фрахт.
 2) В оптовой торговле применяется надбавка к цене на бананы, доставляемые в контейнерах, в размере 0,4—0,6 долл. за короб.

В качестве ведущего критерия выбора вида транспорта берутся общие издержки товародвижения, которые можно считать равными сумме тарифа за перевозку и вторичных или альтернативных расходов потребителя транспортной услуги.

Наряду с величиной общих издержек товародвижения отмечаются и факторы, требующие учета при выборе вида транспорта: характер перевозимых товаров (наличие тяжеловесных и опасных для перевозки грузов и т.п.);

стоимость перевозимых грузов и подверженность риску хищений;

“фактор времени” (скорость доставки альтернативными видами транспорта);

наличие грузовых линий и частота отправок грузов;

предусмотренные контрактами и иные ограничения (перевозка на судах под определенными флагами, временное прекращение транспортных операций ввиду забастовок транспортных рабочих, ледовой обстановки в портах и т.п.);

возможности подгруппировки отдельных мелких партий грузов в крупнотоннажные отправки с целью снижения провозной платы.

Наряду с отмеченными факторами обращается внимание: на условия поставок товаров, предопределяющие выбор вида транспорта, на требуемую при перевозке упаковку; необходимость применения специальных грузовых устройств для перегрузки данного товара или, наоборот, сравнительную легкость транспортной обработки; ограничения при перевозке ряда грузов на отдельных видах транспорта (например, ограничения по весу и длине автотранспортных средств при их следовании по территориям многих стран); “пригодность транспортных услуг” (например, ограничения на авиатранспорте в отношении веса и размера грузовых отправок); количество товара и период отгрузки; размер страховой премии при отправке альтернативными видами транспорта.

В самом общем виде роль отдельных видов транспорта в системе международного товародвижения представляется возможным оценить на основе следующих основных характеристик:

— на воздушном транспорте, как наиболее скоростном и дорогостоящем, издержки перевозки резко снижаются по мере увеличения расстояния. На протяженных маршрутах этот вид транспорта становится вполне конкурентоспособным по отношению к автомобильному и железнодорожному транспорту, поскольку с ростом расстояния затраты на этих видах транспорта сокращаются в меньшей степени, чем на воздушном транспорте. По отношению к морскому транспорту преимущество авиатранспорта в скорости возрастает с увеличением расстояния, однако не в пользу воздушного транспорта увеличивается и разрыв в издержках перевозки, так как эксплуатационные затраты на морском транспорте снижаются по мере удлинения маршрута в значительно большей степени, чем на авиатранспорте;

— маршруты перевозок железнодорожным транспортом ограничены предопределенными путями, и этот вид транспорта характеризуется наиболее высокой долей, приходящейся в общей

величине эксплуатационных расходов на затраты по содержанию постоянных устройств. Несмотря на сравнительно невысокий уровень издержек перевозки маршрутными отправлениями по магистральным линиям, этому виду транспорта в большой степени свойственны проблемы эксплуатационного порядка, что нередко приводит к задержкам в доставке грузов;

— морской транспорт характеризуется относительно высокими затратами по содержанию постоянных устройств (terminal costs), что ограничивает его конкурентоспособность на коротких маршрутах. Однако при перевозках на дальние расстояния морской транспорт отличают наиболее низкие издержки по сравнению с любым другим видом транспорта;

— на автомобильном транспорте эксплуатационные расходы являются наиболее высокими, не считая воздушного транспорта. Однако затраты на содержание постоянных устройств относительно невелики, что обеспечивает этому виду транспорта конкурентоспособность при перевозках на короткие расстояния. Наибольшая гибкость этого вида транспорта в отношении возможности выбора альтернативного маршрута перевозки обеспечивает ему главенствующую роль в качестве средства доставки товаров непосредственному потребителю.

На практике вопрос о выборе вида транспорта на микроэкономическом уровне может быть, например, решен следующим образом. Так, английский экспортер, располагающий собственными складами в Бельгии, имеет возможность осуществить поставку товаров с использованием альтернативных схем: морским путем из Англии в Гент, где находится склад, и далее автотранспортом до получателя либо воздушным транспортом из Англии до ближайшего к импортеру аэропорта с последующей доставкой также автотранспортом. В таком случае при помощи графического построения может быть определен предпочтительный вид транспорта с учетом размера отправки (см. рис. 3.5).

На рис. 3.5 точка "X", показывающая объем транспортируемых товаров, при превышении которого авиатранспорт перестает быть экономичным, получила название "точки прорыва" (break-point) или "точки смены" (change point).

Наряду с графическим методом выбора вида транспорта зарубежными исследователями предложена формула, позволяющая принять подобное решение. В данном случае, как и при использовании графических построений, необходимой предпосылкой является выделение из общей величины затрат постоянных и переменных издержек. Такая формула имеет следующий вид:

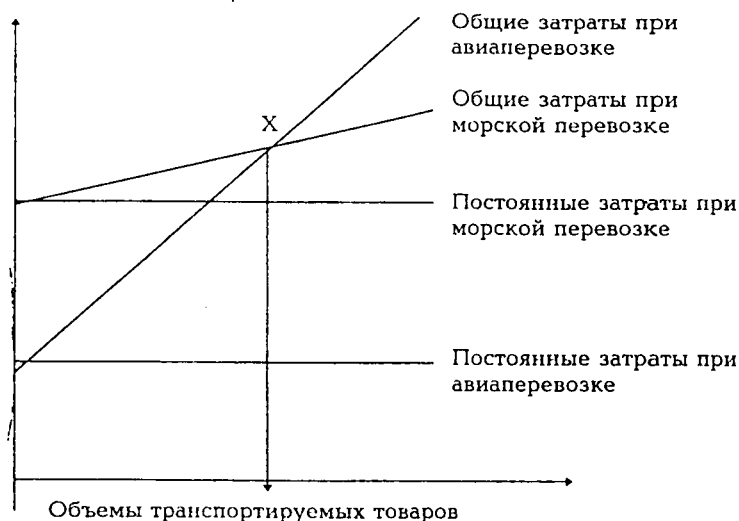


Рис. 3.5. Зависимость между объемами отправок и издержками перевозки при выборе вида транспорта

$$CP = \frac{F_1 - F_2}{V_2 - V_1},$$

где CP — “точка смены”;

F_1 — общие постоянные затраты вида транспорта, характеризующегося их наиболее высоким уровнем;

V_1 — переменные затраты этого же вида транспорта, приходящиеся на единицу продукции транспорта;

F_2 — общие постоянные затраты вида транспорта, характеризующегося их относительно низким уровнем;

V_2 — переменные затраты того же вида транспорта, приходящиеся на единицу продукции транспорта.

В качестве иллюстрации приведем конкретный расчет, используя следующие условные данные (в фн. стерл.):

Вид транспорта	Общие постоянные издержки	Переменные издержки на тонно-милю
Воздушный	5000	1
Железнодорожный	20000	0,25
Автомобильный	30000	0,05

Таким образом, число единиц товара (или количество тонн груза), при превышении которого железнодорожный транспорт при прочих равных условиях является предпочтительным по отношению к воздушному транспорту, составит

$$20\,000 \left(\frac{20000 - 5000}{1,0 - 0,25} \right),$$

а соответствующая величина, служащая точкой разграничения сфер применения автомобильного и железнодорожного видов транспорта, составит

$$50\,000 \left(\frac{30000 - 20000}{0,25 - 0,05} \right).$$

Наряду с определением зависимости между издержками перевозки различными видами транспорта и объемами отправок зарубежные хозяйственные объединения при принятии решений о выборе вида транспорта также уделяют внимание анализу соотношения между затратами на перевозку, возможными потерями от нереализованных сделок (cost of lost sales) и сроками доставки товара контрагентам (см. рис. 3.6).

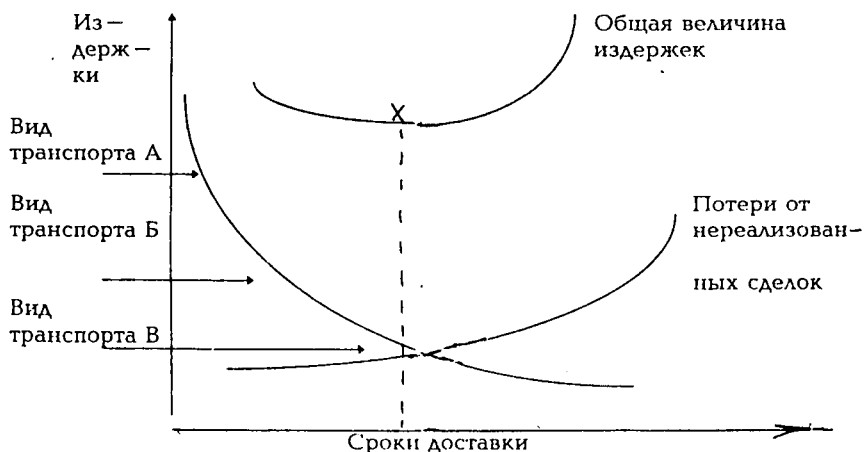


Рис. 3.6. Зависимость между издержками товародвижения и сроками доставки товара при выборе вида транспорта

Источник: *Marketing Logistics and Distribution Planning*. N.Y., 1972, p. 39.

Например, вид транспорта *A* обеспечивает самые короткие сроки доставки, но характеризуется наиболее высокими издержками. При использовании вида транспорта *B* отправитель, наоборот, несет минимальные затраты, однако в то же время ввиду продолжительных сроков доставки товара, неприемлемых для контрагентов, возрастает вероятность увеличения размеров упущенной выручки. При прочих равных условиях и с учетом особенностей товара и рынка сбыта наиболее подходящий вид транспорта определяется точкой "X", в которой общая величина издержек перевозки и потерь от нереализованных сделок является минимальной.

3.2.1. Задача для самостоятельной работы

Исходные данные: вес единицы товара — 1 кг;
цена товара за единицу — 2 фн. стерл.;
общий вес всей партии товара — 10 000 кг;
цена перевозки (за кг): море — 2,5 пенса, авиа — 7,5 пенса;
количество требуемых единиц товара в складском запасе:
при доставке морем — 354, в авиасообщении — 263;
издержки содержания запаса — 20% от стоимости;
количество требуемых единиц товара в запасе в пути ("транзитный запас"): при доставке морем — 528, в авиасообщении — 273;
издержки содержания "транзитного запаса" (определяемые процентами на "связанный" в запасе капитал) — 10% от его стоимости;
расходы на документацию: морскую — 50 фн. стерл., авиа — 45 фн. стерл. (на всю партию товара);
расходы на страхование: в морском сообщении — 50 фн. стерл., в авиасообщении — 40 фн. стерл. (на всю партию товара).

Задания:

1. Подсчитать общие издержки товародвижения для морского сообщения и авиасообщения по трем вариантам:
 - а) на основе приведенных выше данных;
 - б) на основе приведенных выше данных, но при сниженном авиафрайте (цена перевозки) за всю партию в размере 400 фн. стерл.;
 - в) на основе приведенных выше данных, но при изменении цены товара за единицу с 2 фн. стерл. до 4 фн. стерл. (при том же весе) и при сниженном авиафрайте, как и в предыдущем варианте, т.е. в размере 400 фн. стерл. за всю партию.
2. На основе полученных итоговых данных сделать выводы о причинах, обусловивших изменение или неизменение соотношения суммарных величин издержек товародвижения в пользу того или иного вида транспорта.

Организация и управление доставкой грузов различными видами транспорта

4.1. Организация и управление доставкой товаров морским транспортом

Морской транспорт России на современном этапе

Морской транспорт играет ведущую роль в доставке грузов международной торговли России. На его долю приходится более 50% этих перевозок. Среди грузов, перевозимых российским морским флотом, доминируют сырьевые товары: нефть и нефтепродукты (80% этих грузов во внешней торговле России перевозится морским транспортом), уголь, руда, металлы, лес, зерно. Доля продукции машиностроения относительно невелика и имеет место в основном при импорте. В 1996 г. морским транспортом России было перевезено примерно 60 млн. т грузов. Доля иностранных фрахтователей в общем объеме внешнеторговых перевозок России составила 93,8%, тогда как отечественные экспортно-импортные грузы составляют всего 6,2%¹.

На морском транспорте России функционирует 162 государственных и акционерных предприятия и организации, из них 10 пароконств, 40 портов, 13 судоремонтных заводов. Кроме того, в последние годы в этой сфере хозяйства действует более 1000 коммерческих структур, освоивших определенные сферы деятельности на морском транспорте. Большинство предприятий отрасли находится в сложном финансовом состоянии, в основном из-за несвоевременности платежей за услуги морского транспорта.

¹ "Финансовые известия". 19 августа 1997, с. 2.

По состоянию на 1995 г. морской торговый флот, связанный с Россией (под понятием “связанный” следует понимать, что определенное количество судов зарегистрировано под “удобным флагом”, т.е. в оффшорных зонах, однако оперативное управление этим флотом осуществлялось из России), составлял 1385 единиц общим тоннажом 14,64 млн. т дедвейта (дедвейт — максимальная грузоподъемность судна), включая топливо, воду, снаряжение). Средний возраст судов российского флота составляет в настоящее время 17,5 лет, в то время как в соответствии с международной практикой суда старше 20 лет должны быть или полностью реконструированы или отправлены на слом. За период с 1993 по 1995 г. построено 43 современных судна дедвейтом 752,7 тыс. т, что явно недостаточно для серьезного обновления. Таким образом, обновление и модернизация морского флота России — это одна из самых главных его проблем*.

В России работой с внешнеторговыми грузами занимаются 40 портов. Все они, как и флот, нуждаются в модернизации и переоснащении. Крупнейшими портами по грузообороту являются Санкт-Петербург, Новороссийск, Находка, Мурманск, Восточный.

По распоряжению Совета Министров РСФСР № 1026 от 18 сентября 1991 г. Министерство морского флота преобразовано в Департамент морского транспорта Министерства транспорта России. Департамент разрабатывает и осуществляет государственные мероприятия, направленные на целесообразное использование морского флота, обосновывает потребности в финансовых средствах для решения стратегических задач на морском транспорте, разрабатывает программы развития флота и меры по их реализации. Департамент определяет концепцию развития морского транспорта на основе потребностей хозяйства страны, разрабатывает проекты законодательных и подзаконных актов, стандартов и норм, определяющих функционирование морского транспорта России. Одна из главных задач — организация государственного надзора за обеспечением безопасности мореплавания и эффективной аварийно-спасательной службы, а также организация охраны морской среды и спасения человеческой жизни на море.

На морском транспорте России действует Постановление Совета Министров и Правительства РФ от 23 августа 1993 г. № 840 “О лицензировании перевозочной, транспортно-экспедиционной, брокерской и другой деятельности, связанной с осуществлением транспортного процесса на морском и внутреннем водном транспорте в Российской Федерации”. Постановлением определены виды деятельности на морском транспорте,

¹ “Морской флот”, 1996 № 4, с. 5.

которые могут осуществляться юридическими и физическими лицами только на основании лицензий; утверждено положение о лицензировании этих видов деятельности и установлено, что средства, получаемые от лицензирования, направляются на покрытие расходов по выдаче лицензий и содержание органов, осуществляющих лицензирование.

Выдача лицензий возложена на Министерство транспорта РФ в соответствии с приказом от 5 ноября 1993 г. № 98, от имени которого лицензии на право ведения деятельности на морском транспорте уполномочен выдавать Департамент морского транспорта (на внешнеторговую и межрегиональную деятельность) и морские администрации портов (на внутрирегиональную деятельность).

Основным законодательным актом, регулирующим эксплуатационную, техническую, правовую, организационную и оперативную деятельность морского транспорта и, соответственно, организацию и осуществление международных морских перевозок грузов российской внешней торговли, является "Кодекс торгового мореплавания Союза ССР" в редакции Указов Президиума ВС СССР от 20.05.74 г. № 6001-VIII, от 27.07.82 г. № 7599-X, от 02.12.87 г. № 8089-XI). Для пользователей услуг морского транспорта наибольший интерес составляют: глава VII "Организация и планирование перевозок грузов", VIII "Договор морской перевозки", глава X "Договор фрахтования судна на время", глава XII "Договор морского страхования", глава XVI "Пределы ответственности судовладельца" и глава XIX "Претензии и иски". В указанных главах речь идет о коммерческих и организованно-правовых аспектах деятельности морского транспорта России, взаимоотношениях клиентуры морского транспорта с перевозчиками, претензионной и исковой работы и т.д. Ожидается, что в 1998 г. через Думу пройдет новый "Кодекс торгового мореплавания РФ".

Формы организации движения судов

На морском транспорте различают две формы организации движения судов — регулярное и нерегулярное (или трамповое) судоходство. К регулярной форме относятся линейное судоходство и работа последовательными рейсами.

Линейное судоходство — это такая форма организации работы флота, при которой обеспечивается движение судов по объявленному расписанию между заранее установленными портами. Морское сообщение между определенными портами, поддерживаемое судоходным предприятием, называется линией. Грузовую базу линейного судоходства представляют главным образом генеральные

тарно-штучные грузы. На линейных судах перевозятся относительно небольшие партии грузов. В основном это готовые изделия и полуфабрикаты.

Линии подразделяются на односторонние, двухсторонние и конференциальные. Односторонние линии характеризуются тем, что на них работают только суда одной страны или одной судоходной компании. Двухсторонние линии поддерживаются судами компаний двух стран (по взаимному согласованию) или двух судоходных предприятий. Конференциальные линии — это линии, на которых работают суда двух и более компаний из одной или разных стран. Основное предназначение конференциальных линий (конференциальных соглашений) — это установление одинаковых тарифов и одинаковых условий перевозки для всех участников. В основном это делается для устранения излишней конкуренции между судоходными предприятиями, работающими на одних и тех же направлениях перевозок. Судоходные предприятия России участвуют во всех видах линейных перевозок.

Работа судов последовательными рейсами в заграничии применяется преимущественно для транспортировки потоков массовых (насыпных, навалочных) грузов. Как и при линейных перевозках на том или ином направлении грузопотока закрепляется определенный тоннаж, но в данном случае он действует только от порта погрузки до порта назначения, без промежуточных заходов для дозагрузки. Движение судов согласовывается с клиентурой, а перевозки осуществляются по специальному графику. Такая работа организуется для выполнения внешнеторговых контрактов на покупку или продажу больших партий однородного груза, поставляемого по длительным контрактам. Вопросами установления линий и поддержания работы судов последовательными рейсами занимаются непосредственно пароходства на основе прямых договоров с грузовладельцами.

Нерегулярное (трамповое) судоходство — это работа грузовых судов, не связанная с какими-либо постоянными районами плавания, портами погрузки/выгрузки, определенными видами грузов. Трамповое судоходство занимается, как правило, перевозками отдельных видов массовых грузов (лес, уголь, руда, зерно, нефть и нефтепродукты, цемент, удобрения и т.д.). Именно трамповые суда перевозят основную (по объему) часть внешнеторговых грузов России. Порядок работы флота, т.е. конкретный состав судов, выполняющих такие перевозки, определение портов захода, расписания движения, условий погрузки/выгрузки/перевозки, устанавливается пароходством, как правило, ежеквартально с последующим уточнением по месяцам.

Транспортные условия контрактов при морской перевозке грузов

Обязанности сторон по осуществлению доставки товара по контракту купли-продажи сведены в раздел, называемый транспортными условиями контрактов. Обычно наибольшее количество обязанностей сторон возникает, когда речь идет о доставке грузов морским транспортом. По содержанию они несколько различаются в зависимости от базиса поставки и характера груза с точки зрения его транспортировки. Но обычно для морской перевозки они состоят примерно из следующих пунктов:

- срок и порядок отгрузки товара из порта отправления;
- указание документа, которым оформлен договор перевозки;
- место и порядок сдачи товара продавцом покупателю;
- название порта погрузки и порта выгрузки (в зависимости от базиса поставки);
- порядок информации покупателя о предполагаемом времени прихода судна в порт выгрузки или порт погрузки (также в зависимости от базиса поставки);
- условия оплаты погрузочно-разгрузочных работ в портах погрузки и выгрузки;
- нормы погрузки/выгрузки, время, положенное на выполнение грузовых работ, размеры штрафа за превышение этого времени и размер вознаграждения за досрочное окончание работ;
- готовность судна к приему груза;
- особые требования к упаковке и маркировке груза;
- страхование груза;
- обязательство покупателя принять груз на борту или у борта в порту назначения.

Порядок планирования морских перевозок

При организации и планировании морских перевозок внешнеторговых грузов следует опираться на положения нормативного документа, изданного Министерством транспорта России "Временное положение об оперативном месячном планировании перевозок экспортных грузов железнодорожным транспортом" от 4 декабря 1992 г., № 936. Данный документ регулирует отношения грузовладельцев с экспедиторскими и транспортными организациями по планированию не только железнодорожных (как это следует из названия), но и морских перевозок.

По положению этого нормативного документа при экспорте организации и предприятия внешнеэкономического комплекса подают заявки на перевозку экспортных грузов на российских

судах. Заявка называется “поручение (ордер)” и подается экспедиторской организацией, обслуживающей грузы предприятия. На основании ордеров пароходства составляют график расстановки своих судов, выписка из которого возвращается через экспедитора на предприятие для осуществления своевременной отгрузки товаров в порт. Все заявки по экспортным перевозкам должны быть переданы заблаговременно, желательно в соответствии со сроками, установленными нормативом.

В поручении (ордере) дается следующая информация:

- наименование пароходства;
- дата выдачи ордера;
- экспортная это перевозка или импортная;
- линейным или трамповым тоннажем;
- условия продажи;
- базисное условие поставки;
- полная информация о грузе: наименование, число мест, вес, объем, род упаковки, маркировка, специфические характеристики груза и особенности его транспортировки (если таковые имеются), габариты груза (в случае его негабаритности);
- порты погрузки и выгрузки;
- сроки готовности груза в порту;
- нормы погрузки/выгрузки (для массовых грузов) в российских и иностранных портах;
- проформа используемого чартера (для массовых грузов);
- фирма продавец/покупатель;
- подача нотисов (при фрахтовании судна);
- наименование агентов или экспедиторов в российских и иностранных портах (если таковые имеются);
- другие особые условия.

Если речь идет о перевозке грузов на иностранных судах, то вопрос закрепления тоннажа под грузы предприятия решается между самим предприятием или его экспедитором и иностранным судовладельцем напрямую.

При импорте информация о поступлении грузов передается предприятием непосредственно в российский порт разгрузки (или порт стран СНГ, Балтии или Финляндии, что на практике бывает достаточно часто) или в экспедиторскую организацию, обслуживающую грузы предприятия.

Организуя морские перевозки внешнеторговых грузов, предприятия внешнеэкономического комплекса должны работать через экспедиторов. Это во многом облегчает им работу как по осуществлению самих перевозок, так и по построению взаимоотношений с судовладельческими организациями.

Основные условия прямого договора на перевозку грузов между предприятиями внешнеэкономического комплекса и пароходствами

В случае, если предприятие внешнеэкономического комплекса является достаточно крупным, регулярно отправляющим значительные партии груза (чаще всего это сырьевые товары, чьи отгрузки идут десятками и сотнями тысяч тонн), то возможно заключение прямого договора между данным предприятием и пароходством.

Прямой договор на перевозку внешнеторговых грузов регулирует многие аспекты взаимоотношений сторон. В договоре, в частности, указывается:

- наименование груза, его количество, транспортные характеристики;
- распределение объемов перевозок по периодам (месяц, квартал, полугодие, год);
- порты погрузки и выгрузки;
- срок действия договора;
- тип судов, необходимых для осуществления перевозки (рудовозы, танкера, лесовозы и т.д.), их грузоподъемность и грузместимость, технико-эксплуатационные характеристики (число трюмов, кранового оборудования, насосного оборудования и т.д.);
- порядок предоставления информации о количествах груза и его готовности в порту(ах) погрузки;
- нормы погрузки/выгрузки в отечественных и иностранных портах;
- особые условия, связанные со спецификой груза;
- порядок расчетов и порядок подачи претензий.

В случае необходимости и по желанию сторон число участников прямого договора может быть увеличено. В их состав могут войти, например, порты, а также другие заинтересованные организации.

В прямых договорах устанавливается имущественная ответственность пароходств и грузоотправителей/грузополучателей за невыполнение обязательств по договору: конкретно за невыполнение условий таких договоров — обычно в размере 5% стоимости перевозки и перегрузки всего неперевезенного и непредставленного к перевозке груза. Эти суммы предъявляются к оплате по окончании каждого квартала и оплачиваются с момента получения счета.

Тарифы, применяемые при морских перевозках внешнеторговых грузов

При морской перевозке существуют два основных понятия, связанных с оплатой ее цены: фрахт (цена морской перевозки в трамповом судоходстве) и линейный тариф.

Фрахтовая ставка трампового судоходства применяется для расчета цены перевозки и отражает уровень мирового рынка на транспортировку данного товара морем. В настоящее время в России, в отличие от советского времени плановой экономики, размер фрахта на государственном уровне не регулируется, а устанавливается договорным путем между судоходным предприятием и грузовладельцем.

Линейные тарифы включают в себя цену самой перевозки и осуществления погрузочно-разгрузочных (стивидорных) работ в портах. Фактически линейные условия перевозок означают, что расходы по погрузке и выгрузке относятся на судно, если стороны не договорились иначе.

В мировой практике линейные тарифы состоят из двух частей: условий применения тарифов и собственно тарифных ставок. Ставки устанавливаются в зависимости от кубатуры, массы или ценности груза. Чаще всего ставки бывают за единицу массы или за объем. Основным принципом расчета тарифа является право перевозчика на выбор применения весовой или объемной ставки в зависимости от того, что более выгодно для судна. В зависимости от базы расчета ставки против каждой позиции в номенклатуре грузов указывается буква "W" (weight — вес), "M" (measurement — объем) или "w/m" — вес/объем). Эти буквы означают, что фрахт рассчитывается по массе/весу груза, где за базу исчисления принимается стоимость одной весовой тонны груза; по кубатуре груза или по стоимости одной объемной тонны; по стоимости одной весовой или объемной тонны груза по выбору судовладельца. Ставка, рассчитанная от стоимости груза, называется "адвалорной".

В тарифах против каждой позиции указывается цифровой или буквенный символ, соответствующий классу данного груза, по которому определяется тарифная ставка. Поскольку в тарифах невозможно предусмотреть все грузы, то предусмотрена ставка для непоименованных грузов (goods N.O.S. — not otherwise specified, или N.O.E. — not otherwise enumerated), которая соответствует самому высокому уровню ставок. В практике работы российских судоходных компаний обычно применяются товарные тарифы, где содержатся ставки для каждого отдельных грузов.

В тарифах имеется раздел, в котором определены надбавки:

за негабаритность и тяжеловесность грузов, сезонная или зимняя надбавка, за перевозку колесной техники, за опасные и особорежимные грузы.

Ставки тарифов устанавливаются на перевозку грузов на/из определенных портов, являющихся основными для данной судоходной компании и называемых базисными. Остальные порты относятся к категории факультативных. Заходы судов в эти порты зависят от объема грузопотока из/в данный порт. Как правило, за заход судов линий в факультативные порты взимается дополнительная надбавка — надбавка за район.

Договор морской перевозки грузов

Договором морской перевозки грузов в трамповом судоходстве является чартер (charter party), в линейном — коносамент (Bill of Lading).

В зависимости от специфики перевозки для различных грузов и отдельных направлений используется ряд проформ стандартных чартеров, разработанных объединениями фрахтовщиков (судовладельцев) и фрахтователей (грузовладельцев). Стандартные формы чартеров используются для определенного вида товара. Например, для руды, угля, нефти, зерна, сахара и т.д. Обычно стандартные проформы чартеров одобряются международными морскими организациями, а также национальными организациями традиционных морских держав.

Различают два понятия чартера — чистый и открытый. Термин “чистый чартер” употребляется, когда документ подписывается без каких-либо изменений стандартной формы. Открытый чартер — это документ, в котором не указаны ни род груза, ни пункт назначения. Эта форма используется, когда фрахтователь не знает точно либо желает сохранить в секрете, куда и с каким грузом направляется судно. Этот вид чартера используется крайне редко.

К условиям чартера относятся:

- время и место заключения чартера;
- полное наименование сторон;
- технико-эксплуатационные характеристики судна или группы судов;
- право замены судна другим, но с аналогичными технико-эксплуатационными характеристиками;
- местонахождение судна в момент заключения договора перевозки;
- род груза и способ его перевозки;
- грузовые опционы;

- условие о количестве груза; оплата расходов по грузовым операциям;
- порты погрузки и выгрузки;
- начальная и конечная даты подачи судна под грузовые операции (соответственно лейдейс и канцелинг);
- порядок подачи извещения о готовности судна к грузовым операциям;
- возможность отклонения судна от курса (девиация);
- время, отводимое на погрузочно-разгрузочные работы (сталийное время);
- форсмажорные оговорки;
- залоговое право на товар;
- оговорки о забастовке, ледовая оговорка, военная оговорка;
- порядок разрешения споров и претензий.

При заключении чартера для фрахтователя весьма важным является знание норм погрузки и выгрузки в портах. В случае, если обязательство фрахтователя обеспечить загрузку груза в определенные сроки будет не выполнено, то ему предстоит выплатить судовладельцу штаф (демередж) за дополнительный простой судна под грузовыми операциями. В то же время досрочное (против сроков, оговоренных в чартере) окончание грузовых работ означает выплату фрахтователю судовладельцем премии (диспач).

В трамповом судоходстве применяется также чартерный коносамент. При этом договором перевозки выступает чартер, а коносамент, в качестве документа перевозки, сохраняет функции товарораспорядительного документа и расписки приема груза на борт.

Договором морской перевозки в линейном судоходстве является коносамент. Коносамент имеет три функции:

- доказательство наличия договора перевозки;
- товарораспорядительный документ, что означает, что коносамент как бы олицетворяет собой сам товар. Держатель коносамента является юридическим владельцем груза. Это дает ему право совершать с грузом различные сделки, передавать другому лицу, страховать, заложить в банке, получить ссуду;
- доказательство принятия груза к перевозке.

Выдача коносамента допускается только после приема груза к перевозке. Он выдается один раз для перевозки данной партии груза. Вторичная выдача коносамента по одному и тому же грузу допустима только при условии возвращения перевозчику ранее выданных отправителю экземпляров. Несоблюдение этого правила приводит к имущественной ответственности перевозчика. Коносамент выписывается на каждую отдельную партию груза, принятого на судно.

Применяются два вида коносаментов в зависимости от времени их выдачи отправителю: для груза, принятого к перевозке (received for shipment), для груза, принятого на борт (on board или shipped on board). Первый вид практикуется при базисном условии ФАС и при линейных перевозках, когда груз принимается на склад для дальнейшей его отправки на очередном судне по расписанию. В результате грузоотправитель получает возможность иметь на руках товарораспорядительный документ и распоряжаться им по своему усмотрению. Бортовой коносамент выдается на погруженный на борт товар. В ряде случаев условия контракта требуют, чтобы на коносаменте была еще дополнительная надпись: "на борту" ("on board"). Коносаменты, используемые в российской внешней торговле, выписываются обычно для товара, уже погруженного на судно.

В соответствии с "Кодексом торгового мореплавания" коносамент содержит следующие реквизиты:

1. Наименование судна.
2. Наименование перевозчика (судовладельческого предприятия).
3. Порт и страна погрузки.
4. Порт и страна выгрузки.
5. Наименование отправителя.
6. Наименование получателя. При этом предусматриваются следующие варианты:

— конкретное наименование получателя. В этом случае коносамент называется именованным. Применяется он в том случае, когда товар уже продан и отправлен по адресу получателя;

— коносамент на предъявителя. В этом случае графа "грузополучатель" не содержит никаких указаний, и груз выдается тому, кто его предъявит;

— коносамент может быть выписан "приказу отправителя" или "приказу получателя". В этом случае коносамент носит название ордерного. В графе "наименование получателя" должно быть указано: "to order of..." и далее наименование организации отправителя или получателя. В практике международной торговли и внешней торговли России преобладают ордерные коносаменты, так как они упрощают передачу прав на груз. Именные же коносаменты выписываются реже, преимущественно на ценные грузы.

7. Размер платежей за перевозку. До подписания коносамента должны быть урегулированы все вопросы, касающиеся оплаты тарифа и других платежей, связанных с перевозкой груза. В коносаменте указываются уплаченные суммы в порту отправления, а также суммы, подлежащие уплате получателем в порту назначения.

8. Наименование груза и обозначенные на нем марки, число мест или количество груза, а в необходимых случаях — данные о внешнем виде, состоянии и свойствах груза. На печатном бланке коносаментов всех видов указывается, что груз принят в хорошем по внешнему виду состоянии. Если на самом деле состояние груза или тары по внешнему виду безупречно, то делается соответствующая пометка. Коносамент без замечаний называется “чистым” (clean), с замечаниями — нечистым или грязным (not clean, или dirty). С такими замечаниями, констатирующими дефекты в состоянии товара или упаковки, банки не принимают коносамента к оплате.

9. Время и место выдачи коносамента. Такое время определяется точной календарной датой — числом, месяцем, годом. Коносамент является товарораспорядительным документом, поэтому его дата играет важную роль и в целом ряде других внешнеторговых операций, таких как выполнение договора купли-продажи, страхование. Так, обычно срок выполнения грузоотправителем контракта определяется датой погрузки товара на судно.

10. Количество экземпляров. Обычно коносамент выписывается в трех оригинальных экземплярах в соответствии со сторонами договора перевозки. В печатном тексте всех форм коносаментов указывается, что по исполнении одного из них все остальные теряют силу. Два экземпляра коносамента пересылаются получателю или уполномоченному им банку. На оригиналах коносамента ставится штамп “оригинал” (original). Копии коносаментов для служебных надобностей (для порта, агента судна, экспедитора, таможенника, стивидора и т.д.) изготавливаются в нужном количестве, а для того, чтобы подчеркнуть их вспомогательный характер, на них ставится штамп “копия” (copy, copy not negotiable).

11. Подпись капитана.

При перевозках грузов в международной торговле в коносамент по соглашению сторон могут включаться иные условия и оговорки, но они не должны противоречить нормам национального законодательства, в частности, нормам “Кодекса торгового мореплавания” и международным соглашениям России в этой области.

После составления коносамента выписывается документ, называемый манифестом. Манифест применяется при внешнеторговых перевозках и представляет собой опись погруженных на судно товаров поконосаментно (перечень коносаментных партий на судне). Манифесты составляются судовым агентом или портом, причем для каждого порта выгрузки отдельно. Предназначаются они для пароходства и судна, таможни портов отправления и назначения, агентов и т.д.

Организация доставки товаров морским транспортом при экспорте

Экспортеры-отправители отгружают товары в адрес морских портов, которые, получив грузы на свое имя, выступают в качестве организаций, ответственных за осуществление всех портовых операций, вплоть до окончания их погрузки на борт. Выгрузка из вагонов, автомашин, речных барж производится силами и средствами портов. Последние обеспечивают также складирование и раздельное хранение грузов.

Порты выступают в качестве юридического лица и заключают договора на транспортно-экспедиторское обслуживание грузов с организациями внешнеэкономического комплекса, их представительствами в портах (если таковые имеются) или с экспедиторами этих организаций, выступающих в роли полномочных представителей и действующих на основании доверенностей, выдаваемых им организациями.

На все принятые экспортные грузы в порту составляются приемные акты, которые направляются организациям внешнеэкономического комплекса вместе с накладными, коммерческими актами, спецификациями и другими необходимыми документами. По поручениям внешнеэкономических организаций порты, в качестве юридических лиц, или экспедиторы, в качестве их полномочных представителей, организуют силами портов сортировку грузов по родам, размерам, маркам, а также производят сплошную или контрольную проверку веса, проверку маркировки грузов, осуществляют по мере необходимости за отдельную плату переупаковку или перемаркировку. Порт ведет учет прибывших, отгруженных или сданных на месте грузов отдельно по каждой организации внешнеэкономического комплекса.

Сами порты или совместно с экспедиторами проверяют количество и состояние прибывшего груза, тару, маркировку, правильность оформления документов, сопровождающих груз. В случае недостачи, повреждения груза или тары, несоответствия маркировки, неправильности в документации и других дефектов, обнаруженных при вскрытии грузовых мест, составляются коммерческие акты, экземпляры которых передаются организации-грузовладельцу. При необходимости порт приглашает за счет грузовладельца экспертов (сюрвейеров) или представителей экспортера для определения экспортальности состояния груза, прибывшего с какими-либо дефектами.

Кроме коносамента и чартера в международной торговле и качестве договора перевозки применяются также "бёрс-нот" (причальная записка) и "букинг-нот". Бёрс-нот используется владельцами трамповых судов для оформления договора о

перевозке дополнительных партий грузов из того же порта, в котором судно было загружено для перевозки неполного груза. Если линейное судно не полностью загружено генеральным грузом, то бёрс-нот может использоваться для оформления перевозок массовых грузов для дозагрузки данного судна. Букинг-нот применяется в линейном судоходстве при резервировании места на линейном судне.

Началом отгрузки груза на экспорт считается момент получения портом напрямую от организации внешнеэкономического комплекса или от ее экспедитора поручения на отгрузку — “экспортного поручения”. Этот документ по своей сути — указание порту об отправке груза на экспорт. Этот документ содержит все основные реквизиты, обеспечивающие возможность подготовки данной партии груза к отправке, его прием на судне, подготовку грузовых документов и выполнение всех необходимых формальностей. Если в транспортных условиях контрактов предусмотрены особые условия или требования к перевозке данного товара, то они должны быть отражены в экспортном поручении.

Грузы, указанные в экспортном поручении еще до вручения порту, проходят таможенное оформление, организуемое экспедитором организации внешнеэкономического комплекса. Два экземпляра экспортного поручения с приложением всех документов на каждую партию груза (спецификации, сертификаты веса и качества, свидетельства о происхождении товара и т.д.), который должен быть погружен на судно, порт вручает судовой администрации. Грузовой помощник капитана должен проверить правильность заполнения экспортного поручения и достаточность приведенных сведений о грузе, которые обеспечивали бы нормальную его погрузку и перевозку. После этого он дает разрешение на погрузку. Если на судно следует погрузить несколько партий груза по нескольким экспортным поручениям, то в порту составляется грузовой список для данного судна. В списке указываются номера экспортных поручений, наименования грузов, число мест, вес, порты выгрузки. С правовой точки зрения, вручение порту грузового списка означает выполнение организациями внешнеэкономического комплекса своих обязательств перед пароходствами по предъявлению грузов, в соответствии с планом перевозок. На поручении и грузовом списке должен быть штамп таможни о выпуске груза.

После погрузки грузовой помощник капитана расписывается в принятии груза на обоих экземплярах экспортного поручения. С этого момента оно называется штурманской распиской и представляет документ, удостоверяющий принятие груза судном и переход ответственности за груз на перевозчика. Один

экземпляр штурманской расписки передается порту, другой остается на судне.

В иностранных портах имеется отдельный, специальный документ, подтверждающий прием груза судном, который также называется штурманской распиской (mate's receipt, dock receipt). В ней должны фигурировать все обнаруженные администрацией судна расхождения между данными, указанными в поручении, и фактическими данными в отношении груза (число мест, объем и вес груза, его товарное качество, состояние тары и упаковки). На основе штурманской расписки перевозчиком выписывается наиболее важный среди документов, служащих для оформления морской перевозки грузов, — коносамент.

По мере отгрузки экспортных грузов из портов экспедиторы внешнеторговой организации извещают своих отправителей об отгрузке. По поручениям внешнеэкономических организаций такая же информация направляется иностранным покупателям. Одновременно экспедиторы по почте отправляют своим клиентам отгрузочные и товаросопроводительные документы, в частности, оригиналы и копии коносаментов. На эти же документы, отправляемые капитанской почтой (на судне), оформляется расписка капитана.

Организация доставки товаров морским транспортом при импорте

Морские торговые порты получают от капитанов судов или по почте комплект документов на прибывшие импортные грузы, отправленные из иностранных портов. Это — коносаменты, манифесты, грузовые планы, на основе которых производится приемка и оформление грузов.

Порт принимает грузы у борта судна по отдельным коносаментным партиям с подсчетом числа мест и проверкой маркировки, определяющей, относится ли тот иной коносамент к данному грузу. Далее производится сплошная проверка веса импортных грузов, прибывших в поврежденной таре, со следами хищения, либо с явным несоответствием фактического веса обозначенному в коносаменте, а также выборочная или контрольная проверка веса грузов по указаниям грузовладельцев. В необходимых случаях в портах организуется экспертиза качественной и количественной приемки отдельных видов товаров — цитрусовых, мяса, рыбопродуктов, каучука, растительного масла и ряда других скоропортящихся и особорежимных грузов с привлечением экспертов — сюрвейеров.

Приемка грузов портом от судна производится в форме

генерального акта, который составляется после выгрузки и подписывается представителями порта, таможни и судна. Этот акт составляется на весь груз, прибывший на данном судне. В нем указывается число грузовых мест, следовавших на судне согласно судовым документам, и фактическое количество выгруженного и принятого портом груза.

При выявлении повреждений груза, расхождения по его количеству и других недостатков составляется акт-извещение, в котором указываются причины этого и фактическое состояние груза. Такой документ составляется по каждой коносаментной партии груза отдельно. Кроме того, предусмотрено составление акта-экспертизы. В этом документе определяется величина убытков организации. Акт-экспертиза составляется сюрвейером по поручению и за счет внешнеэкономической организации.

По поручениям и указаниям организаций внешнеэкономического комплекса их представители в портах — экспедиторы вызывают аварийных комиссаров страховых компаний для составления аварийных сертификатов на недосдачу, порчу, потерю грузов и высылают сертификаты этим организациям.

Некоторые контракты на закупку отдельных товаров предусматривают их приемку (по прибытии в порт разгрузки) по количеству и качеству, проведение лабораторных анализов, экспертиз, взятие проб. Проведение этих операций организуется экспедиторами по поручению организаций и осуществляется экспертами-сюрвейерами.

На основании акта-извещения, акта-экспертизы и аварийного сертификата предприятие-грузовладелец может составить претензию к виновной стороне. К указанному набору документов следует приложить оригинал коносамента или доказательство того, что судно приняло груз на борт в неповрежденном виде.

Порт ремонтирует тару, поврежденную при перевозке, выгрузке, складировании и погрузке, а в необходимых случаях производит переупаковку товаров, рассортировку их по маркам и сортам, если группы грузов прибыли в смешанном виде. Их прибытие в подобном виде порт активирует совместно с таможней и судовой администрацией. Данная работа порта осуществляется за дополнительную плату за счет заказчика-грузовладельца.

Организации внешнеэкономического комплекса обязаны заблаговременно, т.е. до прихода судна с грузом, выслать порту разнарядку (иными словами указание) на отгрузку импортных грузов получателям. В разнарядке указывается название и дата прибытия судна, номер коносамента, номер заказа, наименование груза, число мест, вес брутто, железная дорога и станция

назначения, наличие железнодорожной ветки получателя, грузо-получатель, его полный почтовый адрес.

Порты контролируют своевременный вывоз импортных грузов. Они погружают, крепят и сепарируют грузы, отправляемые в крытых вагонах и на открытых платформах, комплектуют и отгружают мелкие партии товаров.

На отгруженные товары порты составляют извещения по каждой "отправке" с приложением железнодорожных квитанций и направляют их в соответствующую организацию внешнеэкономического комплекса. Извещения содержат сведения, указанные в разнарядке, а также дату отгрузки, номер накладной и вагона, число мест, вес брутто.

-

4.2. Функции брокеров и техника фрахтования

Работа на фрахтовом рынке осуществляется, как правило, через посредников-брокеров. Практика переговоров без участия брокеров вряд ли целесообразна, поскольку судовладельцы и фрахтователи ограничивают тем самым возможности получения информации, которой располагают посредники, специализирующиеся на изучении фрахтового рынка. Другой недостаток подобной практики состоит в том, что судовладелец или фрахтователь, заключивший при благоприятных условиях сделку напрямую и лишивший тем самым брокера комиссионного вознаграждения, в иных условиях, будучи вынужденным обратиться к брокеру, вряд ли может рассчитывать на эффективное сотрудничество с его стороны.

Брокер обязан действовать строго в пределах предоставленных ему полномочий, которые в ряде случаев устанавливают в довольно широких рамках с указанием того предела, который не должен быть превышен. Брокер должен информировать принципала о ситуации на рынке, об имеющихся предложениях грузов и тоннажа; он должен действовать во всех отношениях лояльно по отношению к принципалу и вести переговоры с профессиональным мастерством. На брокера возлагается обязанность не сообщать принципалу недостоверную информацию, не разглашать его коммерческие тайны и не осуществлять каких-либо действий к выгоде другой стороны с целью заключения фрахтовой сделки на неблагоприятных для принципала условиях и с целью получения комиссионного вознаграждения. Первоклассный брокер не станет доводить до сведения принципала те предложения грузов или тоннажа, которые, по его мнению, не являются достаточно серьезными. Вместе с тем и такие посредники, которые лишь передают информацию и твердые предложения без их оценки и вынесения собственных критических суждений, вряд ли внушат принципалу достаточное доверие и будут пользоваться у него авторитетом.

Обычно выбор "брокерского канала", а проще говоря, брокерской фирмы рассматривается в качестве привилегии принципала. Однако при этом во внимание принимаются и соображения следующего порядка: кто из брокеров первым назвал ордер с предложением грузов или первым сообщил о свободном тоннаже; чей размер комиссионного вознаграждения наиболее приемлем; имеет ли данный брокер лишь шанс заключить сделку, "прощупывая рынок", либо за его действиями стоит вполне реальная перспектива успешной фрахтовой операции и т.п. При всем этом, разумеется, важную роль играют традиционные личные отношения, сложившиеся между данным принципалом и соответствующими

брокерами. Вполне естественно, что все брокерские фирмы стремятся “привязать” к себе как можно больше принципалов.

Как правило, своего брокера имеют обе стороны, т.е. в процессе переговоров выступают брокер судовладельца и брокер фрахтователя. При этом в целом ряде случаев брокер имеет связывающие его и твердо очерченные полномочия со стороны принципала. Однако нередко переговоры между брокерами проводятся и при непрерывных контактах между принципалами и брокерами, а полномочия могут видоизменяться в зависимости от складывающейся ситуации. Фактически маловероятно, чтобы какой-либо брокер имел бы от имени своего принципала полную “свободу рук” заключить сделку на тех условиях, которые, по мнению брокера, являются в данный момент достижимыми. В реальной действительности брокер обычно располагает полномочиями вести переговоры на конкретно оговоренных принципалом условиях. Если таковые не приняты другой стороной в ходе переговоров, то брокер, как правило, должен получить новые инструкции принципала. Такая процедура будет повторяться до тех пор, пока стороны не придут к взаимному соглашению. После заключения сделки брокер обычно получает полномочия подписать чартер либо “только в качестве агента”, либо “в качестве агента по поручению ...” с указанием принципала.

За свои заслуги каждый брокер, участвующий в процессе заключения фрахтовой сделки, получает комиссионное вознаграждение в размере 1,25% от суммы брутто-фрахта, а в ряде случаев — и от суммы балластного бонуса и демереджа. В зависимости от числа брокеров, при посредничестве которых заключена фрахтовая сделка, комиссия может возрасти до 2,5% и даже до 3,75%. Кроме того, общепринято, что брокер, наделенный исключительными полномочиями принципала, работает на условиях получения комиссионного вознаграждения в размере не 1,25%, а 2,5%. Получила распространение и практика, согласно которой фрахтователями взимается так называемая адресная комиссия в размере обычно 5%. В обоснование такой практики фрахтователями обычно указывается, что их структурное подразделение, ведающее транспортными операциями, должно получать определенную прибыль от подобных операций.

При работе через брокеров возможны различные варианты организации фрахтования. Если принципал принимает решение использовать лишь одного-двух брокеров, то такие посредники будут выступать в качестве агентов, наделенных исключительными полномочиями, т.е. так называемых “эксклюзивных агентов”. Отрицательная сторона подобной практики заключается в том, что принципал получает информацию, соответствующим образом

препарированную таким единственным монопольным посредником, что может снизить ценность сведений. Прямо противоположным вариантом организации фрахтовой работы является использование довольно широкого круга брокеров, когда принципал не отдает явного предпочтения кому-либо из посредников. При такой практике значительная часть ордеров, циркулирующих на рынке, может тем не менее поступать к какому-либо одному из брокеров, и те же самые ордера могут одновременно доходить до принципала и из других источников, что может замедлить и усложнить его работу по оценке поступающей информации. Кроме того, при подобной системе организации фрахтования принципал может обнаружить, что ни один из брокеров не прилагает таких же усилий, каких можно было бы ожидать от "эксклюзивного брокера", наделенного исключительными полномочиями.

В принципе подход судовладельцев и фрахтователей к решению вопроса об определении круга посредников в какой-то степени можно считать тождественным. Однако положение фрахтователей является несколько отличным, так как обычно они сами внимательно следят за наличием на рынке тоннажа и уровнем фрахтовых ставок, используя, в частности, взаимные контакты, тогда как судовладельцы в большей степени полагаются на брокеров. Кроме того, фрахтователи могут располагать собственным транспортным подразделением в рамках организационной структуры торгово-промышленного предприятия и могут наделить подобное структурное подразделение полномочиями агента, наделенного исключительными правами по подысканию тоннажа для компании.

В том случае, когда принципал предпочитает осуществлять работу на фрахтовом рынке через одного брокера, то последний может и не охватить весь рынок посредством своих непосредственных контактов. Поэтому такой посредник может передать имеющийся у него ордер другому брокеру, который имеет хорошие контакты со своими коллегами, представляющими интересы другой стороны. Подобный брокер, осуществляющий посредничество между эксклюзивным брокером фрахтователя и брокером судовладельца, носит название "конкурирующего брокера". Имеются также посреднические компании, получившие название "телеграфных брокеров" ("кейбл броукерз"). Эти фирмы преимущественно специализируются на составлении перечней ордеров, циркулирующих во фрахтовых центрах, и распространении таких ордеров среди других брокерских компаний.

Нередко в практической деятельности при фрахтовании судов проводится различие между т.н. "фрахтовыми брокерами" и "чартерными брокерами". Посредники первого типа обычно всегда

добиваются успеха в заключении сделки по наиболее благоприятной фрахтовой ставке (несколько выше рыночного уровня, если это брокер судовладельца и несколько ниже — если это брокер фрахтователя). Однако они никогда не рискнут упустить сделку из-за различия позиций сторон по какой-нибудь детали условий чартера. Брокеры же второго типа обычно заключают фрахтовую сделку на рыночном уровне, но они всегда стремятся сформулировать каждую статью чартера в строгом соответствии с полномочиями принципала и в интересах последнего.

Можно выделить несколько систем организации фрахтовых операций за рубежом. В рамках одной системы персонал брокерской фирмы может специализироваться на фрахтовании судов отдельных типов (танкеров, рефрижераторных судов, лесовозов и т.п.). При другой системе организации фрахтования фрахтовые операции осуществляются по товарам или товарным группам (фрахтование тоннажа под перевозки зерна, для перевозки генеральных грузов и т.п.). Система третьего типа предполагает специализацию брокерских фирм на фрахтовании тоннажа по отдельным географическим регионам, а четвертого типа — по видам фрахтования. Хотя многочисленные брокерские фирмы представляют собой полностью самостоятельные единицы, в то же время крупные судоходные компании могут иметь собственные подразделения, осуществляющие брокерские и экспедиторские операции. С другой стороны, экспедиторы иногда выходят за рамки своей традиционной деятельности и занимаются услугами, связанными с морскими перевозками, а крупные брокерские компании приобретают флот. В тех случаях, когда судовладелец и брокер действуют в рамках одного предприятия, некоторые ордера могут не поступать на фрахтовый рынок, а будут резервироваться за собственным тоннажем такого предприятия.

Для проведения фрахтовых операций необходимы определенные источники информации, к числу которых прежде всего относится фрахтовый ордер, представляющий собой предложение груза фрахтователем и служащий для вызова предложений тоннажа. Такие ордера по одному или списками циркулируют на фрахтовом рынке. Другими источниками информации служат так называемые “позиционки”, содержащие сведения о том, где, когда и какой тоннаж освобождается для новой перевозки. Такая информация поступает на фрахтовый рынок от судовладельцев и операторов в качестве ориентира для потенциальных фрахтователей. Назначение “позиционки” состоит в вызове предложений грузов со стороны фрахтователей.

Важная информация может быть почерпнута из обзоров состояния фрахтового рынка, перспектив развития его конъюнк-

туры. Такие обзоры обычно направляются крупными брокерскими фирмами судовладельцам, фрахтователям и другим брокерам. Источником информации служат и сами фрахтовые переговоры вне зависимости от того, завершились ли они заключением сделки или нет. Наконец, в различных справочниках и периодических изданиях содержится информация общего характера, касающаяся издержек эксплуатации тоннажа, расходов по грузовым работам, портовых сборов, скопления судов в отдельных портах, ледовой обстановки, максимальных глубин в портах и т.п.

Сами ордера, выпускаемые брокерами на фрахтовой рынок, могут быть составлены таким образом, чтобы дать понять о специфическом характере взаимоотношений, существующих между брокером и принципалом. Например, наличие в тексте ордера слова “исключительный” означает, что только данный брокер наделен полномочиями “обрабатывать” данный ордер, а слова “прямой” — о том, что брокер имеет прямой контакт с принципалом без других посредников. Выражение “по поручению местных фрахтователей” указывает на пространственно тесную связь брокера со своим принципалом, а выражение “по поручению наших друзей” может быть использовано брокером с той целью, чтобы подчеркнуть особый вид взаимоотношений, сложившихся с принципалом. В процессе работы на фрахтовом рынке судовладельцы и фрахтователи создают себе определенную репутацию, весьма быстро утверждаемую в международном масштабе и находящую отражение в обмене информацией между брокерами. Последние для характеристик отдельных принципалов используют стандартные выражения типа: “первоклассная фирма”, “непрофессиональные операторы”, “трудные партнеры” и т.п. Так, последнее из упомянутых выражений применяется по отношению к той стороне, которая при переговорах использует любую возможность для оказания давления на партнера. Весьма отрицательным будет также упоминание о каком-либо фрахтователе как о недостаточно серьезном партнере.

В обеспечении необходимой информации и проведении фрахтовых операций важное место принадлежит фрахтовым биржам, прежде всего такой крупнейшей, как Лондонская фрахтовая биржа (The Baltic Mercantile and Shipping Exchange), берущей свое начало еще с XVII столетия, когда торговцы и капитаны судов использовали т.н. “кофейные дома” в Лондоне в качестве мест для совершения сделок. Роль Балтийской биржи стала особенно возрастать после 1823 г., когда были разработаны правила “Балтийского клуба”, приведшие к созданию комитета по контролю над биржевыми операциями. Влияние биржи стало еще более заметным после начала массовой эксплуатации пароходов

и открытия навигации по Суэцкому каналу. Создание биржи в том виде, в каком она существует сегодня, относится к 1903 г., когда состоялось объединение до тех пор отдельно существовавших Балтийской биржи и Лондонской судоходной биржи, основанной в 1891 г. На бирже встречаются ее члены — брокеры, которые изучают информацию и здесь же заключают фрахтовые сделки, обмениваясь подтверждающими их краткими письменными свидетельствами (fixing letters).

Среди известных брокерских фирм зарубежных стран можно назвать следующие: “Симпсон, Спенс энд Янг” и “Айверс” в США, “Фернлейс Груп А/С” в Норвегии, “Клаус унд Линдемани” и “Клаус Бус” в ФРГ, “Банкеры и Косто” и “Ноларма” в Италии, “Каргилл С.А.” в Швейцарии, “Трейд Си” в Сингапуре. Некоторые аспекты деятельности типичной брокерской компании могут быть кратко рассмотрены на примере американской фирмы “Симпсон, Спенс энд Янг”, основанной в 1880 г. и имеющей штаб-квартиру в Нью-Йорке. Данная фирма член Балтийской фрахтовой биржи, имеет представительства в Сиднее, Ванкувере, Гонконге, Боготе и располагает персоналом брокеров за рубежом в количестве 75 человек. Фирма осуществляет все виды фрахтовых операций и по подавляющему большинству сделок (до 90%) выступает как брокер, наделенный исключительными полномочиями либо фрахтователя, либо судовладельца. Максимальный размер взимаемой комиссии составляет 3,75%. Компания активно осуществляет компьютеризацию своей деятельности, заключает договоры на приобретение новых программ. В структурном отношении фирма включает отделы: сухогрузного тоннажа, танкерного тоннажа, купли и продажи судов, конъюнктурный, агентского обслуживания и ряд других.

Крупные торговые компании могут иметь в своей структуре собственные брокерские подразделения, а также свои собственные суда, что позволяет им самостоятельно осуществлять операции по фрахтованию и отфрахтованию тоннажа. Так, компания “Каргилл” осуществляет широкую деятельность по торговле сельскохозяйственной продукцией, рядом других товаров и имеет филиалы в США, Бразилии, Испании, Франции, Великобритании, Италии, Голландии, Аргентине, Австралии. Вместе с тем компания располагает 27 судами, а также фрахтует тоннаж в тайм-чартер. С другой стороны, фирмы, первоначально образованные как брокерские, могут диверсифицировать свои операции, вторгаясь в другие сферы деятельности. Например, “Фернлейс Груп А/С” основана как фрахтовая и агентская компания, однако с 1987 г. деятельность фирмы вышла за эти рамки и стала включать операции в области нефтедобычи и нефтеразведки. Данная

компания также имеет свои отделения в ряде зарубежных стран (США, Великобритании, Франции, Швейцарии, Испании, Японии).

Типичной схемой диверсифицированной деятельности фирм развитых стран является совмещение фрахтования с целым рядом других операций, связанных с процессом международного товародвижения. Например, финское объединение ряда компаний, известное как "Крогиус Груп", включает в себя три компании: "Оу Ларс Крогиус Аб" с отделениями в Хельсинки, Котке и Ханко; "Оу Ханго Стивидоринг Аб" в Ханко и "Интернэшнл Транспорт Лтд." в Хельсинки, Турку, Лаhti и Любеке. Первая из названных компаний наряду с фрахтованием выполняет операции по упаковке, агентированию, экспедированию, складированию, купле и продаже судов; вторая — стивидорные работы, складские и транзитные операции, а третья — международные автомобильные перевозки в Россию, Европу, страны Скандинавии и Среднего Востока. Другое объединение финских компаний под названием "Хуолинтакескус Груп" наряду с фрахтованием, осуществляемым через "Финниш Чартеринг Оу", выполняет экспедиторские и агентские операции, производит отправки автомобильным и воздушным транспортом, а также осуществляет ряд других операций.

В отличие от трамповых перевозок, сеть посредников, обслуживающих линейное судоходство, отличается особой организационной структурой, определяемой наличием в линейном судоходстве двух специфических сфер деятельности. Одна включает эксплуатационные операции, а другая — работу по фрахтованию для линии дополнительного тоннажа и отфрахтованию свободного тоннажа, что связано с брокерской деятельностью. С целью привлечения грузов к линейным перевозкам судовладельцы, поддерживающие линейное сообщение, обычно находятся в постоянном контакте с линейными агентами. Последние делят между собой районы предложения грузов, в пределах которых агенты поддерживают связь с клиентурой как непосредственно, так и через субагентов или экспедиторов. Обычно между агентом и судовладельцем заключается соглашение, по которому агенту гарантируются определенные права и преимущества, но в то же время агент обязуется не букировать какие-либо "чужие" грузы и не осуществлять другие операции по поручению конкурирующих линий. В принципе линейный перевозчик не может сам без уведомления своего агента бронировать грузы на суда в районе, охватываемом действующим соглашением. Такая практика имеет место даже в том случае, если агент первым еще не приступал к работе с грузовладельцем. Следовательно, ввиду наличия

системы упомянутых договоров грузоотправители, объявляющие линейному агенту или экспедитору о своих потребностях в тоннаже, не могут охватить весь рынок, поскольку их ордер будет направлен определенному владельцу линейного тоннажа, с которым линейный агент имеет соглашение. Данное обстоятельство представляет собой один из аргументов сторонников отнесения операций в линейном судоходстве к так называемому закрытому фрахтовому рынку.

Существуют стандартные контракты на выполнение услуг линейными агентами, которые представляют судовладельцев в различном отношении: поддерживают контакты с грузоотправителями и экспедиторами, организуют рекламу о прибытии и отходе судов и т.д. Операция букирования обычно производится без специальных переговоров, т.е. путем простой котировки в соответствии с действующим тарифом. Соглашение о перевозке вступает в силу с момента подтверждения букирования агентом. При этом агент заблаговременно получает от судовладельца данные о кубатуре судовых помещений, которую он может резервировать под грузы, не испрашивая какие-либо дополнительные полномочия судовладельца. Однако делается исключение для опасных и других специфических грузов, на перевозку которых в каждом отдельном случае должны быть получены полномочия судовладельца. Комиссия линейного агента составляет 3–5%.

По сравнению с букированием в линейном судоходстве работа брокера на трамповом рынке является более сложной операцией.

Для проведения фрахтования брокер “выходит на рынок”, т.е. вступает в контакты с брокерскими фирмами, от которых рассчитывает получить предложение на требуемый тоннаж. Выход на рынок в поисках тоннажа принимает форму котировки груза (ордера). Котировка содержит общие условия, на которых фрахтователю требуется тоннаж: сведения о количестве и наименовании груза, направлении перевозки, позиции судна для погрузки, об ориентировочном размере фрахтовой ставки (“идея фрахта”), которую фрахтователь может заплатить за перевозку данного груза. Кроме того, котировка может содержать сведения об условиях оплаты погрузочно-разгрузочных работ, нормах грузовых работ, форме чартера, размере брокерской комиссии.

На стадии выхода брокера на фрахтовый рынок наряду с определением круга контрагентов, которым направляется информация об имеющихся грузах, весьма существенным моментом является определение “идеи” фрахтовой ставки. В этом отношении очень многое зависит от брокера, ведущего непосредственную работу по фрахтованию тоннажа: от правильной оценки состояния конъюнктуры фрахтового рынка и перспектив ее развития; от

оперативности и квалификации брокера, знания им фрахтовых ставок на конкурентных направлениях и ставок, по которым фрахтовался или фрахтуется тоннаж иностранными фрахтователями для аналогичных перевозок; от умения брокера разбираться в вопросах ценообразования и оперативно следить за свободным тоннажем, предлагаемым на фрахтовом рынке, и за предложениями грузов. "Идея" ставки фрахта может более или менее соответствовать реальной рыночной ставке, которую фрахтователь готов заплатить и которая может быть согласована между сторонами в результате переговоров, а может и отклоняться в ту или иную сторону как под влиянием соображений тактического порядка, так и ввиду субъективных факторов. Реальная "идея" ставки фрахта привлекательна для фрахтователей в том отношении, что она может заинтересовать судовладельцев в перевозке груза и, следовательно, вызвать ответные предложения с их стороны.

При проведении фрахтовой работы важную роль играет и то, насколько велик разрыв во времени между моментом выхода брокера на фрахтовый рынок и тем сроком (позицией), когда судно требуется для погрузки груза. В этом отношении фрахтование может быть заблаговременным (за несколько месяцев, "на первую открытую воду" и т.д.), срочным или промптовым, т.е. с готовностью судна для погрузки через несколько дней, или даже сверхсрочным или спотпромптовым, т.е. с немедленной готовностью судна для погрузки. Заблаговременному фрахтованию свойственны те же риски, которые возникают у сторон при фрахтовании на длительные сроки, т.е. риски повышения или понижения фрахтовых ставок в момент выполнения перевозки. При заключении сделок за более короткий срок до начала выполнения рейса вероятность резкого изменения ставок в момент осуществления рейса уменьшается. При срочном и сверхсрочном фрахтовании, пользуясь безвыходным положением фрахтователя, нуждающегося в срочной отгрузке товара в условиях высокого спроса на тоннаж, судовладелец может заставить его принять непомерно высокую ставку. Напротив, в условиях избыточного предложения тоннажа судовладелец может быть вынужден согласиться с крайне низкой фрахтовой ставкой, особенно если судно освобождается после предыдущего рейса в близлежащем районе, где предложение других грузов ограничено.

После выхода на фрахтовый рынок с предложением грузов брокер начинает получать предложения от судовладельцев, которые он сопоставляет и анализирует. Осуществив выбор наиболее приемлемых во всех отношениях вариантов, брокер приступает к непосредственному процессу заключения сделки. На основании так называемых твердых полномочий фрахтователя его брокер направ-

ляет судовладельцу твердое предложение, которое называется твердой офертой. Возможен и другой вариант начала переговоров: брокер, действующий по поручению фрахтователя, не делает первым твердого предложения, а предпочитает получить его от брокера, действующего по поручению судовладельца, для того, в частности, чтобы убедиться в серьезности намерений последнего.

По сравнению с котировкой твердое предложение содержит более подробные условия фрахтования. Твердая оферта имеет силу в течение определенного времени, часто ограниченного несколькими часами или даже одним часом. Иногда в твердой оферте может быть сказано: "с немедленным ответом". Под указанным в оферте сроком ответа подразумевается время часового пояса стороны, сделавшей твердое предложение. Сделка считается заключенной, если твердая оферта до истечения срока ее действия безоговорочно или, как говорят, "чисто" подтверждена (акцептована) другой стороной, т.е. без каких-либо встречных предложений (контроферты), без несогласия с каким-либо условием твердой оферты. Как правило, заключение сделки без контроферты представляет собой крайне редкое явление. Обычно сделка заключается в процессе переговоров после обмена сторонами несколькими контрофертами, в которых стороны видоизменяют первоначальные условия с целью максимально возможного сближения позиций сторон. В ходе ведения переговоров при возможности частично принять оферту другой стороны возможна следующая форма ответа одной из сторон: "фрахтователи (судовладельцы) принимают оферту за исключением ..." либо: "фрахтователи (судовладельцы) повторяют свою последнюю оферту за исключением ...". Если же в своей основе оферта одной из сторон неприемлема для другой стороны, но последняя желает продолжать переговоры, то возможен следующий вариант их продолжения: "фрахтователи (судовладельцы) отклоняют оферту, но делают следующее твердое предложение ...". В случае же, когда одна из сторон считает условия другой стороны абсолютно неприемлемыми и не видит реального пути к заключению сделки, ответ обычно излагается в следующем виде: "фрахтователи (судовладельцы) отклоняют оферту без какой-либо контроферты".

Оферты и контроферты могут быть как твердыми, так и условными. Твердое предложение связывает обязательством сделавшую его сторону в течение указанного в оферте срока, а принятие этого предложения другой стороной означает заключение сделки. В отличие от этого условные оферты и контроферты содержат определенные специфические условия, в зависимости от которых находится окончательная судьба сделки, даже если между сторонами согласованы все собственно фрахтовые условия.

Оферта или контрферта считаются условными, если они сделаны:

1) При условии, что сторона, направившая оферту, будет свободна к моменту истечения указанного в ней срока от обязательств по твердой оферте, данной этой стороной какой-то третьей стороне на тот же груз. Иногда такие оферты и контрферты называются свободными или сделанными на открытых условиях (сабжект опен); они означают, что сторона, сделавшая такую оферту, связана в другом месте твердой офертой. Если твердая оферта чисто не акцептована, а оферта "сабжект опен", наоборот, полностью принята другой стороной в течение срока ее действия, то сделка считается заключенной. Использование условных оферт такого рода практикуется брокерами в целях создания конкуренции между судовладельцами. Бывают случаи, когда условные оферты отклоняются без какой-либо контрферты другой стороной, подозревающей партнера в несерьезности намерений, или отклоняются по иной причине. В зависимости от характера переговоров и если твердая оферта не акцептована другой стороной, твердое предложение может быть сделано той стороне, которой до этого была направлена оферта "сабжект опен".

2) При условии окончательного одобрения сделки фрахтователями в течение определенного срока после ее заключения.

3) При условии одобрения деталей чартера или проформы чартера.

4) При условии одобрения конструктивных особенностей судна.

5) При условии получения груза для судна на промежуточный рейс.

6) При условии получения лицензии на оплату фрахта в иностранной валюте.

7) При условии осуществления продажи товара.

8) При условии получения так называемого "стема", т.е. подтверждения грузоотправителя о готовности конкретного количества груза в определенное время. Для объявления стема устанавливается определенный срок. Если фрахтователь не объявил стем до истечения этого срока, то судовладелец считается свободным от обязательства. Судовладелец может дать согласие на продление этого срока, а в случае отказа в стеме может потребовать объявления стема на другую возможную дату, с которой судовладелец может согласиться или не согласиться. Заключение сделки при условии получения стема содержит в себе возможности для злоупотреблений со стороны фрахтователей, которые в условиях понижения фрахтовых ставок могут отказаться в стеме, сославшись на неготовность груза. Необходимо отметить, что такая порочная практика строго запрещена на Лондонской фрахтовой бирже и других ведущих рынках. Судовладельцу же

проверить фактическое наличие стема, если последний не подтвержден фрахтователем, практически весьма трудно.

Возможны и другие оговорки, делающие оферты и контроферты условными. Однако во всех случаях указывается разумный срок, в течение которого такие оговорки должны быть сняты, т.е., например, одобрены детали чартера, подтверждено получение валютной лицензии и т.п.

По существу организация и техника фрахтования трампового тоннажа должны быть построены таким образом, чтобы обеспечить заключение фрахтовых сделок на наиболее выгодных для фрахтователя условиях и по ставкам фрахта, не превышающим рыночные ставки. При этом следует учитывать взаимосвязь между ставкой фрахта и прочими условиями сделки. Уровень фрахтовой ставки, которая представляет собой главный предмет переговоров при заключении фрахтовой сделки, зависит в каждом конкретном случае не только от спроса на тоннаж и его предложения, но и от величины расходов судовладельца в портах погрузки и выгрузки, норм погрузки и выгрузки, условий исчисления сталийного времени, оплаты демереджа и диспача и целого ряда других факторов.

4.3. Организация и управление доставкой товаров железнодорожным транспортом

Железнодорожный транспорт России на современном этапе

Железнодорожный транспорт играет исключительно важную роль в развитии экономики любого государства. Осуществляя перевозки грузов в соответствии с потребностями производства, он обеспечивает нормальное функционирование и развитие всех его отраслей, регионов и предприятий. Железнодорожный транспорт — жизненно важная отрасль хозяйства, обеспечивающая экономическую безопасность и целостность государства. В России железнодорожный транспорт — крупнейшая отрасль хозяйства и основное звено производственной и социальной инфраструктуры. Специфика участия железнодорожного транспорта в перевозках внешнеторговых грузов России заключается в том, что по территории страны он доставляет подавляющую часть товаров в/из российских портов для дальнейшей их отправки морским и речным транспортом, осуществляет транзитные перевозки грузов иностранной клиентуры по территории России, экспортируя транспортные услуги. Оценивая роль железнодорожного транспорта во внешнеэкономических связях в целом, не следует ограничиваться данными непосредственно по железнодорожным перевозкам, надо принимать во внимание и объемы грузов, перевозимых в смешанном железнодорожно-водном сообщении, а также транзитные перевозки.

Российские железные дороги — это развитая, мощная транспортная система. На начало 1996 г. основные показатели технической вооруженности сети железных дорог характеризуются следующими данными: эксплуатационная длина — 87,4 тыс. км, протяженность двухпутных линий — 36,8 тыс. км, электрофицировано линий — 39 тыс. км, развернутая длина главных путей — 126,3 тыс. км. Имеющийся подвижной состав и путевое хозяйство позволяют водить грузовые поезда весом 10–12 тыс. тонн. На долю железнодорожного транспорта приходится более 70% общего объема перевозок грузов страны. В 1995 г. — 1058 млн. т грузов (1214 млрд. ткм), в то время как всеми остальными видами транспорта — только 244,91 млн. т¹. При эксплуатационной длине, составляющей 7% протяженности железных дорог мира, на российских магистралях обеспечивается 35% мирового грузооборота.

Однако это не означает, что работа железнодорожного

¹ Бюллетень транспортной информации. 1996, № 5, с. 21.

транспорта России безупречна. За последние годы на железных дорогах наблюдается спад производства и падение производительности труда. Неудовлетворительно используется подвижной состав, замедлился оборот грузовых вагонов, повысилась аварийность. В срочной реконструкции нуждается большое количество железнодорожных вокзалов. Резко возросли тарифы (по некоторым данным, индекс роста грузовых тарифов, относящихся к повагонным и контейнерным перевозкам в 1994 по отношению к 1990 г. составил 12 632 ед.)¹.

Регулирует деятельность железнодорожного транспорта в России Министерство путей сообщения (МПС) РФ, в чьи функции входят: соблюдение монополии государства в этой отрасли экономики (железнодорожный транспорт является естественной монополией), стратегическое планирование развития отрасли, формирование новой законодательной базы, определение тарифной политики и ряд других масштабных задач. МПС не вмешивается в конкретную коммерческую деятельность отдельных железных дорог, которые являются независимыми хозяйственными подразделениями, самостоятельно определяющими основные направления своей работы.

Вопросами деятельности железнодорожного транспорта в стране занимается также Департамент железнодорожных перевозок Министерства транспорта России, который определяет общую политику Российского правительства в отношении данной отрасли хозяйства.

Управление железнодорожным транспортом строится по производственно-территориальному принципу. Вся железнодорожная сеть делится на железные дороги (их восемнадцать). Управление каждой дороги имеет в своем составе различные службы и руководит всей деятельностью железной дороги. В свою очередь, дороги территориально делятся на отделения. Последние осуществляют руководство производственно-хозяйственной и финансовой деятельностью линейных производственных предприятий, находящихся в их границах. К линейным предприятиям относятся: станции, локомотивные и вагонные депо, дистанции пути, участки энергоснабжения и некоторые другие. Эти подразделения и выступают непосредственными исполнителями всей работы по перевозке грузов и пассажиров. На железных дорогах допускается приватизация или создание частных предприятий, компаний и фирм, деятельность которых, тем не менее, не препятствует осуществлению монополии государства.

Подобная система управления железнодорожным транспортом

¹ Бюллетень транспортной информации. 1995, № 10, с. 13.

характерна для большинства стран мира. Лишь в некоторых странах (США, Канада, Япония, Бразилия, Австралия) имеются частные железные дороги (в США и Японии все железные дороги частные, в других перечисленных странах частные дороги действуют наряду с государственными). Тем не менее во всех странах мира допускается создание частных предприятий, действующих в области железнодорожного транспорта; допускается наличие частных железнодорожных подъездных путей на предприятия и внутривозовского транспорта.

Перевозка грузов по железным дорогам — весьма сложный в техническом, технологическом и правовом отношении процесс. В этом контексте две стороны характеризуют деятельность железнодорожного транспорта. Первая связана с решением широкого круга задач по непосредственной организации перевозочного процесса. Вторая сторона связана с реализацией межотраслевых технологических связей и правовых отношений железнодорожного транспорта с предприятиями различных форм собственности, частными лицами, а также с другими видами транспорта. Взаимоотношения, возникающие при перевозке грузов по железным дорогам в пределах одной страны, регулируются национальными уставами, правилами и различного рода инструкциями, издаваемыми и утверждаемыми в порядке, установленном законодательством данной страны.

Очевидно, что правовые и технологические нормы перевозочного процесса в международном железнодорожном сообщении значительно сложнее, так как при их разработке необходимо учитывать интересы нескольких стран, особенности их национальных нормативных актов, условий работы железных дорог и технологические особенности перевозок за рубежом.

Для обеспечения внешнеэкономических связей и развития международной торговли возникает необходимость в создании надежных транспортных связей, обеспечивающих своевременную и сохранную доставку товаров, беспрепятственную передачу грузов на государственных границах и обеспечение качества сданного к перевозке груза.

**Правовая основа перевозок грузов
железнодорожным транспортом.
Законодательная база деятельности
Российских железных дорог**

При выполнении перевозок грузов железные дороги вступают в определенные отношения с грузовладельцами. Эти отношения затрагивают большой круг вопросов, в частности: право предприятий и организаций предъявлять груз к перевозке и

обязанности дороги перевезти его; порядок заявления и рассмотрения претензий и исков по перевозкам (если у грузовладельца есть основания к их предъявлению), вопросы организационного, экономического и правового порядка. Эти взаимоотношения регламентируются определенными нормами и положениями, едиными и обязательными как для дорог, так и для всех предприятий, организаций и лиц, пользующихся их услугами. Основным документом, устанавливающим обязанности, нормы ответственности и права железных дорог, с одной стороны, и тех организаций и лиц, которые пользуются ими, — с другой, служит Устав железных дорог, который имеет силу закона.

Первый Устав железных дорог (далее — Устав) введен в августе 1920 г. — “Общий Устав железных дорог РСФСР”. Значительные изменения, происходящие в экономике СССР в последующие годы, требовали периодического пересмотра организации работы железных дорог и ввода новых правовых актов. С 1920 по 1955 г. Устав претерпевал значительные изменения четыре раза: в 1922, 1927, 1935, 1955 гг. В связи с существенными изменениями в организации грузовой и коммерческой работы железных дорог в 1964 г. введен новый Устав железных дорог СССР. В конце декабря 1997 г. третье слушание в Думе прошел новый Устав железных дорог РФ. В начале января 1998 г. он был подписан Президентом страны и вступил в силу с момента опубликования (с 15 января 1998 г.).

Уставом регламентируется порядок составления и выполнения железнодорожных перевозок, основные условия перевозок грузов, пассажиров, багажа и почты, взаимоотношения железных дорог с другими видами транспорта, вопросы эксплуатационного характера. Устав предусматривает удовлетворение потребности хозяйств страны в перевозках; соблюдение государственных интересов; обеспечение безопасности движения поездов; рациональное использование транспортных средств и снижение транспортных расходов; координацию различных видов транспорта; своевременную доставку грузов в пункты назначения и полную их сохранность; материальную ответственность железных дорог, грузоотправителей, грузополучателей и пассажиров за невыполнение или ненадлежащее выполнение обязанностей по перевозкам. Устав содержит лишь основные положения и правовые нормы и не предусматривает всего многообразия конкретных условий и особенностей перевозок отдельных грузов.

МПС предоставлено право в развитие Устава разрабатывать с участием заинтересованных ведомств и утверждать в установленном порядке нормативные акты, действующие на железнодорожном транспорте и регламентирующие отдельные аспекты работы данной отрасли. Так, в разное время были разработаны

и утверждены: Правила перевозок грузов, Технические условия погрузки и крепления грузов, Правила перевозок грузов в прямом смешанном железнодорожно-водном и железнодорожно-автомобильном сообщении, Правила перевозок экспортно-импортных грузов. Изменения и дополнения к Уставу, Правилам перевозок и Техническим условиям публикуются в специальных сборниках. Все они вводятся в действие с момента опубликования, приобретают силу закона и являются обязательными для железных дорог, грузоотправителей и грузополучателей.

Помимо Устава, очень важным документом для грузоотправителей и грузополучателей являются Правила перевозок грузов, в которых подробно регламентируются:

- правила приема груза к перевозке;
- правила выдачи груза;
- правила комбинирования вагонов и контейнеров;
- правила заполнения накладной и комплекта перевозочных документов;
- правила перевозок массовых грузов и составления маршрутных отправок;
- правила перевозок грузов с объявленной ценностью;
- нормы точности взвешивания;
- сроки доставки грузов;
- правила хранения грузов;
- правила передачи и переадресовки грузов;
- правила предъявления и рассмотрения претензий.

Если речь идет о внешнеторговых перевозках, то подобная регламентация указанных вопросов имеет место в Правилах перевозок экспортно-импортных грузов. Оба этих документа необходимы для организации и управления доставкой товаров железнодорожным транспортом и являются буквально повседневной книгой любой организации или предприятия, регулярно прибегающим к услугам железнодорожного транспорта.

Соглашения о международных железнодорожных сообщениях

Вопросы международного сотрудничества, в том числе и в области железнодорожных перевозок, разрешаются при помощи международных соглашений. В области железнодорожного транспорта первой организацией международного сотрудничества для советских железных дорог явилась Организация сотрудничества железных дорог социалистических стран (ОСЖД). На ОСЖД возлагались вопросы развития экономических связей в области

железнодорожного транспорта между бывшими социалистическими странами. В области организации и осуществления перевозок первым соглашением подобного рода было Соглашение о международном железнодорожном грузовом сообщении (СМГС), вступившее в силу с 1 ноября 1951 г. Участники СМГС — СССР, Болгария, Венгрия, Вьетнам, ГДР, Китай, Северная Корея, Монголия, Польша, Румыния и Чехословакия. СМГС — многостороннее соглашение, заключенное на ведомственном уровне.

В дополнение к основному тексту СМГС одиннадцать стран — участниц соглашения (среди них СССР) приняли: Единый международный транзитный тариф (ЕТТ), применяемый для исчисления платы за перевозку грузов транзитом по дорогам — участницам СМГС; Служебную инструкцию к СМГС; Правила пользования вагонами (ППВ) в международном пассажирском и железнодорожном грузовом сообщении; Правила расчетов по СМГС.

В СМГС было зафиксировано:

- грузы могут перевозиться по железным дорогам двух и более стран по одному перевозочному документу — международной накладной. В этом случае перевозки будут называться “прямыми международным сообщением”;

- перевозки делаются на прямые железнодорожные, в которых участвуют только железные дороги, и прямые смешанные, в которых, кроме железных дорог, участвуют другие виды транспорта;

- прямые международные железнодорожные сообщения бывают перегрузочными, когда грузы перегружаются из вагонов одной колеи в вагоны другой, и бесперегрузочными, когда грузы не перегружаются, а кузова вагонов переставляются на тележки другой колеи;

- прямые международные железнодорожные сообщения могут быть бесперегрузочными, если колея сопредельных стран одинакова (колея той же ширины, что и дороги России, имеют: Монголия, Финляндия и отдельные линии в Польше, Словакии, КНДР).

Таким образом, СМГС регулировало взаимоотношения между железными дорогами разных стран его участниц, вытекающие из вопросов осуществления ими международных перевозок: когда отправитель заключает договор с одной из железных дорог стран-участниц на отправление груза, и по крайней мере еще одна железная дорога другой страны-участницы впоследствии также участвует в данной перевозке. Основная цель СМГС — создание единого регламента в вопросах, связанных с заключением международного договора перевозки, с содержанием взаимных прав и обязанностей сторон договора, результатом его невыполнения и

урегулированием претензий вследствие этого, а также правами и обязанностями лица, в пользу которого осуществлялась перевозка (т.е. получателя груза). Обязанность соблюдать постановления СМГС относилось не только к железным дорогам, его заключившим, но и к каждой железной дороге, принимающей участие в данной перевозке и участвующей в СМГС.

Помимо СМГС, в России действуют следующие важные соглашения в области международных железнодорожных перевозок:

- Соглашения о прямых железнодорожных сообщениях с Финляндией, Афганистаном, Турцией, Ираном, Австрией, Югославией (с аналогичным СМГС содержанием);

- Соглашение о перевозке грузов в контейнерах в международном прямом смешанном железнодорожно-водном грузовом сообщении между СССР и Болгарией (МЖВСК);

- Соглашение о создании единой контейнерной транспортной системы (ЕКТС), заключенное между бывшими странами—членами СЭВ;

- Соглашение о международном железнодорожном транзитном тарифе (МТТ), явившемся дополнением к ранее упомянутому ЕТТ.

Кроме того, Советский Союз участвовал, а Россия на правах правопреемника продолжает участвовать в работе Международной ассоциации железнодорожных конгрессов (МАЖК) и Комитета по внутреннему транспорту Европейской экономической комиссии (ЕЭК). Рассматривается вопрос о вступлении России в Международную конвенцию по перевозкам грузов железнодорожным транспортом (COTIF), действующую на железных дорогах стран Западной Европы.

Процесс распада социалистического лагеря и бывшего СССР затронул и железнодорожный транспорт. Железнодорожная транспортная система бывшего СССР, складывавшаяся в течение многих десятилетий как единый комплекс, сегодня представлена суммой отдельных государственно-национальных железнодорожных транспортных структур, однако все еще связанных в определенной степени между собой технологически и организационно.

Изменение геополитического положения России привело, во-первых к ограниченной возможности непосредственного выхода к европейским странам и, во-вторых, к потере прямых выходов к портам Прибалтики и Украины. Теперь российская железнодорожная система находится в значительной зависимости от железнодорожных транспортных систем ближнего зарубежья и Прибалтики, так как большая часть железнодорожных транспортных переходов расположена на их территории. За пределами России

оказались специализированные портовые мощности по перегрузке нефтяных и химических грузов (Вентспилс, Рига, Клайпеда, Ильичевск, Одесса, Потти), сухих химических грузов, массовых навалочных грузов, зерновых комплексов, паромных переправ Ильичевск—Варна и Клайпеда—Мукран (порт Росток, Германия). В последние годы Россия вынуждена использовать для перевозки экспортно-импортных грузов сухопутные границы Украины, Белоруссии, Литвы. В целом, исходя из указанных фактов, России желательно сохранение единой транспортной системы, также, как и другим государствам, прежде всего Украине, Белоруссии, странам Прибалтики, которые экономически заинтересованы в грузопотоках российского экспорта и импорта.

Руководители железнодорожных администраций стран СНГ, стремясь обеспечить бесперебойную работу железных дорог, уже в январе 1992 г. подписали Соглашение об основных принципах эксплуатационной работы железных дорог стран СНГ в переходный период. При этом были оставлены без изменения нормативные документы МПС, действовавшие на момент подписания Соглашения. Основным нормативным актом, регламентирующим условия международных перевозок грузов на территории бывшего СССР, за исключением стран Прибалтики, остается СМГС, регулирующее взаимоотношения сторон по договору перевозки в рамках СНГ. Страны Азии — Китай, Вьетнам, Северная Корея, Монголия — являются полноценными участниками СМГС, так как не денонсировали и не выходили из него, в равной степени как Болгария и Польша (также не вышедшие из СМГС). На эту группу стран в полной мере распространяется юрисдикция данного нормативного документа.

Поддержание устойчивых экономических связей, отвечающих потребностям внешнеэкономической деятельности России, на железнодорожном транспорте обеспечивается действующими девятью двусторонними соглашениями о международном грузовом железнодорожном сообщении. Шесть из них были заключены еще СССР (с Финляндией, Турцией, Австрией, Ираном, Афганистаном, Югославией), а три, уже Россией в 1992 г. (с Литвой, Латвией, Эстонией). Подписанные соглашения предусматривают обеспечение благоприятных условий функционирования железнодорожного транспорта. В частности, железнодорожный подвижной состав освобождается от налогов и государственных сборов, связанных с использованием железнодорожного пути; налогов и сборов на доходы от перевозок.

В рамках Соглашения об основных принципах эксплуатационной работы были приняты условия разделения парка грузовых вагонов и контейнеров бывшего МПС СССР. Все страны —

республики бывшего СССР сохраняют действующие правила, инструкции, положения, стандарты, технические условия, регламентирующие работу железнодорожных транспортных средств.

В целях рационализации и координации транспортной политики республик бывшего СССР национальными железнодорожными администрациями в 1992 г. образован Совет по железнодорожному транспорту. Заключаемые соглашения, а также решения, принимаемые этим органом, действуют и создают правовые, экономические и организационные условия для беспрепятственной транспортировки грузов между Россией, государствами СНГ и прибалтийскими странами, а также транзита через их территории. Сохранен действующий порядок осуществления международных перевозок, установленный ранее заключенными межправительственными соглашениями СССР с другими странами, а также действие конвенций и других соглашений в области железнодорожного транспорта, участником которых являлся СССР. В настоящее время завершается разработка соглашения о прямом железнодорожном сообщении между Германией и Россией, которое позволит осуществлять перевозки грузов по единому перевозочному документу без пересоформления на границе между Польшей и Белоруссией, сократить сроки доставки грузов и создаст более удобные условия для грузовладельцев.

Для обеспечения скоординированной тарифной политики железнодорожными администрациями стран СНГ и Прибалтики в 1993 г. создана в качестве постоянно действующего органа Тарифная конференция. На основании ее решений всеми железнодорожными администрациями подписано тарифное соглашение, упорядочивающее взаимоотношения с грузовладельцами, что позволяет сохранить единое тарифное пространство. Контроль за соблюдением положений тарифной политики осуществляет Валютно-тарифный комитет (ВТК) МПС России.

На последнем, пятом заседании Тарифной конференции, состоявшейся в январе 1997 г. при участии железнодорожных администраций стран СНГ, Прибалтики и Дирекции совета по железнодорожному транспорту СНГ, была согласована тарифная политика на перевозку внешнеторговых грузов на 1997 г. Было определено, что базис тарифной политики не может меняться чаще, чем два раза в год. Железные дороги имеют право вносить изменения и дополнения в тарифную политику с уведомлением всех заинтересованных организаций не менее чем за два месяца. Ставки за перевозку транзитных и экспортно-импортных грузов рассчитываются в швейцарских франках, кроме перевозок по Транссибирской магистрали, ставки которой рассчитаны в долларах США. Определена единая система предоставления экспедиторских и количественных скидок.

Организация и управление доставкой товаров в прямом железнодорожном сообщении по условиям СМГС.

Основные условия доставки товаров по СМГС

В настоящее время участниками СМГС являются страны СНГ, страны Азии (Китай, Монголия, Северная Корея, Вьетнам), Болгария и Польша, а также Венгрия, Чехия, Словакия, Румыния, которые денонсировали СМГС, однако готовы пользоваться его положениями, пока не заключено с ними новое подобное соглашение.

Основное предназначение СМГС — установление для всех железных дорог-участниц единых условий перевозки и применения единых перевозочных документов.

Соглашение состоит из восьми разделов, регулирующих весь комплекс вопросов транспортного процесса — заключение договора перевозки (порядок приема груза к перевозке, накладная, исчисление провозных платежей и т.д.), выполнение этого соглашения, порядок его изменения, ответственность железных дорог и др. СМГС дополняется рядом тарифов, правил и инструкций.

Положениями СМГС прямо предусматривается обязанность железных дорог перевозить грузы, включенные в план перевозок по дороге отправления и обязанность грузополучателя принять прибывший в его адрес груз. Порядок планирования перевозок отнесен к сфере внутреннего законодательства стран-участниц.

Условия перевозок императивны и не могут быть изменены ни соглашениями железных дорог, ни по договоренности между участниками договора перевозки. К предметам, которые по соглашению допускаются к транспортировке с соблюдением особых условий, относятся: железнодорожный подвижной состав, тяжеловесные, длинномерные и негабаритные грузы, опасные грузы по особому перечню и некоторые другие. Для тяжеловесных, негабаритных и длинномерных грузов СМГС предписывает предварительное согласование условий перевозок.

Порядок погрузки и отправления грузов определяется правилами дороги отправления. По отдельным вопросам разработаны общие для всех правила, например, требования к таре, маркировке; унифицированные нормы предусмотрены также для погрузки и крепления грузов на открытых платформах.

Согласно статьям СМГС перевозка грузов в международном сообщении производится между всеми станциями, открытыми для грузовых операций во внутренних сообщениях.

Накладная СМГС и условия ее применения

В соответствии с положениями СМГС перевозки грузов в прямом международном железнодорожном сообщении оформляются документом единого образца.

Комплект их состоит из пяти листов:

1. Оригинал накладной — сопровождает отправку до станции назначения и выдается получателю вместе с листом уведомления о прибытии груза и самим грузом.

2. Дорожная ведомость — сопровождает отправку до станции назначения и остается на дороге назначения.

3. Дубликат накладной — выдается отправителю после заключения договора перевозки.

4. Лист выдачи груза — сопровождает отправку до станции назначения и остается на дороге назначения.

5. Лист уведомления о прибытии груза — сопровождает отправку до станции назначения и выдается получателю вместе с оригиналом накладной и с грузом.

Кроме того, заполняется необходимое число дополнительных экземпляров дорожной ведомости для дороги отправления, транзитных дорог, для нужд таможенных органов.

Отправитель одновременно с предъявлением груза к перевозке для каждой отправки должен представить станции отправления накладную и ее дубликат, заполненные и подписанные. Они идентичны по содержанию и форме, но выполняют различные функции. Накладная после наложения календарного штампа станции отправления служит доказательством заключения договора перевозки и основным перевозочным документом. Дубликат накладной — это подтверждение заключения договора перевозки и расписка железной дороги в принятии груза к перевозке. Этот документ остается у грузоотправителя и является основным при изменении договора перевозки и предъявлении каких-либо требований к железной дороге.

Накладную и ее дубликат заполняет грузоотправитель. Он вносит в них сведения, касающиеся груза, получателя, станции отправления, станции назначения, выходных пограничных станций, через которые следует груз. Остальные графы накладной, обведенные жирной чертой на лицевой стороне (номер вагона, номер отправки, номера пломб), и все графы на обратной стороне заполняют работники дороги. Все данные надо писать разборчиво чернилами или печатать на машинке, либо наносить штампом. Исправление записей не допускается. При необходимости изменить сведения заполняется новый бланк накладной. В исключительных случаях изменения и дополнения сведений допускаются, но

делаются за подписью соответствующего работника железной дороги и заверяются в форме штампа.

Накладная должна быть заполнена с соблюдением всех условий СМГС. Так, в качестве отправителя или получателя груза может быть названо только одно юридическое или физическое лицо. Выходные пограничные станции страны отправления и транзитных стран, через которые должен следовать груз, указываются в накладной отправителем. Причем, по возможности, он должен указывать те пограничные станции, расстояние перевозок через которые от станции отправления до станции назначения является кратчайшим.

Особые требования предъявляются к наименованию груза: его следует указывать точно и достаточно полно. После наименования груза надо указывать номер позиции, к которой он отнесен в соответствии с номенклатурой товаров данного тарифа. Опасные грузы принимаются к транспортировке под тем названием, которое указано в специальном приложении к СМГС. Во всех остальных случаях допускается наименование груза по внутреннему тарифу дорог страны отправления или назначения. Если же в номенклатуре тарифов такого наименования груза нет, то дается то название, которое известно в торговле.

После приема груза к транспортировке вместе с накладной в качестве доказательства заключения договора перевозки на всех листах накладной и на всех дополнительных экземплярах дорожной ведомости станция отправления ставит свой календарный штамп. На обратной стороне накладной большинство разделов предназначено для расчета провозных платежей отдельно по дороге отправления, транзитным дорогам и дороге назначения.

Допущенные отправителем неправильности, неточности заполнения накладной могут привести к засылке груза, задержкам его в пути, задержке вагонов под погрузочно-разгрузочными работами, дополнительным расходам, увеличению сроков поставки и т.д. Поэтому специальная статья СМГС предусматривает, что отправитель несет ответственность за правильность сведений в накладной. Ответственность носит материальный характер и выражается в штрафах различных размеров.

Дорожную ведомость составляет станция отправления по данным, содержащимся в накладной, и в полном соответствии с ней. Если по внутренним правилам железной дороги отправления все перевозочные документы представляет отправитель груза, то одновременно с накладной и ее дубликатом он заполняет и дорожную ведомость. Корешок дорожной ведомости остается на дороге отправления и служит документом, подтверждающим прием груза к перевозке и взыскание провозных платежей.

Накладная и один экземпляр дорожной ведомости следуют с грузом до станции назначения, где накладную выдают вместе с грузом грузополучателю, а ведомость остается на дороге назначения как документ, подтверждающий выполнение договора перевозки, выдачу груза и факт уплаты провозных платежей. Дорожная ведомость — основной документ для учета перевозок.

В пути следования в перевозочные документы вносятся сведения об операциях с грузом (перегрузка на пограничной станции в вагон другой колеи, проверка состояния тары, проверка состояния груза и т.д.) В документах проставляется также время прохождения грузами пограничных станций. Все эти данные заверяются подписью работников дороги и календарным штемпелем станции.

Сопроводительные документы, касающиеся выполнения в пути таможенных, санитарных, ветеринарных и других формальностей, отправитель прикладывает к накладной, перечисляя их в соответствующей ее графе. В остальных случаях в накладной делается отметка, что прилагать дополнительные документы не требуется.

Тарифы СМГС и порядок совершения провозных платежей.

Тарифы на дорогах отправления и назначения

Положения СМГС предусматривают: при перевозке грузов по документам прямого железнодорожного сообщения от станции отправления на железной дороге страны отправления до пограничных станций провозная плата взимается по тарифам, принятым для внутреннего сообщения. То же установлено для перевозок грузов по железной дороге страны назначения.

При транзитном сообщении за транспортировку по железным дорогам страны отправления и страны назначения плата взимается также по отдельным внутренним тарифам для этих дорог, а для транзитных дорог третьих стран — по специальным транзитным тарифам.

Исчисляется же плата по кратчайшему расстоянию между теми пограничными станциями, которые указаны в накладной отправителем. Но перевозчик имеет право транспортировать грузы и через другие пограничные станции — по более короткому пути, и тогда плата исчисляется по фактическому маршруту.

Важно отметить, что провозные платежи и штрафы при транспортировке по дорогам страны отправления и страны назначения исчисляются в местной валюте. За перевалку грузов в вагон для колеи другой ширины или перестановку колесных пар вагонов на пограничных станциях взимаются дополнительные сборы. Если эти операции производит дорога назначения, такие сборы определяются по ее внутреннему тарифу, а в остальных случаях — по ставкам транзитных тарифов.

Транзитные тарифы

Транзитные тарифы — это важнейшая составная часть СМГС. Одновременно с СМГС в начале 50-х гг. принят “Единый транзитный тариф” (ЕТТ), основная цель которого — создать благоприятные условия для развития перевозок внешнеторговых грузов транзитом по железным дорогам стран—участниц СМГС.

ЕТТ предназначен для исчисления и оплаты стоимости перевозок грузов транзитом по всем железным дорогам стран—участниц данного соглашения, для определения порядка оформления перевозок с назначением в третьи страны, не участвующие в нем.

При разработке ЕТТ его ставки определялись на основе наиболее низких национальных тарифов, которые в тот период применялись для транзитных перевозок грузов между членами СМГС. При этом предусматривалось: если какая-либо страна установит более низкие тарифы, соответственно меняется общий для всех них уровень транзитных тарифов. Так, в 1953 г., когда к СМГС присоединилась КНР и ее тарифы оказались ниже, ЕТТ пересмотрели в сторону снижения.

С тех пор на железных дорогах стран—участниц СМГС произошли существенные изменения (модернизация самих дорог и станционного хозяйства, реконструкция железнодорожных станций, появление нового парка вагонов), которые потребовали новых капиталовложений. Увеличились эксплуатационные расходы железных дорог. Расширилась номенклатура грузов. Все это потребовало общего пересмотра тарифа. В результате в 1977 г. подписано соглашение о “Международном транзитном тарифе” (МТТ). Этот документ подписали представители социалистических стран Восточной Европы и Монголии. МТТ вступил в силу с 1 октября 1977 г.

В настоящий момент оба этих тарифа (ЕТТ и МТТ) продолжают действовать. Однако при перевозках грузов между Россией, странами СНГ и восточноевропейскими странами — участницами СМГС все расчеты за транзитные железнодорожные перевозки осуществляются по ставкам МТТ, но в свободно конвертируемой валюте (ранее это были “переводные рубли”).

Порядок оплаты провозных платежей

По СМГС провозные платежи взимаются:

- за перевозку по железным дорогам отправления — с отправителя на станции отправления;
- за перевозку по железной дороге назначения — с получателя на станции назначения;

— за перевозку по транзитным дорогам плата взимается с отправителя или с получателя — в зависимости от базисных условий внешнеторговых контрактов.

Установлен также единый порядок совершения транзитных платежей по МТТ. В частности, при следовании груза из стран—участниц МТТ в третьи страны, когда транзит осуществляется только через одну страну, плата за перевозку может быть произведена как грузоотправителем, так и грузополучателем — в зависимости от условий внешнеторгового контракта. Например, при перевозке груза из России в ФРГ через Польшу за транзит по территории последней может платить либо российская организация, либо получатель в ФРГ.

Если же груз следует по двум или более транзитным дорогам (двух или более стран), платежи за транзит по железной дороге первой транзитной страны по правилам МТТ (в последнее время это условие соблюдается не столь скрупулезно) должны производиться в стране отправления, а транзит по железным дорогам последующих стран может быть оплачен или отправителем, или получателем — в зависимости от условий внешнеторгового контракта. Произведенные при отправлении платежи отмечаются в накладной, ее дубликате и дорожной ведомости, причем отдельно за перевозку по дорогам страны отправления и по транзитным дорогам.

Ответственность железных дорог при международных железнодорожных перевозках

СМГС предоставляет грузовладельцу право изменить условия заключенного договора, но такое изменение может быть произведено только один раз отправителем и один раз получателем.

Отправитель до пересечения грузом границы страны отправления может:

- взять груз со станции отправления;
- изменить станцию назначения;
- изменить получателя;
- возвратить груз на станцию отправления.

Получатель имеет право:

- изменить станцию назначения в пределах страны назначения;
- изменить получателя груза.

Все эти операции могут быть произведены, только если груз еще не отправлен с пограничной станции дороги назначения.

Изменение договора производится на основании письменного заявления отправителя или получателя по специальной форме, установленной СМГС. Заявление подается отправителем на

станцию отправления, а получателем — в таможенную на пограничную станцию дороги страны назначения. Далее действует железная дорога, которая предупреждает станции на пути следования об изменении договора.

Железная дорога имеет право отказать в изменении договора в ряде случаев, прямо предусмотренных в СМГС (например, если это может нарушить правила эксплуатации подвижного состава), но тогда она должна немедленно известить об этом отправителя или получателя, указав препятствие для изменения договора.

Исчисления и взыскания провозных платежей при изменении договора подчиняются общим правилам СМГС, но с учетом проведенных изменений. Если груз следует возвратить обратно на станцию отправления, плата взимается за провоз до станции, с которой груз будет возвращен, и отдельно — в обратном направлении. За само изменение договора взимается сбор, исчисляемый по внутренним правилам железных дорог, на которых проводится это изменение.

Порядок выдачи груза в пункте назначения следующий. По прибытии груза на станцию назначения железная дорога выдает его вместе с накладной получателю только после взимания всех провозных платежей. Причем, по условиям СМГС, ему следует уплатить все суммы полностью, даже если часть груза отсутствует. Сумма за недостающий груз может быть получена обратно в претензионном порядке.

Если железная дорога или получатель при проверке состояния груза установят частичную или полную утерю груза либо его повреждение, они составляют коммерческий акт, один экземпляр которого выдается получателю. Но при этом учитываются нормы естественной убыли, также установленные в СМГС. Коммерческий акт представляет основание для материальной ответственности железных дорог и грузоотправителей. Кроме случаев непосредственной порчи, потери и т.д., он может составляться и в случае, если груз и документы оказались разъединенными, а также при превышении провозных платежей и при других нарушениях. Акты составляются при приемке груза как на станции назначения, так и на пограничных станциях.

Поскольку доставка груза в международных сообщениях осуществляется с перегрузкой на пограничных станциях при перегрузке из вагона российского стандарта в вагон европейского стандарта и наоборот, то должно проверяться состояние груза и составляться коммерческие акты о его несохранности или повреждениях. Отсутствие коммерческого акта создаст предположение, что груз был передан принимающим железным дорогам в надлежащем состоянии, и они должны нести ответственность при установлении его несохранности на станции назначения.

Коммерческие акты составляются на бланках определенной формы. Если недостатки обнаружены на станции назначения, такие документы оформляются до выдачи груза получателю в день обнаружения неисправности. Если акт составляется на станции отправления или на пограничной железнодорожной станции, то он следует вместе с грузом до станции назначения, а отметка о составлении акта делается на обратной стороне накладной и дорожной ведомости. Коммерческий акт должен содержать только фактические данные: точное описание груза и неисправности, указание на обстоятельства, при которых была обнаружена неисправность, сведения о вагонах и пломбах. Никаких заключений о причинах неисправности или чьей-либо виновности в акт не вносится. Подписывается акт начальником станции или его заместителем, а также получателем или его представителем.

Ответственность железных дорог при перевозках грузов предусматривается за несохранность груза и просрочку его доставки, если не будут установлены прямо оговоренные обстоятельства, когда железная дорога освобождается от ответственности. Прежде всего это обстоятельства, которые не зависят от железной дороги, отправителя и получателя и при современном уровне развития транспортных средств не могли быть устранены или предотвращены перевозчиком. В первую очередь, сюда относятся стихийные бедствия. К объективным обстоятельствам, при которых железная дорога освобождается от ответственности, относится также перевозка грузов на открытых платформах. Однако в этом случае освобождение от ответственности возможно при наличии одновременно двух условий. Во-первых, если такая перевозка допускается правилами дороги отправления; во-вторых, если отсутствует вина транспортных органов в несохранности груза, например, из-за неблагоприятного воздействия окружающей среды. Когда же утрата или повреждение груза произошли в результате виновных действий перевозчика (нарушение правил транспортировки и т.п.), от ответственности он не освобождается.

Транспортные органы не несут ответственности за просрочку доставки груза в связи с заносами, наводнениями, обвалами и другими стихийными явлениями либо в связи с распоряжением правительства этой страны о задержке груза.

Ответственность перевозчика за несохранность груза может быть ограничена или полностью исключена также в связи с особыми естественными свойствами самого груза, которые влекут самоуничтожение, самоповреждение, порчу и тому подобные последствия. Применение нормы убыли обусловлено естественными свойствами груза. Поэтому если недостача веса образовалась

вследствии иных факторов, в частности, утраты части груза, нормы убыли не применяются. При полной утрате груза он возмещается полностью.

СМГС устанавливает исчисление естественной убыли отдельно для каждого грузового места, если вес указан в накладной при приемке груза к перевозке. Если же вес каждого места не определялся, например, при погрузке насыпью (зерно), навалом (уголь) и т.д., убыль исчисляется от общего веса отправки.

Ответственность перевозчика исключается, когда тара имела скрытые дефекты. Если же ее недостатки были известны перевозчику и тем не менее груз принят к перевозке, транспортные организации отвечают за возможные последствия.

Чтобы организации внешнеэкономического комплекса имели информацию о движении своих товаров, на пограничных станциях выписывают и отправляют в их адрес экспортные и импортные извещения. Экспортное извещение информирует об отправлении экспортного груза за границу. Импортное извещение служит свидетельством об отправке поступившего груза получателю. Подготовкой и рассылкой этих документов занимаются транспортно-экспедиторские конторы железнодорожных станций.

Подача и рассмотрение претензий и исков при международных железнодорожных перевозках грузов

Как уже говорилось, основным международным актом, регламентирующим условия международных железнодорожных перевозок грузов на территории бывшего СССР, остается СМГС. Необходимо также помнить, что независимо от страны (исключением являются страны, с которыми заключены отдельные двусторонние соглашения), в которую направляются экспортные грузы, российский грузоотправитель оформляет накладную СМГС. Поэтому на коммерческо-правовых вопросах именно этого документа стоит остановиться в первую очередь.

Согласно п. 1 ст. 29 СМГС право предъявления претензий, основанное на договоре перевозки, принадлежит отправителю или получателю. Претензии представляются в письменном виде с соответствующим обоснованием и указанием требуемой суммы возмещения. Претензия предъявляется по каждой отправке в отдельности: отправителем — к дороге отправления, а получателем — к дороге получения груза. Допускается предъявление одной претензии по нескольким отправкам только в том случае, если по всем ним составлен один коммерческий акт.

Претензии о возврате сумм, уплаченных по договорам перевозки, могут быть предъявлены только тем лицом, которое

произвело данный платеж, и только к той национальной железной дороге, которая взыскала эти суммы (п. 3 ст. 29 СМГС). Не подлежат удовлетворению и не предъявляются претензии юридических лиц на сумму менее 23 швейцарских франков и физических лиц на сумму менее 5 швейцарских франков.

Претензии предъявляются для рассмотрения компетентными органами железных дорог, а именно в территориальные управления железных дорог пунктов отправления или прибытия грузов. Согласно п. 7 ст. 29 СМГС, основаниями для предъявления претензий являются полная утрата, частичная утрата, повреждение, порча или снижение качества груза, просрочка в доставке груза, перебор провозных платежей. Основными претензионными случаями из перечисленных являются два первых. При подаче претензии отправитель обязан предъявить дубликат накладной и коммерческий акт. Все прилагаемые к претензии документы должны быть оригиналами. В случае утраты оригиналов документов заменяющие их копии могут быть приложены к претензии на основе соответствующих отметок, изложенных в коммерческом акте. К претензии должен быть приложен счет иностранного поставщика, удостоверяющий фактическую стоимость утраченного товара или его части, или выписка из этого счета, заверенная в порядке, предусмотренном в стране предъявления претензии.

Железная дорога обязана в 180-дневный срок со дня заявления претензии, подтвержденного почтовым штемпелем пункта отправления или распиской администрации железной дороги в получении непосредственно предъявленной претензии, рассмотреть ее, дать ответ подателю претензии и при полном или частичном признании требования уплатить ему причитающуюся сумму (п. 8 ст. 29 СМГС).

Если железная дорога отклоняет поданную претензию, она обязана возвратить все приложенные к претензионному заявлению документы и дать мотивированные объяснения отказов в требовании (п. 11 ст. 29 СМГС). В противном случае все приложенные к претензионному заявлению документы остаются у железной дороги.

Нередки случаи, когда груз приходит на станцию назначения с коммерческим актом страны, не являющейся участницей СМГС. Тогда порядок ведения исково-претензионной работы значительно усложняется, поскольку требования по грузу, претензии и иски должны быть предъявлены к соответствующим компетентным органам национальных железнодорожных администраций стран, оформивших соответствующие коммерческие акты. Рассмотрение таких дел осуществляется согласно нормам применимого права этих государств и положений COTIF (Международной конвенции

по перевозкам грузов железнодорожным транспортом, в которой Россия не участвует).

Право предъявления иска, основанного на договоре перевозки, согласно п. 1 ст. 30 СМГС — принадлежит лицу, которое имеет право предъявить претензию к железной дороге. Иск может быть заявлен только после отклонения рассмотренной претензии. Иск предъявляется только к той национальной железной дороге, которой была заявлена претензия. Основанием для предъявления иска является также неполучение подателем претензии ответа на нее в течение 180-дневного периода времени (п. 2 ст. 30 СМГС).

Иск может быть предъявлен только в надлежащем суде той страны, железным дорогам которой была предъявлена претензия (п. 3 ст. 30 СМГС).

Претензии и иски к железным дорогам по договору перевозки, а также иски железных дорог отправителям или получателям могут быть заявлены в течение 9 месяцев, за исключением претензий и исков о просрочке в доставке грузов, для предъявления которых установлен двухмесячный срок (п. 1 ст. 31 СМГС).

Указанные сроки исчисляются:

для претензий о возмещении за частичную утрату груза, недостачу, повреждение, порчу или снижение качества груза, а также за просрочку в доставке — со дня выдачи груза получателю;

для претензий о возмещении за полную утрату груза — с 30-го дня с момента истечения срока доставки груза, исчисленного в соответствии с правилами, указанными в ст. 14 СМГС;

для претензий о дополнительных платежах или возврате уплаченных ранее сумм — со дня уплаты или, если уплата не была произведена, со дня выдачи груза;

для претензии о выплате сумм оставшихся от реализации груза — со дня реализации груза;

для всех других требований — со дня установления обстоятельств, послуживших основанием для их предъявления.

День начала течения срока давности в срок не включается (п. 2 ст. 31 СМГС). Предъявление отправителем или получателем письменной претензии к железной дороге приостанавливает течение срока исковой давности.

Течение сроков исковой давности продолжается с того дня, когда железная дорога сообщила подателю претензии о полном или частичном отклонении его претензии. Днем отклонения считается дата, указанная на почтовом штампе пункта отправления, или день, в который податель претензии своей распиской подтвердил получение сообщения об отклонении. Представление доказательств об отправлении претензий и ответов на нее возлагается на сторону, ссылающуюся на эти факты.

Повторные претензии, содержащие ранее предъявленные, но отклоненные требования, не приостанавливают течение сроков исковой давности (п. 3 ст. 31 СМГС). Согласно п. 4 ст. 31 СМГС претензии и требования, по которым истек срок давности, не могут быть предъявлены также и в виде исков.

Двусторонние соглашения о прямых железнодорожных сообщениях

Россия имеет двусторонние соглашения со странами Прибалтики, а также с Австрией, Югославией, Турцией, Ираном, Финляндией и Афганистаном. Эти документы предусматривают установление прямого железнодорожного сообщения. Каждый из них включает основное Соглашение об организации железнодорожного сообщения и выработанные на его основе правила об условиях перевозок.

Взаимоотношения железных дорог в рамках этих соглашений регулируются также рядом дополнительных соглашений, инструкций, правилами пользования вагонами, пограничными соглашениями, правилами расчетов и другими согласованными документами. В них оговариваются условия транспортировки грузов, устанавливаются нормы ответственности сторон, права и обязанности перевозчиков, грузоотправителей и грузополучателей. Определен круг товаров, допускаемых к перевозке, и перечень грузов, принимаемых на особых условиях.

Для всех отмеченных выше Соглашений общими являются следующие важнейшие условия перевозок:

- грузы принимаются к перевозке по внутренним правилам страны отправления;
- отправление грузов может осуществляться как в перегружном, так и в бесперегружном сообщениях;
- грузы, транспортируемые на особых условиях, не оговоренных в соглашении между сторонами, могут отправляться только по предварительному соглашению сторон;
- для прямого международного сообщения каждая страна может открыть не все станции, а лишь некоторые из них. Списки открытых станций называются в соответствующем соглашении;
- провозная плата для транспортировки по территории каждой из стран исчисляется по их внутренним тарифам и правилам. Во всех соглашениях устанавливается, что при отсутствии в их тексте необходимых указаний следует руководствоваться внутренним законодательством;
- договор перевозки оформляется соответствующей накладной (по своим реквизитам эти накладные полностью напоминают

накладную СМГС), которая заполняется на русском языке и языке страны-партнера.

Многие условия Соглашений близки соответствующим разделам СМГС и COTIF, участниками которых являются страны-партнеры. В некоторых случаях имеются прямые ссылки на положения данных конвенций и дополняющие их документы.

По политическим и военным причинам в настоящее время реально действуют соглашения с Финляндией, Австрией, Югославией и странами Прибалтики. Железнодорожное сообщение с Турцией, Ираном и Афганистаном пока приостановлено ввиду сложной геополитической ситуации в соответствующих регионах.

Порядок транспортировки грузов железнодорожным транспортом в страны Западной Европы

Страны Западной Европы являются участниками Международной конвенции по перевозке грузов по железным дорогам — МГК. Это соглашение — одно из старейших в Европе: заключено еще в 1890 г. в Берне (Швейцария), и потому его часто называют Бернской конвенцией. Первоначально в ней участвовало 9 европейских государств, в том числе и Россия. В настоящее время ее участниками выступают 33 государства, большинство из них — страны Европы (и, в частности, Восточной Европы), а также ряд стран Азии и Северной Африки. Россия в этой конвенции пока не участвует.

Международная конвенция — это межправительственное соглашение. В соответствии с этим документом для решения вопросов, связанных с ним, один раз в пять-шесть лет созывается специальная конференция. При перевозке грузов применяется накладная единого образца — накладная CIM, реквизиты которой примерно аналогичны накладной СМГС.

В апреле-мае 1980 г. в Берне проводилась конференция по пересмотру Конвенции, которая приняла Соглашение о международных железнодорожных перевозках (COTIF). В части, касающейся организации перевозок, оно базируется на положениях МГК, за исключением отдельных вопросов. Так, упрощен порядок применения правил о группировке партий грузов, несколько сокращены сроки доставки грузов, введены специальные положения о порядке предоставления к перевозке мелких отправок.

Поскольку Россия и страны СНГ не являются участниками COTIF, то перевозки между ними и западноевропейскими странами в прямом международном железнодорожном сообщении невозможны. Поэтому они осуществляются при помощи посредников,

которые занимаются переотправкой российских внешнеторговых грузов и составлением на пограничных станциях новых перевозочных документов. В соответствии с СМГС функции посредников взяли на себя железные дороги стран-участниц СМГС, которые, в свою очередь, участвуют в COTIF. Это страны Восточной Европы: Чехия, Словакия, Польша, Венгрия, Румыния, участвующие как в СМГС, так и в COTIF.

При отправке экспортных грузов в западноевропейские страны грузоотправители России и стран СНГ выписывают накладную СМГС и адресуют ее начальнику выходной пограничной станции вышеназванных стран. На пограничной станции происходит переотправка груза по адресу получателя и выписывается новый документ — накладная СИМ, по которой груз следует уже до конечной станции назначения. Все сведения из накладной СМГС переносятся в накладную СИМ. Аналогичный способ оформления перевозочных документов применяется в обратном направлении.

Поскольку перевозки в сообщении СМГС осуществляются на основании двух самостоятельных договоров перевозки, при следовании грузов по территории стран-участниц СМГС ответственность железных дорог возникает по правилам этого соглашения, а в дальнейшем — по правилам COTIF. Соответственно, претензии и иски к железным дорогам должны предъявляться отдельно по каждому из этих договоров, и притом только их участниками.

Новые направления в обслуживании грузовладельцев на железнодорожном транспорте

Развитие рыночных отношений заставляет железнодорожный транспорт переходить от работы по усвоению плановых объемов перевозок к поиску новых форм и методов работы, эффективных в современных условиях жесткой конкуренции с другими видами транспорта (прежде всего с автомобильным) и возросших требований клиентов к качеству транспортного обслуживания.

Многие железные дороги в настоящее время создают Центры фирменного транспортного обслуживания (ЦФТО). Речь идет об установлении принципиально новых взаимоотношений с грузовладельцами, привлечении больших объемов грузов, повышении конкуренции с другими видами транспорта.

При создании ЦФТО при железной дороге грузоотправители, грузополучатели или действующие по их поручению организации и предприятия (экспедиторы) заключают договора на организацию перевозок грузов (внутренней торговли, внешнеторговых или

транзитных) и их транспортно-экспедиторское обслуживание. Договор заключается по установленной форме в письменном виде. В зависимости от требований заказчика договор может быть заключен на организацию и осуществление перевозок и/или на транспортно-экспедиторское обслуживание.

По договору на организацию перевозок ЦФТО обязуется в установленные сроки принять, а грузоотправитель предъявить к перевозке груз. В договоре обязательно устанавливаются объемы перевозок, сроки предъявления груза, порядок расчетов, применяемые тарифы, условия предоставления скидок или установления надбавок за специфику груза или специальные условия транспортировки, ответственность сторон. Изменение условий договора оформляется дополнительным соглашением.

Договор на транспортно-экспедиторское обслуживание устанавливает перечень услуг, порядок их выполнения, расчеты и ответственность сторон. Приложением к договору является заказ на оказание транспортно-экспедиторских услуг. ЦФТО оказывают также услуги по страхованию. При этом они подписывают договора, в соответствии с которыми ЦФТО, на основании заявлений клиентов, оформляют страховые полисы. ЦФТО оказывают услуги по декларированию грузов, вступая в соглашения с региональными таможенными органами.

Клиенты, осуществляющие систематические перевозки грузов, подают заявления в письменной форме. При поступлении предложения на заключение договора информация на клиента вводится в компьютер, а предложение — в единую базу данных.

Клиенты, осуществляющие разовые перевозки, подают предложения на заключение договоров или заказы на оформление услуг. Предложения подаются в ЦФТО. Принятый от клиента заказ вводится в компьютерную систему.

Заказ может оформляться отдельно по каждой станции отправления, по видам сообщений, на любой период времени. Бланк заказа заполняется клиентом. Заказы на организацию и транспортно-экспедиторское обслуживание международных железнодорожных перевозок оформляются в обычном порядке.

По согласованию сторон может быть принят один из вариантов расчетов:

- 100% предварительной оплаты за планируемую перевозку грузов в соответствии с принятым заказом;

- расчеты за перевозку грузов производятся посредством подекадных плановых платежей, размер которых ежемесячно согласуется железной дорогой с клиентом не позднее чем за пять дней до начала следующего месяца. Сроки оплаты устанавливаются

5, 15, 25 числа текущего месяца. В случае несвоевременной оплаты на срок свыше 10 дней клиент уплачивает штраф в размере 0,1% от неоплаченной суммы за каждый день просрочки. Превышение суммы плановых платежей над суммой фактической оплаты за невыполнение перевозки засчитывается клиенту на следующий месяц;

— оплата платежей за перевозку грузов может производиться по согласованию партнеров путем взаимозачетов.

4.4. Организация и управление доставкой товаров автомобильным транспортом

Международные перевозки грузов российским автотранспортом

В течение длительного времени участие автомобильного транспорта в международных перевозках сводилось к подвозу груза к железным дорогам и доставке его с железнодорожных станций получателям. Начиная с середины 60-х гг. автомобильный транспорт постепенно начал участвовать в международных перевозках, а в 90-х гг. он занял ведущее положение в торговле с многими странами Западной Европы. Особенно это касается завоза в Россию импортных товаров.

В хозяйстве России автомобильный транспорт приобретает все большее значение и начинает конкурировать с железнодорожным, особенно когда речь идет о перевозках готовой продукции. В 1995 г. в России автомобильным транспортом перевезено более 20 млн. т грузов, а его грузооборот составил более 40 млрд. ткм. Во внешнеторговых перевозках России автотранспортом ежегодно перевозится 2—3% грузов внешней торговли. Столь небольшой процент объясняется тем, что данный вид транспорта используется почти исключительно для перевозки готовой продукции, чья масса невелика. Если же взять стоимостной показатель работы автомобильного транспорта в международных сообщениях, то его доля окажется выше.

В России международные перевозки грузов осуществляются в основном специализированными автотранспортными предприятиями, крупнейшим из которых является “Совтрансавто”. Международные автомобильные перевозки осуществляются также многими экспедиторскими компаниями, в частности Концерном “Союзвнештранс”. Возможен выезд за рубеж собственного автотранспорта предприятий, компаний и фирм, которые зафиксировали в своих уставах подобную деятельность. В этом случае необходимо, чтобы подвижной состав отвечал установленным европейским стандартам, а сама перевозка была организована в соответствии с положениями международных конвенций. В организации и осуществлении международных автомобильных перевозок грузов внешней торговли России активно участвуют и иностранные автотранспортные и экспедиторские предприятия, а также автотранспорт иностранных компаний. Доля иностранных автопредприятий в общем объеме перевозимых грузов российской внешней торговли автотранспортом, по оценкам, составляет 60—70%.

На начало 1996 г. лицензиями на осуществление международных автомобильных перевозок обладало более 2,5 тыс. юридических лиц — владельцев автотранспортных средств. В течение 1995 г. на территорию России заезжали автотранспортные средства, принадлежащие более чем 4,5 тыс. иностранных перевозчиков или эксплуатируемые ими¹.

Основное содержание договора на международную автомобильную перевозку

Независимо от того, российская или иностранная автотранспортная компания осуществляет международную перевозку, отношения с ней строятся на основании договора. Договор может быть заключен с перевозчиком как отправителем, так и получателем товара. Структура договора имеет стандартное для подобного рода документов содержание и состоит из следующих основных разделов:

- предмет договора;
- обязанности сторон;
- оплата по договору и порядок расчетов;
- ответственность сторон;
- иски и претензии, арбитраж;
- прочие условия;
- юридические адреса сторон и банковские реквизиты.

Основное обязательство перевозчика — осуществить доставку товара в указанное отправителем место и в обусловленные сроки. Указываются сроки предъявления заявок на подвижной состав. Основная обязанность заказчика — подать в оговоренные сроки заявку на автотранспортное средство, предъявить обусловленное количество груза и оплатить цену перевозки. Еще одной обязанностью грузовладельца является необходимость своевременной загрузки и разгрузки автотранспортных средств.

Весьма важным является стоимость перевозки и порядок оплаты. В договоре, как правило, приводится фиксированная сумма оплаты каждой конкретной перевозки. Оплата производится против счетов, которые выставляет перевозчик заказчику. Если клиент является новым для данной автотранспортной компании, то перевозчик обычно ставит условие о предоплате или выплате аванса.

Стороны безусловно несут материальную ответственность за несоблюдение условий договора. Каждая из сторон должна точно

¹ Бюллетень транспортной информации. 1996. № 5, с. 26.

и своевременно исполнять условия договора и способствовать его выполнению другой стороной. Перевозчик несет ответственность за убытки, причиненные заказчику вследствие ненадлежащего выполнения договора, а также при полной или частичной утрате, повреждении груза, ухудшении его качества и несоблюдении сроков доставки. Заказчик несет ответственность за убытки, причиненные перевозчику вследствие ненадлежащего исполнения договора, за невыполнение условий конкретных договоров перевозки и за необоснованный отказ в оплате или просрочки платежей.

Претензии по договору должны подаваться в установленные сторонами сроки. Датой предъявления претензии считается дата штемпеля почтового отправления. Сторона, получившая претензию, должна рассмотреть ее и оповестить о своем решении партнера в сроки, также определяемые договором. В случае отклонения претензии заявляющая сторона имеет право обратиться в арбитраж. В случае, если сторонами договора являются российские компании, то чаще всего арбитром выступает Международный коммерческий арбитражный суд при Торговой промышленной палате РФ. Решения арбитража обязательны для обеих сторон.

Прочие условия договора касаются в основном времени вступления его в силу, сроках действия и окончания, а также расторжении по инициативе какой-либо из сторон. Все изменения и дополнения к договору действительны только в случае, если они совершены в письменной форме и подписаны уполномоченными на это лицами.

Заключая договор с автотранспортной компанией, заказчик должен понимать, что юридической основой международной автомобильной перевозки является "Конвенция о договоре международной дорожной перевозки груза". Поэтому содержание договора не должно противоречить основным положениям Конвенции. Так же, как и вопросы пересечения автотранспортом границ решаются "Таможенной конвенцией о международной перевозке грузов с применением книжки МДП". Об этих важнейших Конвенциях речь пойдет ниже, в двух следующих разделах.

Основные условия осуществления международных автомобильных перевозок

Международные автомобильные перевозки грузов в европейских странах, включая Россию и многие страны СНГ, осуществляются на основе положений "Конвенции о договоре международной дорожной перевозки грузов (КДПГ)", заключенной в

Женева в 1956 г. (вступила в силу для СССР 1 декабря 1983 г.).

Данная Конвенция применяется ко всякому договору автомобильной перевозки грузов, когда место погрузки груза и место доставки, указанные в контракте, находятся на территории двух различных стран, из которых по крайней мере одна является участницей Конвенции.

Если на части маршрута перевозки автотранспортное средство транспортируется вместе с перевозимым им грузом по морю, железной дороге, внутреннему водному пути или по воздуху, настоящая Конвенция применяется ко всей перевозке в целом.

По положениям данной Конвенции автоперевозчик отвечает как за свои собственные действия и упущения, так и за действия и упущения своих агентов и всех других лиц, к услугам которых он прибегает для осуществления перевозки.

Договор перевозки устанавливается накладной. Полное ее наименование "международная товарно-транспортная накладная", однако в оперативной терминологии она известна под названием накладная ЦМР (CMR), по латинской аббревиатуре названия самой Конвенции.

Накладная составляется в трех оригинальных экземплярах, подписанных отправителем и перевозчиком, причем эти подписи могут быть отпечатаны типографским способом или заменены штампом отправителя и перевозчика (если это допускается законодательством страны, в которой заполнена накладная).

Отправитель в накладной указывает:

- наименование, адрес и страну отправителя;
- страну и место разгрузки груза (так как это не всегда совпадает с адресом получателя);
- страну, место и дату погрузки груза;
- прилагаемые товаросопроводительные документы;
- знаки, номера, количество мест, род упаковки и наименование груза (если груз опасный, то указывается степень опасности и особые условия перевозки);
- вес брутто и объем груза в кубометрах;
- объявленную стоимость груза;
- условия оплаты;
- дату и место составления накладной;
- время прибытия автотранспортного средства под погрузку и его убытия (с подписью и штампом).

Перевозчик в накладной указывает:

- наименование, страну и адрес перевозчика;
- наименование, страну и адрес последующего перевозчика (если он предполагается);
- оговорки и замечания перевозчика (в этой графе перевозчик

должен максимально точно указать внешнее состояние груза и его упаковки);

— данные, имеющие непосредственное отношение к водителям: номер и дату путевого листа, их фамилии, подписи и штамп перевозчика;

— регистрационный номер тягача, полуприцепа, их марки;

— километровый тариф (по российской и иностранной территории отдельно), тарифное расстояние, различные доплаты.

Получатель указывает дату получения груза, время прибытия автотранспортного средства под погрузку и убытия с разгрузки. Эта информация также заверяется штампом и подписью получателя.

Первый экземпляр накладной передается отправителю, второй сопровождает груз и предназначен для получателя, третий передается перевозчику. Для удобства расчетов, для таможенного оформления, для учета или отчетности на предприятии рекомендуется составлять лишние два-три экземпляра накладной.

В том случае, когда подлежащий перевозке груз должен быть погружен на несколько автотранспортных средств или когда дело касается различных грузов или партий грузов, то отправитель или перевозчик имеет право требовать составления столько накладных, сколько транспортных средств используется для перевозки, или сколько разных видов или партий грузов подлежит перевозке.

Отправитель несет ответственность за все издержки перевозки и убытки, причиненные ему вследствие неточности или недостаточности указаний в накладной или инструкции, которые даются отправителем для составления накладной или для включения в нее.

При принятии груза перевозчик обязан проверить точность записей в накладной относительно числа грузовых мест, их маркировки и номеров, а также внешнего состояния груза. Отправитель имеет право требовать проверки перевозчиком веса брутто или количества груза. Он может также требовать проверки содержимого грузовых мест.

Результаты проверок вносятся в накладную. При отсутствии в накладной обоснованных перевозчиком оговорок презюмируется, что груз и его упаковка были внешне в исправном состоянии в момент принятия груза перевозчиком и что число мест, а также их маркировка и номера соответствовали указанным в накладной.

Отправитель обязан приложить к накладной или предоставить в распоряжение перевозчика все необходимые документы и сообщить все требуемые сведения для выполнения таможенных и иных формальностей.

Отправитель имеет право распоряжаться грузом, в частности, требовать от перевозчика прекращения перевозки, изменения места, предусмотренного для доставки груза, или доставки груза не тому получателю, который указан в накладной. Отправитель теряет это право с того момента, когда груз и второй экземпляр накладной переданы получателю.

Перевозчик несет ответственность за полную или частичную потерю груза или за его повреждение, произошедшее в промежуток времени между принятием груза к перевозке и его сдачей получателю. Перевозчик освобождается от этой ответственности, если вины перевозчика нет или имели место обстоятельства, избежать которые перевозчик не мог. Перевозчик не может ссылаться на дефекты автотранспортного средства с целью сложения с себя ответственности.

Правомочное по договору лицо может считать груз потерянным, если он не был доставлен в течение тридцати дней по прошествии установленного в накладной срока доставки. Если же срок не был определен, то в течение шестидесяти дней со дня принятия груза перевозчиком. Правомочное по договору лицо может при получении им возмещения за утраченный груз просить в письменной форме о его немедленном возвращении в том случае, если груз будет найден в течение года, следующего за уплатой возмещения.

Когда перевозчик обязан возместить ущерб, вызванный полной или частичной потерей груза, размер подлежащей возмещению суммы определяется на основании стоимости груза в месте и во время принятия его для перевозки. Стоимость груза определяется на основании биржевой котировки, на основании текущей рыночной цены или на основании обычной стоимости товара такого же рода и качества. Размер возмещения не может превышать 25 франков за килограмм недостающего веса брутто. Под франком подразумевается золотой франк весом 10/31 гр. золота 0,900 пробы. Кроме того, подлежат возмещению: оплата за перевозку, сборы и пошлины, а также прочие возможные расходы, связанные с перевозкой. Перевозчик обязан возместить ущерб, вызванный просрочкой в доставке, если будет доказано, что просрочка нанесла ущерб. В случае повреждения груза перевозчик оплачивает сумму, соответствующую обесцениванию груза. Если получатель принял груз и не установил состояние груза в присутствии перевозчика, а впоследствии были определены заметные потери или повреждения, то считается, что груз был принят получателем в должном состоянии, описанным в накладной.

Подача исков, которые могут возникнуть в результате перевозок, выполненных в соответствии с Конвенцией, может происходить в течение одного года. Однако в случае злоумышленного поступка или вины, которая согласно закону, применяе-

мому разбирающим дело судом, приравнивается к злоумышленному поступку, срок устанавливается в три года.

Срок исчисляется:

— в случае частичной потери груза, повреждения его или просрочки в доставке — со дня сдачи груза;

— в случае потери всего груза — с тридцатого дня по истечении установленного для перевозки срока или, если таковой не был установлен, с шестидесятого дня по принятии груза перевозчиком к перевозке;

— во всех прочих случаях — по истечении трехмесячного срока со дня заключения договора перевозки.

Предъявление рекламации в письменной форме приостанавливает течение срока до того дня, когда перевозчик в письменной форме отверг претензию с возвращением приложенных к ней документов.

Если перевозка, условия которой определяются единственным договором, осуществляется несколькими перевозчиками, каждый из них несет ответственность за всю перевозку. Причем второй перевозчик и каждый из последующих перевозчиков становятся в силу принятия ими груза и накладной участником договора на указанных в накладной условиях. Перевозчик, принимающий груз от своего предшественника, вручает последнему датированную и подписанную им расписку. Он должен отметить свое имя и адрес на втором экземпляре накладной.

Перевозчик, уплативший согласно положениям настоящей Конвенции возмещение за ущерб, имеет право взыскивать с остальных перевозчиков, участвовавших в выполнении данного договора перевозки. В случае неплатежеспособности одного из перевозчиков причитающаяся с него и не уплаченная им часть возмещения распределяется между всеми перевозчиками пропорционально приходящемуся на долю каждого из них вознаграждения за перевозку.

Процедура прохождения границ при международных автомобильных перевозках грузов

Прохождение границ автотранспортом в европейских странах регулируется "Таможенной конвенцией о международной перевозке грузов с применением книжки МДП (Конвенция МДП)", принятой ООН 14 ноября 1975 г.

Данная Конвенция (часто ее называют Конвенция TIR, по латинской аббревиатуре ее названия) касается перевозки грузов, осуществляемой без их промежуточной перегрузки, в дорожных транспортных средствах, составах транспортных средств или

контейнерах, с пересечением одной или нескольких границ от таможенного места отправления одной из договаривающихся стран до таможенного места назначения другой договаривающейся страны. Положения данной Конвенции применяются при условии, что автотранспортные средства, составы или контейнеры отвечают определенным техническим требованиям, сформулированным в данной Конвенции, и допущены к перевозке. Автотранспортные средства должны отвечать соответствующим техническим требованиям, а контейнеры должны быть построены в соответствии с Международной конвенцией по безопасным контейнерам. Главное, на что направлены технические требования, — это недопущение к перевозкам автотранспортных средств и контейнеров имеющих или способных иметь в своей конструкции места для провоза контрабандных и запрещенных товаров. Допущенное автотранспортное средство должно иметь прикрепленную на видном месте металлическую табличку с надписью "TIR". Одна табличка помещается спереди, другая сзади.

Грузы, перевозимые с соблюдением процедур данной Конвенции в запломбированных автотранспортных средствах, составах или контейнерах, как правило, освобождаются от таможенного досмотра в промежуточных таможенных транзитных стран. Однако с целью предупреждения злоупотреблений таможенные органы могут в исключительных случаях и, в частности, при наличии подозрения в нарушениях, производить в этих таможенных досмотр груза.

Каждая страна-участница назначает организацию или организации, которые имеют право выдавать "книжки МДП" (в оперативной терминологии эту книжку называют "карнет TIR") автоперевозчикам, осуществляющим международные перевозки в соответствии с условиями Конвенции. В России это Ассоциация международных автомобильных перевозчиков (АСМАП). Выдавая автотранспортной компании книжку МДП на перевозку, АСМАП тем самым как бы выступает перед грузоотправителем гарантом того, что данная автотранспортная компания способна осуществить качественную и надежную перевозку.

На каждое автотранспортное средство или контейнер составляется одна книжка МДП. Единая книжка МДП может состояться на состав транспортных средств или на несколько контейнеров, погруженных на одно автотранспортное средство. В этом случае в грузовом манифесте книжки МДП должно указываться отдельно содержимое каждого транспортного средства, составляющего часть состава транспортных средств, или каждого контейнера. Книжка МДП действительна только на выполнение одной перевозки. Она должна содержать такое число отрывных

лишков, какое необходимо для осуществления данной перевозки (по два листа на страну отправления, назначения и каждую транзитную страну). Грузы, автотранспортное средство, состав или контейнер должны предъявляться в таможене места отправления вместе с книжкой МДП. После проверки таможня накладывает пломбы на автотранспортное средство или контейнер и штампелюет странички книжки МДП.

Если в промежуточной таможене автотранспортное средство было вскрыто и, следовательно, пломбы нарушены, то после досмотра таможня, его проводившая, навешивает свои пломбы, о чем делается отметка в книжке МДП — указываются новые номера пломб.

Всякое нарушение положений настоящей Конвенции влечет применение к виновнику предусмотренных законодательством этой страны санкций, в частности, транспортное предприятие может быть временно или постоянно лишено права перевозить грузы в соответствии с положениями данной Конвенции или вообще лишено права осуществлять международные автоперевозки.

Страны-участницы публикуют списки своих таможен, которые предназначены для выполнения операций с книжками МДП.

В случае возникновения споров и претензий каждый участник спора назначает арбитра, и эти арбитры назначают по взаимному согласованию третьего арбитра, который и становится председателем.

Решения арбитражного суда имеют обязательную силу для спорящих сторон.

Тарифы, применяемые при международных автомобильных перевозках грузов

Каждое автотранспортное предприятие, осуществляющее международные перевозки, имеет собственный прейскурант цен. Цены автоперевозки рассчитываются в зависимости от рода груза, вида отправки (поездная, когда груз занимает одно автотранспортное средство; мелкая — до 1 тонны включительно, занимающая меньше одного транспортного средства; контейнерная), веса груза, расстояния перевозки в расчете на одну тонну или 1 куб. м, если это объемный груз.

Тарифы строятся по принципу базовой расчетной ставки и надбавок. Базовым считается автомобиль грузоподъемностью 23 т с объемом кузова 68 куб. м. Надбавки применяются:

— за использование специального подвижного состава (надбавка за рефрижератор 10—25% к базовой цене);

— за использование состава повышенной кубатурности (полуприцеп “Джумбо” — надбавка 10—15%);

- за использование автомобильных платформ-низкорамников (надбавка 70%, так как вероятность обратного груза очень мала и требуются разрешения на проезд отдельных участков дорог);
- за негабаритность и тяжеловесность груза;
- за срочность перевозки, вплоть до 50%, если подача подвижного состава должна произойти за 24 часа с момента подачи заявки.

При расчете провозной платы расстояние исчисляется по кратчайшему маршруту, за исключением тех случаев, когда это невозможно по дорожным условиям или обстоятельствам.

По территории России платежи осуществляются в рублях; по территории стран СНГ оплата возможна в рублях (по территории Беларуси), возможна в валюте; по европейским странам только в валюте, причем расчетной единицей выступает немецкая марка.

Ставки тарифов при международных автомобильных перевозках регулярно пересматриваются автотранспортными предприятиями. На их величину влияют различные факторы, в том числе и общеэкономического характера: инфляция, положение на рынке автоперевозок, конъюнктура рынка и пр.

В тарифах могут устанавливаться размеры штрафов, например, за неправильное оформление товарно-транспортной накладной и другие нарушения условий перевозки.

Международные перевозки автотранспортом предприятия

В случае, если предприятие осуществляет международные автомобильные перевозки собственным транспортом, то оно должно выполнить следующие условия:

- во-первых, это должна быть уставная деятельность, с указанием возможности осуществления международных автомобильных перевозок;

- предприятие, осуществляющее автомобильные перевозки, должно иметь лицензию Департамента автомобильного транспорта Министерства транспорта РФ на осуществление подобного рода деятельности;

- автотранспортное средство должно отвечать требованиям Международной конвенции о дорожном движении и Протоколу о дорожных знаках и сигналах. Оба документа регулируют технические аспекты европейских автоперевозок. МАЗ 504-М (модифицированный) — единственный грузовой автомобиль бывшего СССР, который отвечал техническим требованиям европейских стандартов. В настоящее время многие компании предпочитают приобретать иностранные модели грузовых автотранспортных средств как залог того, что с точки зрения технических требований

евростандарта проблем у компании с эксплуатацией данного подвижного состава не будет;

- водитель должен иметь международные права и визы страны назначения и транзитных стран;

- перевозка должна быть оформлена международной товарно-транспортной накладной (накладной CMR) с приложением всей необходимой сопроводительной документации, включая карнет TIR и таможенную документацию, необходимую для беспрепятственного прохождения границ;

- необходимо зарегистрироваться в АСМАП и получить лицензию на осуществление данной международной автомобильной перевозки. Если перевозки носят регулярный характер, то можно ставить вопрос о полном членстве в АСМАП и получении годовой (генеральной) лицензии на осуществление международных перевозок (как это делают профессиональные автоперевозчики и экспедиторские компании, практикующие международные автомобильные перевозки).

4.5. Организация и управление доставкой товаров при воздушных перевозках

Роль и место авиатранспорта в хозяйственных связях

Мировым авиационным перевозкам принадлежит важное место в системе товародвижения. Современный этап их развития характеризуется постоянным увеличением их объемов. На период до 2000 г. прирост международных воздушных перевозок должен составить 5—6%, причем практически по всему земному шару. Подобный рост объясняется расширением международной торговли товарами высокой степени переработки и научной продукцией, на цены которых высокие авиационные тарифы не оказывают существенного влияния. Это связано также с повышением требований грузовладельцев к скорости транспортировки и сохранности груза в пути. Авиатранспорт активно используется при международных смешанных сообщениях с использованием современных технологий, в частности, при перевозках грузов в контейнерах.

Ведущими типами грузовых самолетов в мире являются грузовые модели Боинг-747 и ДС-8. Транспортная авиация России и стран СНГ также начинает выходить на мировые рынки грузовых перевозок. Такие модели, как АН-124 (“Руслан”) и АН-225 (“Мрия”), не имеют себе равных в мире по грузоподъемности, грузовместимости. Этими самолетами можно перевозить тяжеловесные и крупногабаритные грузы, что является весьма ценной услугой на международных рынках транспортной продукции.

Следует отметить, что, хотя воздушные перевозки грузов в основном осуществляются авиакомпаниями, чьей основной деятельностью является перевозка пассажиров, в мире действуют авиапредприятия, специализирующиеся на транспортировке грузов. В настоящее время лидирующее положение в области грузовых перевозок воздушным транспортом занимают США, значительно опережающие Германию, Японию, Францию, Великобританию. В Европе действует 21 специализированная грузовая авиакомпания, в Северной Америке — 16, Южной Америке — 17. Крупнейшей грузовой авиакомпанией мира является “Флайинг Тайгер” (США), грузооборот которой составляет более 4 млрд. ткм, из которых 2,5 — перевозка в международном сообщении.

Конкурентными преимуществами воздушного транспорта по сравнению с другими видами являются скорость и сохранность груза в пути. Основным недостатком — высокие тарифы. В

качестве “авиапригодных”, по оценкам Мирового банка, принимаются грузы по цене ФОБ за 1 фунт массы более 10 долларов¹.

Авиатранспортные компании в условиях острой конкуренции прилагают значительные усилия для снижения своих издержек, в частности, на основе оптимального сочетания видов транспорта в цепочке смешанного сообщения, где участие воздушного транспорта на дальние расстояния способно привести к снижению совокупных издержек. Так, на некоторых направлениях смешанные воздушно-морские перевозки сокращают транспортные издержки по сравнению с чисто воздушной транспортировкой на 50%, а по сравнению с прямыми морскими перевозками — на 75%². Такие перевозки нашли свое применение на направлениях Западная Европа—Дальний Восток, Западная Европа—Австралия, Западная ЕвропаС—ША, Япония—Западная Европа.

В систему мирового воздушного транспорта на начало 90-х гг. входили 300 крупных авиакомпаний, численность персонала которых превышала 3 млн. человек. Авиакомпании обслуживались 14 тысячами аэропортов; эксплуатировали 15 тыс. самолетов, из которых около 800 были грузовыми.³

В последнее время наблюдается тенденция роста авиаперевозок грузов в России, обусловленная ростом числа отечественных авиакомпаний, начавших работать также и на мировых рынках. Так, перевозки грузов на международных авиалиниях увеличились в 1995 г. по сравнению с 1994 г. на 17,4%. В 1995 г. воздушным транспортом России перевезено более 120 тыс. грузов, а средняя стоимость единицы перевезенного груза составила более 60 тыс. долл.⁴

Начиная с 1992 г. бывший союзный Аэрофлот утратил монопольные права на осуществление международных перевозок. К началу 1994 г. четырнадцать региональных управлений из шестнадцати были вовлечены в международные перевозки грузов и пассажиров. Однако именно Аэрофлот остается основным международным перевозчиком. Его доля в международных перевозках в 1993 г. составляла 54,05%. Но, тем не менее, если в 1992 г. 94% объема всех международных перевозок приходилось на четыре компании, то в 1995 г. этот сегмент рынка освоило уже десять авиапредприятий России. Наиболее активно стали

¹ “Международный бизнес в России”. 1995, № 3, с. 42.

² “Внешняя торговля”. 1990, № 5, с. 21.

³ “Международный бизнес России”. 1995, № 3, с. 39.

⁴ “Бюллетень транспортной информации”. 1996, № 1, с. 26..

работать на международных грузовых рынках авиапредприятия Сибири и Дальнего Востока, входящие в Тюменское, Магаданское, Красноярское и Восточно-Сибирское региональные управления. Сфера их деятельности распространяется на Китай, Японию, Канаду, страны Юго-Восточной Азии.¹

Российский рынок грузовых перевозок является в настоящее время весьма притягательным для зарубежных авиакомпаний. В начале 1994 г. эту область освоили для себя около 70 иностранных авиакомпаний, из которых более половины предлагают услуги по грузовым перевозкам. По оценкам Мирового банка, емкость российского рынка международных грузовых авиаперевозок оценивается к 2000 г. в объеме 500 тыс. т.²

Современное состояние воздушного транспорта России

Крутой поворот в политической и экономической жизни России отразился на воздушном транспорте. На базе Аэрофлота — строго регулируемой государственной монопольной и самой крупной компании в мире — образовалось более 400 независимых авиакомпаний различных форм собственности. Спад спроса на авиаперевозки из-за инфляции и безудержный рост тарифов, сочетавшийся с почти полным прекращением инвестиций в развитие отрасли, подвели гражданскую авиацию к опасной черте.

Основной парк воздушных судов на 70% исчерпал свои ресурсы, и скоро предстоит массовое списание авиатехники. Государственное регулирование существенно ослаблено. Принимаемые в отрасли нормативные акты носят разрозненный характер и иногда плохо стыкуются. Отсутствует единый стержень, обеспечивающий согласованность правового воздействия на экономическую деятельность авиапредприятий различных форм собственности.

Одна из главных составляющих авиатранспортной системы — парк воздушных судов (на середину 1995 г. более 8000 машин) — состоит в основном из старых самолетов и вертолетов, которые выпускались с 60-70-х гг. В большинстве своем эта авиатехника неэффективна и неконкурентна, так как имеет в 1,5—2 раза больший удельный расход топлива, чем у зарубежных аналогов. Отечественные самолеты не отвечают международным стандартам по уровню шума, выбросам в атмосферу, точности самолетовождения и другим параметрам.³ В связи с этим в США уже

¹ "Международный бизнес России". 1995, № 3, с. 42.

² Там же.

³ "Бюллетень транспортной информации". 1996, № 5, с. 8.

практически запрещены полеты дальнемагистрального самолета Ил-62, в Европе на грани запрещения полеты Ту-154 и Ту-134.

Самые "современные" в отечественном парке (кроме нескольких самолетов Ил-96, выполняющих всего около 1% пассажирооборота), самолеты Ил-86 и Як-42, находятся в эксплуатации уже свыше 10 лет. Основной парк составляют самолеты Ту-154, выполняющие 40% всего пассажирооборота, и более чем на 60% выработавшие свой ресурс.

Наличный парк воздушных судов характеризуется избытком морально устаревшей техники, не отвечающей экологическим требованиям и надлежащему качеству перевозок. Однако обновление парка идет очень медленно. Например, в 1994 г. все авиапредприятия России приобрели только 4 самолета Ил-96-300 и два самолета Ту-204. Хотя в то же время некоторые авиакомпания приобрели самолеты Боинг-737 и аэробусы А-300. Необходимо в ближайшие годы широко внедрить на внутренние и международные трассы уже созданные самолеты Ту-204, Ил-96-300, Ил-114. Вторым этапом обновления парка должно стать внедрение самолетов Ту-334, Як-42М, а также Ан-38 и Бе-200.

На начало 1992 г. количество постоянно действующих аэропортов в России составляло 1302, в 1993 г. — 1169, в 1994 г. — 1011, в 1995 г. — 857. Из общего числа аэропортов около 70 имеют федеральное значение. В их числе примерно 50 относятся к категории международных, хотя практически ни один из них не отвечает международному уровню обслуживания.

Регулирование международных воздушных перевозок в России

Основным законом, регулирующим передвижение в воздушном пространстве России является действующий "Воздушный кодекс Союза ССР", в редакции Закона СССР от 29 октября 1990 г. В соответствии с этим Кодексом России принадлежит полный и исключительный суверенитет над своим воздушным пространством, под которым понимается воздушное пространство над сухопутной и водной территорией и над прибрежной морской полосой, установленной законом. Кодекс определяет порядок деятельности гражданской авиации и гражданского воздухоплавания в целях охраны интересов государства, обеспечения безопасности полетов воздушных судов и удовлетворения потребностей экономики страны.

Глава VIII Кодекса, посвященная международным авиационным перевозкам, называется: "Международные воздушные

перевозки пассажиров, багажа, грузов и почты". В ст. 115 данной главы дано определение международной воздушной перевозки, под которой понимается всякая перевозка, осуществляемая на воздушных судах, при которой место отправления и место назначения, независимо от того, имелись ли перегрузка или перерыв в перевозке, расположены:

1) на территории двух государств;

2) на территории одного и того же государства, если предусмотрена остановка на территории другого государства.

Воздушный кодекс в части международных воздушных перевозок построен с учетом международной практики воздухоплавания и международных конвенций: Варшавской конвенции 1929 г. и Гаагского протокола 1955 г. С учетом международного опыта разработаны и "Правила международных перевозок пассажиров, багажа и грузов авиатранспортом" (в редакции 1984 г.), которые являются дополнением к Воздушному кодексу.

Далее (ст. 116) говорится, что при международных перевозках пассажиров, багажа и грузов на гражданских воздушных судах СССР действуют общие положения о воздушных перевозках..., если иное не вытекает из международных договоров СССР. Международные воздушные перевозки почты осуществляются с соблюдением правил международных почтовых соглашений, заключенных СССР (как известно Россия является их правопреемницей).

Глава VIII устанавливает: договором международной воздушной перевозки грузов является грузовая накладная. По ней устанавливается принятие груза к перевозке и ее условия. Данные, указанные в накладной касательно характеристик груза, должны быть достоверны. Причем данные о количестве, объеме и состоянии груза считаются достоверными в том случае, если перевозчик произвел их проверку в присутствии отправителя либо его представителя, указав об этом в грузовой накладной.

Глава VIII Воздушного кодекса устанавливает также ответственность перевозчика за багаж и груз. Так, перевозчик несет ответственность за утрату, недостачу или повреждение багажа или груза, если происшествие, в результате которого причинен вред, произошло во время, когда багаж или груз находились под охраной перевозчика, независимо от того, имело ли это место на земле или на борту воздушного судна, а также отвечает за убытки, причиненные вследствие опоздания при перевозке багажа или груза, если не докажет, что им были приняты все необходимые меры для предотвращения вреда и убытков или что такие меры невозможно было принять (ст. 122).

При перевозках багажа или груза ответственность перевозчика

за каждый килограмм багажа или груза ограничивается пределом, установленным международными договорами СССР об ответственности при воздушных перевозках, за исключением случаев, когда отправитель сдал багаж или груз перевозчику с объявленной ценностью. В этом случае ответственность определяется в размере объявленной ценности, если перевозчик не докажет, что она превышает действительно причиненный вред. По международной практике предел ответственности авиаперевозчика установлен в 83,3 СПЗ (специальные права заимствования) за один кг веса (1,4 долл. США за 1 кг). Такой предельный размер возмещения рекомендован условиями Международной авиатранспортной ассоциации (ИАТА), весьма авторитетной организации, действующей в области коммерческих аспектов международных авиаперевозок.

В случае утраты, недостачи, повреждения или просрочки в доставке части багажа или груза или какого-либо содержавшегося в них предмета при определении размера возмещения принимается во внимание только общий вес (масса) данного места или мест.

В случае получения багажа или груза без возражений предполагается, если не доказано иное, что они доставлены в надлежащем состоянии и согласно перевозочному документу. В случае причинения вреда лицу, имеющее право на получение багажа или груза, должно предъявить перевозчику письменную претензию немедленно по обнаружении вреда, но не позднее 7 дней со дня получения багажа и 14 дней со дня получения груза. В случае просрочки в доставке претензия должна быть предъявлена не позднее чем в течение 21 дня, считая со дня передачи багажа или груза в распоряжение получателя (ст. 129).

Глава IX Воздушного кодекса «Чартер» также представляет интерес для грузовладельцев, так как за последние годы чартерные рейсы приобретают все большее значение.

В данной главе определяются содержание договора перевозки — чартера; права и обязанности сторон: фрахтовщика — авиапредприятия, которые сводятся к своевременному предоставлению вместимости воздушного судна и его поддержания в годном для эксплуатации состоянии, а также фрахтователя — грузовладельца, который обязан своевременно внести плату, обеспечить подвоз груза к месту отправления; ответственность по договору — чартеру.

Авиатранспорт России находится в ведении Департамента воздушного транспорта Министерства транспорта РФ. До недавнего времени существовала лишь одна авиакомпания — Аэрофлот. Однако в последнее время появляются и другие авиаперевозчики, доставляющие как пассажиров, так и грузы. Грузоотправителям следует помнить, что постановлением СМ РФ

от 23 августа 1993 г. № 850 введено лицензирование перевозочной деятельности на воздушном транспорте. Во избежание осложнений и непредвиденных материальных издержек не следует заключать договора на перевозку грузов с авиакомпаниями, не имеющими лицензии.

В системе управления гражданской авиацией России действуют: Федеральная авиационная служба (ФАС), Департамент воздушного транспорта Минтранса РФ, Росаэронавигация, Генеральная дирекция по модернизации единой системы организации воздушного движения, Межведомственная комиссия по использованию воздушного пространства и управлению воздушным движением, Российская транспортная инспекция Минтранса РФ, Межгосударственный авиационный комитет. Создано 18 региональных управлений воздушного транспорта, в рамках которых действуют 315 авиакомпаний (на начало 1998 г.), зарегистрированных в ФАС¹.

В деятельности авиакомпаний и аэропортов постепенно преобладают сепаратистские тенденции, грозящие разорвать единую авиатранспортную систему страны. Ассоциация эксплуатантов воздушного транспорта, многие авиакомпании страны считают, что существующая система управления воздушным транспортом неэффективна и расточительна. Авиакомпании различных форм собственности высказываются за создание единого федерального органа по гражданской авиации России, наделенного всей полнотой власти государственного регулирования на воздушном транспорте и несущего всю полноту ответственности за принятие или непринятие решений. По их мнению, непринятие мер по приведению структуры управления гражданской авиации в соответствие с международными стандартами приведет к дальнейшему снижению безопасности полетов и экономическим потерям.

Тарифы, применяемые при международных перевозках грузов авиатранспортом

Установлением и согласованием грузовых тарифов занимается Международная авиатранспортная ассоциация (ИАТА). Существующая международная практика идет по пути разработки многочисленных грузовых тарифов в зависимости от характера груза, его веса и направления перевозки.

Грузовые тарифы представляют собой плату за перевозку 1 кг груза от пункта отправления и до пункта назначения. Они

¹ По прогнозам к 2000 г. общее количество авиакомпаний должно сократиться. При этом останется 8 федеральных и 40–45 региональных авиапредприятий.

могут рассматриваться с учетом общего веса и объема грузов и включают в себя оплату загрузки и разгрузки самолета, хранения груза и экспедиторского обслуживания.

Современная практика установления авиатарифов, как правило, включает в себя расходы на:

- доставку грузов из города в аэропорт отправления и из аэропорта назначения в город;
- хранение грузов на складах сверх сроков, предусмотренных правилами применения тарифов;
- страхование грузов;
- выполнение таможенных формальностей;
- возможные затраты по замене или ремонту тары и упаковки;
- возможную переправку или возврат груза.

Система международных тарифов сильно дифференцирована. Основные тарифы подразделяются на три категории:

- обычные тарифы (для грузов до 45 кг);
- количественные, предусматривающие поощрение грузоотправителей при перевозке больших партий груза, независимо от их однородности. Для этого устанавливаются дополнительные весовые категории (например, 100, 200, 500 кг), для каждой из которых устанавливаются различные скидки, размер которых в зависимости от районов перевозок может составлять от 25 до 75%;
- минимальные грузовые сборы устанавливаются на очень мелкие партии грузов. Они согласовываются с грузоотправителем в том случае, если оплата по нормальному грузовому тарифу оказывается ниже минимального сбора. По величине минимальные ставки соответствуют обычно стоимости перевозки 5 кг груза.

При решении вопроса о целесообразности авиационной перевозки груза следует принимать во внимание: если отправляемый груз при малом весе имеет большой объем (обычно более 6000 куб. см на 1 кг веса), оплата взимается в зависимости от объема. При этом каждые 6000 куб. см легковесного груза принимаются равными 1 кг. При определении объема замеры делаются между самыми удаленными точками каждого из трех измерений.

На определенных маршрутах существуют отдельные тарифы для определенных классов грузов (газеты и журналы, животные, золото и драгоценности, несопровождаемый ценный багаж и т.д.). В отношении этих грузов применяется система надбавок к обычному тарифу.

На отдельных направлениях для некоторых категорий грузов распространена практика установления специальных льготных тарифов (корейтов). Они устанавливаются дифференцированно для различных партий груза, как правило, с минимальной стандартной массой отправки от 45 до 1000 кг. В России эти

специальные грузовые тарифы распространяются на большинство перевозимых грузов внешней торговли.

Правилами ИАТА предусмотрена возможность для перевозчика заключать соглашения о смешанной перевозке с другими авиакомпаниями, что дает грузоотправителям возможность выбрать маршрут и расписание полета, а груз может перевозиться между любыми пунктами по одной накладной.

При установлении тарифа важно, каким самолетом будет отправлен груз — пассажирским или грузовым. По международным правилам на рейсовых пассажирских самолетах к перевозке принимаются грузы, вес одного места которых не превышает 200 кг, а габариты соответствуют размерам грузового люка.

Перевозка тяжеловесных и негабаритных грузов осуществляется специальными грузовыми самолетами, оборудованными средствами для погрузки и разгрузки. Тарифы в этом случае каждый раз носят договорный характер.

Товарно-транспортная документация при международных авиаперевозках грузов

Перевозка грузов по международным линиям оформляется накладной международного образца. Она является документом, удостоверяющим заключение договора перевозки между отправителем и перевозчиком.

Если внешний вид и состояние упаковки груза не являются удовлетворительными, отправитель обязан указать в грузовой накладной его действительный внешний вид и состояние. Но перевозчик имеет право потребовать от отправителя привести груз в надлежащий вид.

Если сдаваемый к перевозке груз имеет особые свойства или нуждается в особых условиях перевозки, отправитель должен указать это в накладной.

Отправитель несет всю ответственность перед перевозчиком за полноту, правильность и точность сведений, указанных в грузовой накладной, в том числе и в тех случаях, когда грузовая накладная была заполнена перевозчиком по просьбе отправителя. Отправитель обязан возместить ущерб, причиненный перевозчику вследствие неправильности, неточности или неполноты указанных сведений в грузовой накладной, независимо от того, была ли она заполнена отправителем или уполномоченным им лицом (экспедитором), в том числе и перевозчиком.

Грузовая накладная представляет собой комплект, состоящий из 12 экземпляров, склеенных по торцу корешка. Три экземпляра

в комплекте являются оригиналами и предназначаются:

— оригинал № 1 — для перевозчика, выдавшего накладную. Цвет зеленый. Остается у перевозчика и служит для целей расчета с клиентом;

— оригинал № 2 — для получателя. Цвет розовый. Следует с грузом до пункта назначения и выдается получателю вместе с грузом;

— оригинал № 3 — для отправителя. Цвет голубой. Выдается отправителю и служит доказательством принятия груза перевозчиком.

Девять остальных экземпляров являются копиями и предназначаются для следующих целей:

— копии №№ 10, 11, 12 — дополнительные копии для перевозчика. Цвет белый. Используются перевозчиком по мере необходимости;

— копия № 9 — для агента по продаже. Цвет белый. Остается у агента. Агент — это авиакомпания, экспедитор, туристическая фирма и т.д.;

— копия № 8 — для первого перевозчика. Цвет белый. Остается в аэропорту отправления у первого перевозчика;

— копия № 7 — для второго перевозчика. Цвет белый. Следует вместе с грузом и остается у второго перевозчика при наличии такового;

— копия № 6 — для третьего перевозчика. Цвет белый. Следует вместе с грузом до пункта назначения при наличии такового;

— копия № 5 — для аэропорта назначения. Цвет белый. Следует вместе с грузом до пункта назначения и используется для прохождения таможенных формальностей;

— копия № 4 — подтверждение доставки. Цвет желтый. Следует вместе с грузом до пункта назначения и подписывается получателем. Остается у последнего перевозчика в качестве расписки грузополучателя в получении груза. Является свидетельством выполнения договора перевозки.

Грузовая накладная может быть заполнена самим перевозчиком, и в этом случае будет считаться, что перевозчик действовал от имени и по поручению отправителя.

Грузовая накладная международного образца должна быть заполнена на английском языке. Исправления и подчистки в накладной не допускаются.

Правила заполнения накладной не сложны и в случае необходимости она может быть заполнена авиакомпанией. На практике часто накладная заполняется экспедитором отправителя.

Транспортно-экспедиторское обслуживание международных авиационных перевозок

Современная практика организации международных воздушных перевозок, в том числе и в России, такова, что авиакомпании предпочитают не работать напрямую с грузоотправителями, а строить с ними свои отношения через транспортно-экспедиторские компании.

При экспорте товаров экспедиторы, занимающиеся международными авиаперевозками, предоставляют клиентуре следующие услуги:

- проверяют состояние тары и наличие необходимой маркировки;
- осуществляют доставку груза от склада грузоотправителя до аэропорта;
- оформляют товарно-транспортную документацию;
- оплачивают стоимость перевозки по поручению и за счет клиента;
- осуществляют таможенное оформление экспортного товара;
- осуществляют погрузочные работы;
- страхуют груз;
- выполняют ряд других работ по поручению клиентуры.

Работа экспедитора по отправлению груза начинается после получения заявки от клиента в письменном виде. После получения заявки экспедитор связывается с различными авиакомпаниями с целью выяснения наиболее выгодной ставки авиафрахта. В настоящее время существует тенденция заключения соглашений между авиакомпаниями и экспедиторскими фирмами. Согласно такого рода соглашениям авиакомпания перевозит грузы, предоставляемые экспедиторской фирмой, по специальным тарифам, которые ниже обычных. Однако клиенту объявляется ставка авиафрахта, включающая в себя как тариф авиакомпании, так и определенную надбавку, которая представляет собой доход экспедитора.

Затем клиент получает тарифы экспедиторской фирмы на осуществление услуг по транспортировке груза и, если они его устраивают, извещает об этом экспедитора, который начинает работу с грузом. При этом, по желанию клиента, объем услуг, оказываемых экспедиторской фирмой, может быть разным. Так, экспедитор может начать работу с грузом непосредственно в аэропорту. В этом случае доставку груза берет на себя клиент. Однако такого рода ситуации встречаются довольно редко. Чаше всего экспедитор сам забирает груз у клиента и доставляет его в аэропорт.

Кроме того, по желанию клиента возможно осуществление

также экспедирования по прибытию в пункт назначения. В этом случае экспедитор связывается с партнером в пункте назначения, выясняет стоимость осуществления экспедирования по прибытию и объявляет клиенту полную стоимость услуг.

Экспедитор должен получить у клиента документы, которые будут ему необходимы при работе с грузом. Груз отправляется с приложением счета-фактуры, сертификата качества и гарантийных свидетельств, а также документов, подтверждающих вес, объем груза, число мест в упаковке и т.д. Если фирма не зарегистрирована в аэропорту, то понадобятся документы, необходимые для ее регистрации. После получения от клиента всех необходимых документов осуществляется бронирование рейса.

При отправлении груза авиатранспортом экспедитор также должен обеспечить надлежащую упаковку, необходимую для перевозки товара по воздуху, за исключением случаев, когда торговые обычаи допускают отправку товара без упаковки. Кроме того, экспедитор обеспечивает укладку груза в специальный контейнер перевозчика.

Грузоотправитель извещается об отправке товара путем пересылки ему авианакладной. Возможна пересылка по каналам электронной связи.

Часто экспедиторские фирмы используют в своих интересах и в интересах грузоотправителей ряд международных обычаев коммерческого и правового характера. Прежде всего это касается грузовой авиационной накладной как документа, отражающего наличие договора перевозки груза. Это привело к тому, что в настоящее время с одобрения Международной торговой палаты банками в качестве расчетного документа принимаются не только документы, выдаваемые авиакомпаниями (Master Air Waybill — MAWB), но и накладные, выписанные экспедиторскими фирмами.

Таким образом, авианакладная становится документом:

- подтверждающим наличие договора перевозки;
- обосновывающим сумму провозной платы;
- страховым сертификатом;
- документом, согласно которому груз проходит таможенную

очистку.

Еще при зарождении грузовых перевозок авиатранспортные компании передали функции по их привлечению и организации транспортировки экспедиторам. В целях унификации и облегчения управления деятельностью грузовых агентов (так называются экспедиторы, обеспечивающие авиаперевозки грузов в международном сообщении) ИАТА создала Всемирную организацию грузовых агентов и ввела правило “назначения” грузовых агентов ИАТА. Назначение экспедитора агентом ИАТА придает ему вес и гарантирует, что авиакомпания — член ИАТА обязана перевести

его груз по фиксированному тарифу и выплатить экспедитору вознаграждение.

Экспедиторы имеют возможность эффективно использовать принятый ИАТА принцип калькуляции провозной платы по весу груза с применением более низкой тарифной ставки за больший вес. Группируя мелкие партии в сборную отправку, экспедиторы снижают размер провозной платы.

Однако стать агентом ИАТА не так просто. Экспедиторы должны доказать этой организации свою финансовую стабильность и компетентность в работе.

В 70-е гг. на авиатранспорте впервые начали применяться контейнеры. Наряду с ограниченным использованием двадцатифутовых контейнеров стандарта ИСО (Международной организации по стандартизации) были созданы специальные облегченные контейнеры. С самого начала контейнеризации на авиатранспорте экспедиторы занялись консолидацией груза в контейнерах, собирая груз различных отправителей в укрупненные контейнерные партии и тем самым снижая размер провозной платы.

Работа экспедитора, связанная с прибытием груза, достаточно сложна. Важным здесь является владение таможенной, товарной и грузовой классификациями, построенными на основе Гармонизированной системы описания и кодирования товаров, выпущенной в свет "Европейским таможенным советом".

Операции по экспедированию прибывшего в пункт назначения груза заключаются в:

- информировании получателя о прибытии груза;
- осуществлении импортного таможенного оформления;
- оплате и доплате провозных платежей;
- доставке груза до склада получателя.

Работа экспедитора с импортным грузом начинается после получения извещения об его отправке. Обычно по факсу приходит копия авианакладной с указанием всех параметров груза. После этого подразделение экспедиторской компании, занимающееся вопросами таможенного оформления, получает документы, которые следовали с грузом. После получения документов экспедитор извещает получателя о прибытии груза. При этом необходимо как можно быстрее снабдить экспедитора всеми необходимыми документами, чтобы избежать платного хранения груза в аэропорту. Груз в аэропорту бесплатно хранится в течение двух дней. Далее производится таможенная очистка груза и его отправка до склада получателя. Если по прибытии груза клиента что-либо не устраивает (например, он не согласен с размером комиссии) и он захочет получить груз самостоятельно, то экспедитор выдает ему отказное письмо, в котором передает ему все права по распоряжению груза.

Транспортное страхование грузов во внешне- экономической деятельности

5.1. Понятие и содержание страхования грузов

Цель транспортного страхования во внешнеэкономической деятельности — создание условий гарантированной компенсации финансовых убытков, возникающих в процессе перемещения имущества вследствие гибели, уничтожения или повреждения последнего в результате обстоятельств, не зависящих от его владельца.

Страхование грузов несет участникам договоров купли-продажи не только прямую выгоду в виде защиты интересов их владельцев, но и косвенные преимущества:

- позволяет структурам, понесшим убытки, продолжать свою деятельность (производить товары, предоставлять услуги, реализовывать внешнеторговые контракты), что в значительной степени способствует созданию стабильного делового климата;

- в определенной степени обеспечивает безопасность торговых сделок, так как позволяет предпринимателям перевести на страховую компанию риски при транспортировке, которые они не могут контролировать.

Кроме страхования, возможным путем возмещения возникающих во время доставки грузов убытков является их получение с виновной стороны. При транспортировке последней может оказаться компания-перевозчик, экспедитор/оператор, фирма, осуществляющая операции с грузом в пунктах его перевалки с одного вида транспорта на другой.

Однако взаимоотношения сторон по договору перевозки экспортно-импортных грузов строятся на основе международных

конвенций и соглашений, предусматривающих ограниченную ответственность виновной стороны, т.е. материальное возмещение убытков не всегда покрывает реальный ущерб, нанесенный грузу. Так, в соответствии с Конвенцией ООН о морской перевозке грузов (в редакции от 1 ноября 1992 г.) ответственность перевозчика за ущерб, являющийся результатом утраты или повреждения груза, устанавливается в сумме, эквивалентной 835 единиц СДР (SDR)¹ (примерно 2 долл. США) за 1 кг веса брутто утраченного или поврежденного груза, в зависимости от того, какая сумма выше. При этом бремя доказывания вины перевозчика возлагается на грузовладельца. Правда, Конвенция предусматривает возможность увеличения этих пределов по соглашению между перевозчиком и грузовладельцем, но отправители груза практически не пользуются этим правом. В некоторых случаях перевозчик в силу обстоятельств непреодолимой силы (форс-мажор) вообще освобождается от ответственности.

Таким образом, страхование интересов, связанных с грузом при исполнении внешнеторгового контракта, представляется более надежной гарантией компенсации возникающих при транспортировке убытков.

При этом страхование груза и ответственность перевозчика отнюдь не исключают друг друга. Владелец груза, отправитель, получатель не лишаются права на предъявление претензий к перевозчику и удовлетворению их, так как при любом страховании часть ответственности по рискам все-таки остается на грузовладельце, которая и подлежит возмещению перевозчиком.

Транспортное страхование во внешнеэкономической деятельности подразделяется на страхование "каско" (Hull Insurance), страхование "карго" (Cargo Insurance) и страхование ответственности перевозчика, экспедитора/оператора (Liability Insurance). Термин "каско" применяется при страховании подвижного состава транспорта (судов, автомобилей, железнодорожных вагонов, самолетов, контейнеров и т.д.), участвующего в международных перевозках. Этот вид страхования осуществляет непосредственно владелец транспортных средств.

Стороны по внешнеторговому контракту не имеют отношения к страхованию "каско", исключая случаи, когда транспортировка осуществляется их собственными средствами. Например, при поставке товара на условиях "С завода" покупатель вывозит товар со склада продавца на принадлежащих ему автомобилях, которые он может застраховать по системе "каско".

Страхование ответственности предусматривает, что страховщик

¹ СДР (SDR) — специальные права заимствования.

берет на себя обязательство возместить перевозчику или экспедитору суммы, подлежащие выплате им третьим лицам за причиненный ущерб. Этот вид страхования покрывает только юридическую ответственность страхователя обычно в пределах обусловленных лимитов.

Страхование "карго" — это защита от различных убытков, связанных с грузом, являющимся предметом купли-продажи по внешнеторговому договору. При возникновении ущерба в результате гибели, повреждения и иного неблагоприятного воздействия на застрахованное имущество он компенсируется в виде определенной суммы, называемой страховым возмещением (Insurance Indemnity). Данный вид страхования первоначально может быть осуществлен исключительно участниками контракта.

Сторона, страхующая определенный имущественный интерес, называется *страхователем* (Insured).

Страховщик (Insurer, Underwriter) — это юридическое лицо, принимающее на себя обязательство возместить убытки, возникшие в процессе транспортировки, при наступлении событий, против которых осуществлялось страхование (*страховой случай, страховой риск*).

За всю работу страховщик получает определенное вознаграждение — *страховую премию* (Insurance Premium), оплачиваемую страхователем всегда, независимо от того, имел ли место страховой случай и действительные убытки, связанные с грузом.

В термин *риск* (Risk) в страховании вкладывается несколько понятий. Прежде всего имеется ввиду случайность, событие, которое может, но не обязательно должно произойти, находясь вне контроля страхователя. Под риском может подразумеваться чья-либо ответственность: например, формулировка "на риске страховщика" означает "на его ответственности". Риск может обозначать также определенный вид ответственности страховщика: риск полной или частичной гибели товара, риск кражи и т.д. И, наконец, под риском может пониматься имущество, которое страхуется.

Объектами страхования "карго" во внешнеэкономической деятельности могут являться:

- интересы, связанные с владением, пользованием и распоряжением грузов, и убытки, возникающие вследствие утраты, недостачи или повреждения товара;

- транспортные и другие платежи, связанные с доставкой этого товара;

- ожидаемая прибыль.

Действительная стоимость товара как объекта страхования называется *страховой стоимостью* (Insurance Value). Как

правило, подразумевается фактическая стоимость груза в месте его нахождения в момент заключения договора страхования, которая подтверждается инвойсами, оформленными в соответствии с требованиями внешнеторгового контракта. Конкретный порядок исчисления размера страховой стоимости имеет свои особенности в различных странах и основан на действующем законодательстве и сложившейся практике.

От страховой стоимости отличается *страховая сумма (Sum Insured)*, т.е. объявляемая при заключении договора страхования сумма, которая по общему порядку является пределом ответственности страховой компании за некоторыми небольшими исключениями. Страховая сумма, указываемая в договоре страхования, может быть меньше страховой стоимости, т.е. осуществляется страхование риска на неполную стоимость или *частичное страхование (Partial Insurance)*. В этом случае убытки возмещаются в соответствии с практикой страхового дела пропорционально отношению суммы к стоимости, т.е. часть возможного ущерба остается на собственном риске владельца товара. Однако договором между страхователем и страховщиком может быть предусмотрен более высокий размер страхового возмещения, но не выше страховой стоимости.

Если страховая сумма превышает стоимость товара, договор страхования считается недействительным в отношении этой разницы. Завышение, сделанное владельцем товара умышленно, может служить основанием для страховой компании требовать признания договора недействительным и возмещения причиненных ему этих убытков в размере, превышающем сумму полученной страховой премии.

Страховая сумма, указанная в договоре страхования, считается согласованной между сторонами договора страхования и не может оспариваться впоследствии. Это положение относится как к случаям ее определения на основании заявления лица, которое страхует, так и при оценке ее страховой компанией своими силами. Исключение сделано для ситуации, когда страховщика умышленно ввели в заблуждение относительно страховой стоимости груза и, считая представленные сведения достоверными, он не произвел его осмотра. При таких обстоятельствах договор может быть признан недействительным.

Под *транспортными расходами* как самостоятельным объектом страхования понимаются затраты непосредственно на доставку груза вплоть до его принятия получателем, а также другие платежи, связанные с его перемещением, включая экспедиторскую и другие виды комиссий. Страхованию и возмещению подлежат только платежи, находящиеся на "риске", т.е. суммы, уплачива-

емые перевозчику в пункте отправления и не подлежащие возврату, независимо от того, будет ли товар доставлен по назначению или утрачен в пути следования. Пометка о совершенных в виде предоплаты транспортных платежах должна быть сделана в соответствующих документах — коносаментах, авиа-, авто- и железнодорожных накладных международного образца.

Под “ожидаемой прибылью” (Anticipated Profit) понимается риск неполучения ожидаемых доходов от реализации соответствующего товара.

В торговых сделках груз считается застрахованным в сумме, заявленной владельцем, но не свыше его стоимости, указанной в счете поставщика с включением расходов по доставке и ожидаемой прибыли, если между сторонами не согласовано иное.

Страховое законодательство, как правило, не ограничивает перечень объектов имущественного страхования, из чего следует: стороны по договору страхования сами имеют возможность определить предмет страхования в зависимости от соглашения между продавцом и покупателем и конкретных условий внешне-торгового контракта, который подлежит защите.

Страхование одного и того же объекта у двух или нескольких страховщиков на суммы, превышающие в целом страховую стоимость, называется *двойным страхованием (Double Insurance)*. Возможность получить возмещение от каждого из страховщиков означает необоснованное обогащение лица, получающего страховое возмещение. Поэтому установлено, что все страховщики по такому страхованию отвечают лишь в пределах страховой стоимости, причем каждый из них отвечает пропорционально отношению страховой суммы по заключенному им договору страхования к общей сумме всех заключенных договоров по данному грузу. Однако в данном случае речь идет о заключении двух или нескольких договоров страхования в отношении одного и того же интереса одного выгодоприобретателя. Но у различных лиц могут существовать различные страховые интересы. Один и тот же груз может быть, например, застрахован грузовладельцем (для охраны права собственности), перевозчиком (для охраны залогового права на груз в обеспечение причитающихся ему платежей), банком (для охраны своих прав, вытекающих из заемных правоотношений) и так далее. Такие случаи под действие данной статьи не подпадают.

Кроме того, под двойным страхованием имеются в виду договоры, заключенные в целях охраны одного и того же страхового интереса от одних и тех же опасностей (страховых рисков). От различных же опасностей груз и связанные с ним интересы могут быть застрахованы в полной стоимости несколько

раз. Например, нет препятствий тому, чтобы наряду со страхованием груза на одном из вариантов условий, предлагаемых Правилами страховщика, застраховать его по особому договору также от военных рисков в полной стоимости.

От двойного страхования следует отличать сострахование. *Сострахование (Co-Insurance)* — это страхование, при котором двое и более страховщиков участвуют определенными долями в страховании одного и того же объекта на случай наступления одного и того же события (страхового случая). Такое страхование является способом разделения риска между страховыми компаниями путем отнесения на каждого из них заранее обусловленной доли возможных убытков и причитающейся страховой премии. Возможность сострахования заранее оговаривается сторонами при заключении договора страхования и осуществляется по требованию либо с согласия страхователя, который вправе указать состраховщиков и долю участия каждого из них в риске. Сострахование осуществляется страховыми компаниями на условиях солидарной ответственности перед страхователем.

В процессе страхования экспортно-импортных грузов и связанных с ним интересов участвуют не только страхователь и страховщик, но и *выгодоприобретатель, бенефициар (Beneficiary)*, т.е. лицо, имеющее право на получение всего или части возмещения убытка от страховщика.

При страховании внешнеторгового товара страхователь и бенефициар не всегда совпадают. Дело в том, что необходимым элементом правоотношений, возникающих по договору страхования, является *страховой интерес (Insurable Interest)*, для наличия которого необходимо, чтобы претендент на получение возмещения ущерба имел какие-либо права в отношении застрахованного имущества или нес связанные с ним обязанности. При реализации торговой сделки таким лицом может быть не только собственник имущества, но и его наниматель, комиссионер и т.д., которым передан товар.

Страховой интерес в грузе признается также за теми, кто имеет залоговое право на него в пределах суммы требования, обеспеченного залогом, например, за банком, выдавшим ссуду под залог груза, перевозчиком, когда он в предусмотренном порядке осуществляет залоговое право на груз в обеспечение получения провозных платежей, подлежащих взысканию в пункте назначения. Кроме того, страховой интерес возникает у лица, заинтересованного в страховании прибыли, которую можно извлечь от продажи груза в месте назначения. И, наконец, страховой интерес в грузе имеют стороны, удовлетворяющие требования, обеспеченные судом, грузом и фрахтом при общей аварии в морском судоходстве.

Таким образом, страховой интерес при исполнении внешнеторговой сделки могут иметь несколько лиц одновременно, и каждое из них является бенефициаром в пределах своей материальной заинтересованности. Причем такой интерес может быть приобретен кем-либо лишь к моменту возникновения убытка, хотя он мог и не иметь места в момент заключения договора страхования.

Создание действительной защиты интересов предпринимателей при повреждении груза, являющегося предметом торговой сделки, в значительной степени зависит от маркетинга рынка страховых услуг и правильного выбора страховой компании, надежность которой может определяться несколькими показателями:

- наличие регистрационных документов и лицензии на те виды деятельности, по которым предполагается провести страхование;

- продолжительность работы на рынке и динамика развития компании;

- размеры собственных средств страховщика;

- структура страхового портфеля, т.е. совокупность принятых страховщиком рисков за определенный период. Он обязательно должен быть сбалансированным, т.е. иметь различные риски, которые соответствующим образом уравнивали бы друг друга и не могли бы одновременно проявить себя;

- анализ финансовой отчетности и соответствующих показателей (рентабельности, платежеспособности или структуры капитала, ликвидности).

Страховщики могут осуществлять свою деятельность через страховых агентов и брокеров. *Страховые агенты* — физические и юридические лица, действующие от имени страховщика и по его поручению в соответствии с предоставленными полномочиями.

Страховые брокеры — юридические или физические лица, зарегистрированные в установленном порядке в качестве предпринимателей, осуществляющие посредническую деятельность по страхованию от своего имени на основании поручений страхователя или страховщика. Брокер не несет юридической ответственности перед страховщиком. В то же время он не должен гарантировать платежеспособность страховой компании страхователю и не отвечает за оплату убытков и возврат премии. Если брокер допустил небрежность при выполнении своих обязанностей, в результате которой нанесен ущерб страхователю, последний имеет право потребовать от брокера возмещения ущерба.

Риск выплаты страхового возмещения или страховой суммы, принятый на себя страховщиком по договору страхования, может быть им застрахован полностью или частично у другого страховщика (страховщиков) по заключенному с последним договору перестрахования.

Главная цель *перестрахования (Reinsuranse of Cargo)* — создание сбалансированного страхового портфеля и обеспечение финансовой устойчивости деятельности самой страховой компании. В договоре перестрахования устанавливаются условия и способ передачи рисков, доля участия других страховщиков в совокупном риске, размер причитающейся каждому страховой премии. Оригинальный страховщик по такому договору ставится в положение страхователя и является носителем соответствующих прав и обязанностей.

В отличие от сострахования *оригинальный страховщик* не обязан извещать страхователя о заключенных им договорах перестрахования. По такому договору стороны обязаны только друг перед другом: перестраховщик не несет никакой ответственности перед оригинальным страхователем, поскольку тот не является ни стороной в договоре перестрахования, ни выгодоприобретателем по этому договору. Ответственным лицом перед оригинальным страхователем остается страховщик по основному договору. Тем не менее страхователь груза, как правило, интересуется, с какой компанией по вопросам перестрахования работает его страховщик. Это в значительной степени защищает и его интересы по оригинальному договору страхования. *

5.2. Регулирование транспортного страхования грузов в РФ

В практике регулирования в области страхования законодательные акты могут быть сведены в основном к регламентации, *во-первых*, функционирования страховых рынков, *во-вторых*, деятельности страховых обществ, *в-третьих*, — взаимоотношений страховых компаний и потребителей страховых услуг путем регулирования требований, предъявляемых к заключению и содержанию договоров страхования.

В настоящее время в Российской Федерации заключение договоров на транспортное страхование грузов осуществляется в рамках общих законодательных норм, регулирующих имущественное страхование, так как специальные нормы или законодательные акты в этой области пока еще не разработаны. Исключение составляет страхование грузов при морской перевозке, которое в РФ, так же как и в других морских державах, имеет сравнительно развитую законодательную базу.

В отношении категории экспортно-импортных грузов следует подчеркнуть, что они не выделяются в отдельную группу. Их страхование осуществляется по установленным правилам, применимым ко всем видам товаров. Такое положение подтверждается Федеральным законом "О государственном регулировании внешнеторговой деятельности", в ст. 27 которого говорится, что услуги по страхованию этого рода деятельности на территории РФ осуществляются в соответствии с Федеральным законом о страховании, т.е. на основании общих принципов. При этом ст. 36 данного Закона подчеркивает: "Если международными договорами Российской Федерации или бывшего СССР установлены иные правила, чем те, которые содержатся в законодательстве РФ о страховании, то применяются правила международного договора". К нормам законодательства в РФ, которые применимы к вопросам страхования грузов, в первую очередь, относится Гражданский кодекс, утвержденный в 1996 г. В отношении обеспечения страховой защиты по договорам купли-продажи ст. 490 устанавливает положение: страхование товара осуществляется по *правилам страхования имущества*. Это означает, что оно подчиняется общим, единым принципам имущественного страхования без учета конкретной специфики международного товарообмена как самостоятельного вида деятельности.

В ст. 490 также указывается, что договором купли-продажи *может быть* предусмотрено страхование товара, т.е. презюмируется его добровольный характер, основанный только на договоренности сторон. Если в договоре в принципе *позитивно* решен

вопрос о страховании, то в нем обязательно фиксируется, кем и на каких условиях страхуется товар.

Часть вторая ГК РФ содержит специальную главу 48 "Страхование", регулирующую такие важнейшие вопросы взаимоотношений страховщика и страхователя, как понятие договора имущественного страхования, определение сторон по договору страхования и выполнение их обязанностей, форма договора страхования, страховая премия и страховые взносы, основания освобождения страховщика от выплаты страхового возмещения и ряд других, т.е. базовые позиции, на которых основывается реализация страховой защиты грузов при исполнении торговых сделок.

Второй важнейший документ на страховом рынке РФ — Закон "О страховании" (1992 г.), содержащий определение основных понятий и терминов, используемых в страховом бизнесе, рассматривает все аспекты договора страхования, регламентирует деятельность самих страховых обществ, т.е. регулирует их отношения по вопросам страхования, перестрахования и т.д. Закон также устанавливает основные принципы государственного контроля за страховой деятельностью. Отдельная статья Закона (ст. 8) дает определение понятия страхового агента и страхового брокера, работа которых получает определенное распространение на рынке этого вида услуг. Но законом не допускается на территории РФ посредническая деятельность по страхованию, связанная с заключением договоров страхования от имени иностранных страховых организаций, если межгосударственными соглашениями с участием РФ не предусмотрено иное.

На основе общих требований, изложенных в Законе, для допуска российской страховой компании на рынок разработаны и утверждены "Условия лицензирования страховой деятельности на территории РФ". В отличие от большинства стран Европы лицензии в России выдаются страховщикам, которые до подачи документов на лицензирование должны были быть предварительно зарегистрированы на территории РФ как юридические лица. С целью обеспечения защиты интересов страхователей и финансовой устойчивости операций по отдельным видам страхования в условиях лицензирования предусмотрен особый механизм предварительного контроля за наличием собственных средств и их соответствием тому объему обязательств, которые берет на себя страховая компания в первые годы своей деятельности.

"Условия лицензирования" предусматривают выдачу лицензий, в частности, по следующим видам имущественного страхования:

- страхование грузов (независимо от вида транспорта);
- страхование средств наземного транспорта;

- страхование средств воздушного транспорта;
- страхование средств водного транспорта.

Таким образом, страхование грузов — самостоятельный вид страхования, которое, несмотря на отсутствие специального законодательства, выделяется в отдельное направление деятельности страховых компаний.

Одним из основных источников регулирования взаимоотношений сторон при заключении и исполнении договора транспортного страхования являются “Правила страхования грузов” (в дальнейшем “Правила”), разрабатываемые каждой страховой компанией на основе действующего законодательства. Фактически такие Правила представляют собой *унифицированные условия договора страхования*. Так, в Гражданском кодексе (ст. 943) прямо указывается: “условия, на которых заключается договор страхования, могут быть определены в стандартных правилах страхования соответствующего вида, принятых, одобренных или утвержденных страховщиком либо объединением страховщиков”.

В соответствии с “Законом о страховании” и общими условиями действительности сделок, предусмотренными гражданским законодательством (ГК РФ, глава 9) правила должны содержать:

- определение круга субъектов страхования и ограничения по заключению договора страхования;
- определение объектов страхования;
- определение перечня страховых случаев, при наступлении которых возникает ответственность страховщика по страховым выплатам;
- страховые тарифы;
- определение сроков страхования;
- порядок заключения договоров страхования и уплаты страховых взносов;
- взаимные обязательства сторон по договору страхования и возможные случаи отказа в выплате по договорам страхования;
- порядок рассмотрения претензий по договору страхования.

Правила страхования — неотъемлемая часть договора. Непременным условием этого должна быть отсылка к Правилам в тексте договора страхования и изложение этих правил в страховом полисе или на его обратной стороне. Текст Правил также может быть приложен к страховому полису. Ст. 949 Гражданского кодекса приравнивает такое приложение к вручению их страхователю, что должно быть удостоверено записью в самом договоре или в заявлении страхователя на его заключение.

Нарушение вышеизложенных требований не лишает выгодоприобретателя права ссылаться в защиту своих интересов на Правила страхования соответствующего вида, на которые сделана ссылка в договоре страхования.

Особого внимания заслуживает тот факт, что страхователь и страховщик могут договориться об изменении или исключении отдельных положений Правил и о дополнении к ним, т.е. страхователь имеет возможность адаптировать в индивидуальном порядке стандартные условия страхования к особенностям внешнеторговой сделки и избранному базису поставки. Это допущение должно быть включено одним из пунктов непосредственно в Правила. Отдельные положения Правил требуют безусловного разъяснения и уточнения, особенно если речь идет о действиях и обязанностях страхователя, связанных с выплатой страхового возмещения, о моменте начала действия страхового покрытия, а также таких требованиях страховщика, зафиксированных в Правилах, как "немедленное" уведомление о наступлении страхового случая, и т.д.

Все конкретные дополнительные договоренности между сторонами оформляются отдельным документом в письменном виде за подписями двух сторон, что обязательно упоминается в договоре страхования.

Отсутствие единого страхового транспортного законодательства грузов в РФ означает, что содержание услуги такого рода, предлагаемой различными страховщиками, существенно различается. Поэтому правила страхования страховых компаний при внешней однотипности их структуры и круга регулируемых проблем весьма заметно отличаются друг от друга в конкретном толковании и применении. Эти различия прежде всего состоят в объеме страховых обязательств страховщика, т.е. перечне страховых рисков и гарантируемых при их наступлении размеров страховых выплат.

Поскольку законодательством устанавливается, что Правила могут утверждаться самими страховщиками либо их объединениями, государственные органы не имеют полномочий предъявлять какие-либо требования в отношении конкретного содержания таких правил, если они находятся в рамках закона. При заключении договора страхования сторонами в качестве его условий могут быть использованы также Правила наиболее известных иностранных страховых компаний, признанных авторитетов на мировом рынке. Обычно используются условия английского страхового рынка — Правила страхования грузов Объединения лондонских страховщиков, которые предлагают общие правила страхования, а также на их основе специальные условия по различным видам перевозимых грузов (например, пищевые продукты, лесоматериалы, хлопок, нефтепродукты и т.д.) с соответствующими уточнениями, характеризующими особенности перевозки того или иного вида груза.

Правила лондонских страховщиков представляют собой распространенные в международной коммерческой практике стандартные унифицированные условия страхования грузов, состоящие из отдельных оговорок (clauses), в которых указывается объем ответственности страховщика на время действия страхования и т.д. Выработанные правила базируются на нормах международного морского права, максимально учитывают прецедентные судебные решения в области морского страхования и сложившуюся практику по заключению договоров страхования, необходимость соблюдения интересов не только страхователей или страховщиков, но и всех сторон, прямо или косвенно связанных с морским предприятием. Нормы, в определенной степени влияющие на взаимоотношения между страхователем/бенефициаром и страховой компанией, содержатся также в международном и внутреннем законодательстве, существующем на отдельных видах транспорта, а также регулирующем смешанные перевозки. Дело в том, что действия, предписанные страхователю условиями транспортных договоров и нормативными актами, имеют огромное значение при наступлении страхового случая и выплате страхового возмещения.

Очень часто страхователи ошибочно полагают, что, поскольку их имущество на случай возникновения ущерба застраховано, они не должны вступать ни в какие правоотношения с перевозчиком. Однако в соответствии с законодательством страхователь обязан обеспечить своей страховой компании суброгацию (*Subrogation*), т.е. *переход к страховщику, уплатившему страховое возмещение, права предъявления претензии*, которое страхователь имеет к лицу, ответственному за причинение ущерба.

ГК РФ (ст. 387 и ст. 965) последней редакции впервые в отечественном законе использует понятие суброгации, заимствованное из страхового законодательства и практики некоторых зарубежных государств. Это в еще большей степени увеличивает значение транспортного законодательства в регулировании взаимоотношений между сторонами договора страхования, так как обязывает страхователя при наступлении страхового случая временно абстрагироваться от страхования и действовать так, как если бы его имущество не было застраховано, т.е. заявить претензию лицу, ответственному за нанесение ущерба. При этом необходимо соблюдать порядок документального оформления и сроки предъявления претензий и исков, изложенных в транспортном праве. Страхователь обязан передать страховщику доказательства, необходимые для реализации страховщиком перешедших к нему в порядке регресса прав. Таким образом, нормы транспортного законодательства по разделу "Претензии и иски" при возникновении убытков по грузу фактически регулируют

важную часть исполнения обязательств страхователя по договору страхования.

Все вопросы страхования грузов при морской транспортировке в РФ сосредоточены в Кодексе Торгового мореплавания (КТМ) СССР (1968 г.) в главе XII.

Страхование грузов относится к одному из важнейших видов морского страхования, которое является подотраслью имущественного страхования, охватывающего широкий круг интересов, связанных с морским судоходством в целом и морской перевозкой грузов, в частности. КТМ следующим образом определяет предмет данного вида деятельности: "Объектом морского страхования может быть всякий, связанный с торговым мореплаванием имущественный интерес, как-то: судно, в том числе находящееся в постройке, груз, фрахт, плата за проезд, арендная плата, прибыль, ожидаемая от груза, и иные требования, обеспечиваемые судном, грузом и фрахтом, заработная плата и иные вознаграждения капитана и других лиц судового экипажа, а также риск, принятый на себя страховщиком (перестрахование)" (КТМ, ст. 196).

ГК РФ выделяет морское страхование как специальный вид страхования, в отношении которого отдельными актами могут быть установлены правила, отличающиеся от главы 48 ГК, т.е. общих норм имущественного страхования. Поэтому согласно ст. 970 положения о страховании могут применяться к морскому страхованию, если специальным законом не предусмотрено иное.

Ст. 195 КТМ предусматривает, что его нормы являются диспозитивными, т.е. применяются в тех случаях, когда соглашением сторон не предусматривается иное. В то же время он содержит ряд императивных норм, от положений которых при морском страховании стороны не могут отступать. К ним относится статья, определяющая понятие договора о морском страховании, и некоторые другие. В целом положения КТМ и гражданского законодательства совпадают, хотя определенные различия имеются. Так, ст. 939 ГК РФ о распределении обязанностей по договору между страхователем и выгодоприобретателем является диспозитивной, аналогичная же по содержанию ст. 200 КТМ — императивная и к тому же сформулирована несколько иначе в отношении обязанностей страхователя.

Таким образом, регулирование транспортного страхования грузов в РФ осуществляется нормами общего гражданского имущественного законодательства, основанными на них Правилами страхования, разрабатываемыми каждой страховой компанией самостоятельно, и положениями КТМ в морском судоходстве.

5.3. Страховые риски и условия страхования грузов

Страхование грузов, как всякое другое имущественное страхование, возмещает убытки, произошедшие не по любым, а только по определенным причинам, именуемым *страховыми рисками* (*Perils Insured*). Иными словами, страховые риски представляют собой те опасности, ввиду возможного наступления которых устанавливается обязанность страховщика выплатить пострадавшей стороне сумму страхового возмещения. Случайности и опасности в качестве страховых рисков характеризуются тем, что они должны носить именно возможный, а не неизбежный характер. Поэтому явления, обязательно приводящие к возникновению убытков по общему правилу, страхованием не покрываются.

Однако неизбежность или близкая к ней вероятность наступления убытков может быть обусловлена не только каким-либо непредотвратимым событием внешнего порядка, но и естественными свойствами или состоянием самого застрахованного имущества. Таковы, например, испарение жидкости, усушка зерна или сахара-сырца и т.д. Происходящая при этом утрата, уменьшение количества или повреждение застрахованного имущества — результат физико-химических процессов, внутренне присущих его природе. Именно поэтому подобные убытки также не подлежат возмещению страховщиками.

За убытки такого рода не отвечает и перевозчик. Однако, если перевозчик пренебрегает соответствующими правилами, предусматривающими обеспечение сохранности груза, то убыток, хотя бы он возник вследствие свойств самого груза, будет считаться произошедшим по вине перевозчика, так как в таких случаях непредотвращенным оказалось то, что могло и должно было быть предотвращено.

Не случайно под вредом, причиненным “внутренними свойствами”, понимается вред, возникающий в силу естественных качеств груза без чьей-либо вины, т.е. обусловленный нормальным состоянием предмета в данных условиях. И когда действие опасных свойств груза “стимулируется” виновным поведением перевозчика, не проявляющим должной заботливости о его сохранности, тем самым нарушающего свои обязанности, на него возлагается ответственность за причиненный таким образом вред полностью или в соответствующей части.

В тех же случаях, когда несоблюдение специальных правил перевозки грузов не может быть поставлено в вину перевозчику, например, при отказе судового рефрижераторного оборудования по случайной причине, убытки подлежат возмещению страховщи-

ком, поскольку их причиной послужили не естественные свойства груза сами по себе, а случайная техническая неисправность оборудования, применение которого предотвратило бы проявление этих качеств.

Таким образом, убытки, возникшие только в результате естественных свойств или обычного состояния застрахованного имущества, не возмещаются страховщиком. Но если убыток произошел от нескольких причин, необходимо установить роль каждой в их возникновении, чтобы освободить страховщика от возмещения убытков в той части, в какой их причиной явились именно упомянутые факторы.

Одним из наиболее сложных понятий, связанных с классификацией рисков и возмещением убытков, является институт общей аварии, возникший в морском судоходстве. Морское право придает слову "авария" (Average) особое значение и рассматривает не сам случай аварии, а *убытки и расходы*, подчиненные этим событиям при осуществлении морской перевозки. Убытки, происходящие от тех или иных причин во время морской перевозки, морское право разделяет на два вида: *общую аварию (General Average)* и *частную аварию (Particular Average)*. Практическое значение такого подразделения заключается в том, что *общая авария распределяется между всеми участниками морского предприятия* (судном, фрахтом и грузом), соразмерно их первоначальной стоимости. Частная авария не подлежит такому распределению; ее несет тот, кто ее потерпел или на кого возлагается ответственность за ее причинение. Нормы, относящиеся к общей аварии, содержатся в главе XIII КТМ. Они полностью соответствуют международному толкованию этого понятия, изложенному в так называемых Йорк-Антверпенских правилах, принятых Ассоциацией международного права и отражающих общепринятые понятия общей аварии, принципы распределения убытков и некоторые другие общие положения. В настоящее время действуют Йорк-Антверпенские правила в редакции 1994 г. Почти во всех чартерах и коносаментах, применяемых в международных перевозках, имеется условие о распределении общей аварии в соответствии с указанными правилами. Согласно существующему международному и национальному российскому законодательству устанавливаются следующие четыре признака общей аварии:

- преднамеренность;
- разумность действий, вызвавших убытки;
- чрезвычайный характер этих убытков;
- общая для судна, груза и фрахта опасность, во избежание которой были совершены эти действия.

Под *преднамеренностью* подразумевается то, что убыток

произошел не от случайной причины, а явился следствием сознательного действия человека. Под *разумностью действий*, вызвавших убыток, имеется в виду, что преднамеренные действия полностью оправдывались сложившейся обстановкой. Например, если судно после столкновения получило пробоину и капитан во избежание гибели преднамеренно посадил его на мель, то такая преднамеренность разумна, и убытки в данном случае признаются общей аварией.

Под *чрезвычайным характером убытков* понимаются такие затраты, которые не являются обычными эксплуатационными расходами перевозчика или убытками, происходящими от выполнения обычных его обязанностей. Например, убытки от повреждения машин, котлов, происходящие вследствие форсированной работы машин с целью снятия судна с мели, признаются общей аварией. Но если причинены убытки от форсированной работы машин и котлов, чтобы предупредить посадку судна на мель, они не будут признаны общей аварией.

Преднамеренные, разумные и чрезвычайные убытки должны причиняться в интересах общего спасения всего морского предприятия от общей грозившей ему опасности. Если меры эти применялись в целях спасения только судна или груза, то убытки вследствие таких мер не будут признаны общей аварией. Например, судно село на мель, получило пробоину, и проникая через нее вода полностью обесценила груз. В данном случае будет признана частная авария, хотя при спасательных операциях и выбрасывался за борт обесцененный груз. Такое решение вопроса объясняется тем, что морское право строго ограничивает цель спасения и результаты спасения. Если имелось намерение спасти судно и груз, а в результате произведенных работ было спасено лишь судно или только груз (независимо от того, полностью или частично), то убытки будут признаны частной аварией.

К наиболее типичным убыткам по общей аварии относятся:

- убытки, вызванные выбрасыванием груза за борт;
- убытки, вызванные тушением возникшего на судне пожара;
- убытки, связанные со снятием судна с мели;
- расходы, вызванные заходом судна в порт-убежище и возвращением оттуда.

КТМ и Йорк-Антверпенские правила не дают четкого определения частной аварии в отличие от общей аварии. Считается, что все, что не подпадает под определение общей аварии, признается частной аварией.

Поскольку, как уже отмечалось, убытки по общей аварии распределяются между всеми участниками транспортного процесса, страхователь/бенефициар могут оказаться перед необходимостью

возмещать свою долю вклада в общую сумму, не имея гибели или повреждения собственного груза. *Расходы по общей аварии должны быть застрахованы* по специальной отдельно выделенной позиции, в противном случае продавец или покупатель по контракту будут вынуждены оплатить их из собственных средств, что может в значительной степени снизить эффективность внешнеторговой сделки, предметом которой был перевозимый товар.

Термин “частная авария” в современном страховании распространяется на все виды транспорта. Под ним понимаются убытки только по грузу, возникшие в результате причин различного характера.

На основе мировой и отечественной практики перевозки и страхования грузов все возможные риски, которым подвергается груз в процессе транспортировки, были проанализированы, классифицированы и разбиты на группы, называемые “*условиями страхования*”.

В соответствии с национальным российским и международным законодательством они вырабатываются каждой страховой компанией, самостоятельно определяющей категории рисков, по которым берет на себя ответственность. Условия страхования, предлагаемые страховщиками, чаще всего распространяются на перевозки всеми видами транспорта, хотя имеют определенную “морскую” направленность.

Наиболее распространенными условиями страхования являются:

- “с ответственностью за все риски” (“All risks”);
- “с ответственностью за частную аварию” (“With particular average”);
- “без ответственности за повреждения” (“Free of particular average”).

При страховании грузов наиболее широкую ответственность страховщик принимает на себя, заключая договор на условиях “с ответственностью за все риски”. При этом возмещаются убытки от повреждения или полной гибели всего или части груза, произошедшие по любой причине. Особо нужно оговорить, что термин “все риски” не имеет в виду убытки, возникшие по любой причине, а подразумевает только случайности и бедствия при перевозке груза.

Круг рисков, принимаемых на себя страховщиком при условии “с ответственностью за частную аварию”, представляет собой фиксированный перечень и в наиболее часто встречающемся виде включает следующие убытки:

- а) убытки от повреждения или полной гибели всего или части груза вследствие огня, молнии, бури, вихря и других стихийных

бедствий, крушения или столкновения судов, самолетов и других перевозочных средств между собой, или удара их о неподвижные или плавучие предметы, посадки судна на мель, провала мостов, взрыва, повреждения судна льдом, подмочки забортовой водой, а также вследствие мер, принятых для спасения или тушения пожара;

б) убытки вследствие пропажи без вести транспортного средства;

в) убытки от повреждения или полной гибели всего или части груза вследствие несчастных случаев при погрузке, укладке и выгрузке груза.

При страховании груза на условиях "без ответственности за повреждения" круг страховых рисков, принимаемых на себя страховщиком, совпадает с тем, который предусматривается условием "с ответственностью за частную аварию", но возмещению подлежат лишь убытки от *полной гибели всего или части груза*.

В Правилах некоторых страховых компаний это условие звучит следующим образом: "Без ответственности за повреждения, кроме случаев крушения". В этом случае, страховщик несет ответственность за убытки от полной гибели всего или части груза по тем же причинам, что во втором условии, а убытки от *повреждения груза* возмещаются только в тех случаях, когда они произошли вследствие крушения или столкновения судов и других перевозочных средств между собой или со всяким неподвижным или плавучим предметом (включая лед), посадки судна на мель, пожара или взрыва на судне или другом перевозочном средстве.

Дополнительно в Правилах может быть предусмотрено страхование "с ответственностью за риски хранения на складах в месте отправления, ожидания погрузки и в месте назначения после выгрузки", по которому возмещаются убытки от гибели, утраты или повреждения всего или части груза вследствие: пожара, взрыва, стихийных бедствий, противопожарных действий третьих лиц (кража, ограбление, умышленное уничтожение или порча, посредством поджога, подрыва и т.д.) в пунктах хранения груза.

Кроме того, страхование может быть произведено против так называемых "единичных" рисков или специальных для того или иного вида транспорта опасностей, например, "страхование от огня", "свободно от повреждений", "страхование рисков пожара, удара молнии и взрыва", "страхование от огня, столкновения, перевертывания и схода с рельсов", "от повреждения груза пресной водой", "чисто наземное страхование" и т.д.

Каждый страховщик по своему усмотрению составляет перечень рисков, которые он на себя принимает по второму и третьему условиям, а также дает расшифровку возмещения убытков в

результате крушения. Поэтому при наблюдаемом единообразии названий условий страхования их содержание может в определенной степени различаться.

Независимо от того, на каком из трех основных условий застрахован груз, по общему правилу страховщик возмещает бенефициару все необходимые и целесообразно произведенные расходы по спасению груза, а также уменьшению убытка и по установлению его размера, если данный убыток подлежит возмещению по условиям страхования.

Особого внимания заслуживает упоминание включения убытков, расходов и взносов по общей аварии в условиях страхования. Эта категория рисков — самостоятельная статья и не подпадает под действие страхования даже на условии “от всех рисков”. Включение этого риска в условия страхования в значительной степени характеризует “класс” работы страховщика. Наиболее солидные компании включают убытки, расходы и взносы по общей аварии во все категории условий страхования. Некоторые компании предусматривают их возмещение только по условию “с ответственностью за все риски”. Отдельные страховщики вообще не включают их в страховое покрытие, что безусловно противоречит интересам бенефициара.

Все группы условий страхования имеют исключения, т.е. перечень причин, вызвавших убытки, которые не подлежат возмещению страховщиком. К ним, в частности, относятся убытки, возникшие в результате:

а) всякого рода военных действий или мероприятий и их последствий, гражданских войн и народных волнений, конфискаций, ревизий, ареста или уничтожения грузов по требованию военных или гражданских властей;

б) умысла или грубой небрежности страхователя или выгодоприобретателя или их представителей, а также вследствие нарушения кем-либо из них установленных правил перевозки, пересылки и хранения грузов.

Умысел означает намеренное совершение каких-либо действий, приведших к возникновению убытков. При *неосторожности*, в отличие от умысла, у правонарушителя нет намерения, направленного на причинение убытков. Но в то же время неосторожность — результат несоблюдения необходимых требований внимательности и осмотрительности. Если лицо отступило от таких требований, которые должны быть известны каждому, кто занимается соответствующей деятельностью (например, отправитель пренебрег правилами упаковки, специально установленными для данного вида груза), имеет место грубая *небрежность*.

Данное положение Правил касается только лиц, которым

вверяется застрахованное имущество. Если убытки возникли по вине других лиц (например, груз пострадал вследствие столкновения судов, произошедшего по вине экипажа другого судна), страховщик обязан выплатить страховое возмещение, но вправе после этого взыскать соответствующую сумму с виновного лица;

в) влияния температуры, трюмного воздуха или особых свойств или естественных качеств груза, включая усушку;

г) несоответствующей упаковки грузов и отправления их в поврежденном состоянии;

д) огня или взрыва вследствие погрузки с ведома страхователя или выгодоприобретателя или их представителей, но без ведома страховщика, веществ и предметов, опасных в отношении взрыва или самовозгорания.

Грубая неосторожность страхователя выражается здесь в том, что он сознательно идет на увеличение риска без ведома страховщика и самовольно ставит транспортное средство в условия более опасные, чем те, при которых страховщик согласился заключить договор;

е) недостачи груза при целостной наружной упаковке;

ж) замедления в доставке грузов и падения цен. Не возмещаются также всякие другие косвенные убытки страхователя, кроме случаев общей аварии, если они включены в условия страхования.

Кроме вышеперечисленных, по договорам страхования, заключенным на условиях "с ответственностью за частную аварию" и "без ответственности за повреждения", перечень исключений может быть расширен за счет следующих пунктов: наводнения и землетрясения, обесценения груза вследствие загрязнения или порчи тары при целостной наружной упаковке, кражи и грабежа целых или части грузовых мест и ряда других. Отдельные из указанных рисков на основании договоренности между страхователем и страховщиком принимаются последним к возмещению за дополнительную плату (Additional Premium). Наиболее распространенными из них являются *"военная оговорка"* и *"оговорка о забастовке"*.

В Правилах возможно включение дополнительных статей, относящихся к особым случаям страхования. Так, при морской перевозке это могут быть условия, связанные с перевозкой грузов на палубе. Например: "Грузы, погруженные с согласия страхователя на палубу, страхуются только на случай крушения или столкновения судов между собой или другими подвижными плавучими предметами". Или: "Грузы, погруженные на палубу в закрытых и запломбированных контейнерах и лихтерах, страхуются на их условиях страхования грузов в трюмах".

Условия страхования могут содержать такое понятие, как *франшиза (Franchise)*, которая представляет собой определенную часть убытков страхователя, не подлежащую возмещению в соответствии с условиями страхования. Франшиза устанавливается в определенном проценте от стоимости застрахованного имущества или в виде фиксированности суммы. Различаются *условная* и *безусловная* франшиза. При *условной* франшизе страховщик освобождается от ответственности за убыток, если его размер не превышает размеры франшизы, и убыток подлежит возмещению полностью, если его размер превышает франшизу. При *безусловной* или *вычитаемой* франшизе (*Deductible Franchise*) ответственность страховщика определяется размером убытка за вычетом франшизы.

Внесение в договор страхования франшизы имеет целью в первую очередь освободить страховщика от расходов, связанных с определением размера мелких убытков и их ликвидацией, поскольку во многих случаях на практике такие расходы превышают сумму убытков. Независимо от побудительных мотивов убытки в пределах франшизы остаются на бенефициаре, т.е. не компенсируются. Условная франшиза формулируется следующим образом: "свободно от *стольких-то* процентов повреждений", безусловная — "свободно *от первых* *стольких-то* процентов повреждений". В зависимости от того, как оговорено в правилах, франшиза может применяться к общей стоимости застрахованного имущества, по коносаментным партиям, по отдельным грузовым местам, а также по определенной части груза, которая носит в этом случае название "серия". Например: "свободно от 3% повреждения — каждый трюм/танк, коносамент, место, отдельная серия".

В зависимости от желания страховщика франшиза может устанавливаться не во всех условиях страхования. Кроме того, по общему правилу франшиза не применяется к убыткам по общей аварии.

Франшиза устанавливается, в первую очередь, при перевозках наливных грузов (нефти, масла, вина), насыпных грузов (зерно), навалочных грузов (уголь, руда) при перевозке фруктов, овощей и некоторых других грузов, транспортируемых, как правило, полными пароходными партиями. Размер франшизы по этим грузам колеблется в пределах от 0,25 до 1%. Для генеральных грузов франшиза может достигать 5%.

Наличие нескольких типов условий страхования грузов полностью удовлетворяет потребностям страховой защиты сделок купли-продажи. Кроме того, зачастую каждому роду груза могут быть определены конкретные условия страхования. На особых условиях могут приниматься к страхованию наливные, насыпные, навалочные, лесные грузы, отправляемые целыми судами.

Для генеральных грузов, как упакованных, так и отправляемых без упаковки, страхователь может избрать практически любой объем страхового покрытия. Тем не менее не всякие грузы требуют страхования от всех рисков. Важно, чтобы тот или иной груз был застрахован от действительно опасных для него рисков при конкретной транспортировке. Едва ли, например, такие грузы, как уголь, руда и т.п., могут быть украдены или повреждены в процессе погрузки, выгрузки и пр. Следовательно, нет никакой необходимости страховать их от всех рисков. Для подобных грузов реальную опасность представляет лишь угроза гибели в ходе перевозки. Страхование же убытков от гибели включено во все разновидности страхования даже при самых ограниченных пределах ответственности страховщика. Все эти соображения тем более важно учитывать, что в зависимости от объема ответственности страховщика определяется и ставка страховой премии. Все условия страхования должны согласовываться между продавцом и покупателем и находить отражение в контракте купли-продажи.

5.4. Порядок заключения, виды и основное содержание договора страхования

Для заключения договора страхования груза необходимо, чтобы страхователь заявил о своем намерении страховщику *в письменном виде*. В подаваемом заявлении страхователь обязан сообщить точные сведения, позволяющие страховщику определить степень риска, который он на себя принимает. В заявлении указываются:

- 1) наименование и юридический адрес страхователя;
- 2) сведения о грузе — точное наименование, род упаковки, число мест, вес груза. Особые качества груза (насыпной, наливной, подверженный бою, лому, взрывоопасный и т.д.);
- 3) данные об условиях транспортировки — вид транспорта и способ перевозки (при морской перевозке обязательно выделять: в трюме или на палубе), номера и даты перевозочных документов, пункты отправления, назначения и перегрузки, дата отправки, продолжительность перевозки. По отдельным видам транспорта указываются:
 - при морской перевозке — название, год постройки, класс, флаг и тоннаж судна;
 - при ж/д перевозке — номер вагонов;
 - при автоперевозке — марка и номера автомобиля (прицепа);
 - осуществляется ли перевозка по системе ТИР;
 - застрахована ли ответственность перевозчика;
 - наличие сертификатов о разрешении водителям осуществлять данные перевозки на указанных машинах;
 - при воздушных перевозках — марка воздушного судна, номер борта;
- 4) страховая стоимость, страховая сумма;
- 5) вид условий страхования; при этом в изложении условий страхования должна быть следующая последовательность: вначале указываются транспортные и складские риски, затем военные и забастовочные риски и далее различные дополнительные оговорки;
- 6) наличие и принадлежность охраны или сопровождения;
- 7) дополнительные сведения о рисках.

Помимо ответов на вопросы, страхователь обязан сообщить страховщику все другие известные ему сведения об обстоятельствах, имеющих *существенное* значение для суждения о степени риска.

Страховое законодательство дает только общую расшифровку понятия “*существенное значение*”. Так, ст. 944 ГК РФ включает следующее правило: “Существенными признаются во всяком случае обстоятельства, определенно оговоренные страховщиком в стандартной форме договора страхования или в его письменном

запросе". Обязанность страхователя сообщить все находящиеся в его распоряжении сведения является безусловной, если эти обстоятельства известны ему и в то же время неизвестны страховщику в силу того, что они и не должны быть ему известны. Этой обязанности нет, если обстоятельства не известны страхователю и несущественны или известны обеим сторонам договора.

Последними считаются такие обстоятельства, о которых страховщик должен знать по своей профессии. Поскольку строгого критерия определения степени значимости нет, при транспортном страховании груза страховщик сам определяет круг обстоятельств, которые, по его мнению, могут иметь важное значение для суждения о степени риска, и отражает это в стандартной форме заявления на страхование.

При неполных имеющихся у страхователя данных договор может быть оформлен предварительно с тем, чтобы окончательная его выписка была произведена по предоставлении недостающих сведений. При необходимости по усмотрению страховщика он осуществляет осмотр груза до подтверждения договора и составляет опись груза.

Бремя истребования и сбора информации закон возлагает на страховщика. Подписанием договора страхования он подтверждает достаточность предоставленных ему страхователем сведений. При таких обстоятельствах, если договор был заключен при отсутствии ответов страхователя на какие-либо вопросы, страховщик не может впоследствии требовать расторжения договора либо признания его недействительным на том основании, что соответствующие обстоятельства не были ему сообщены.

Однако, если после заключения договора страхования будет установлено, что страхователь сообщил заведомо ложные сведения, страховщик вправе требовать признания договора недействительным. В то же время обязательным условием применения этого правила является наличие умысла страхователя¹. В заявлении страхователь должен подтвердить, что все сведения, изложенные в нем, являются достоверными и что он ознакомлен и согласен с Правилами страхования грузов данной компании. На основании заявления страхователь и страховщик заключают договор страхования, который может быть оформлен только *в письменной форме*. Несоблюдение этого требования влечет за собой его недействительность.

В соответствии с законодательством возможны два основных способа установления договорных отношений между клиентом и страховой компанией.

¹ Комментарий к Гражданскому Кодексу Российской Федерации, части второй (постатейный). М., 1996, с. 525, 526.

1. На основании заявления страхователя, в котором он подтверждает принятие без изменений всех Правил транспортного страхования данной компании в качестве условий договора страхования, страховщик выдает письменное подтверждение заключения договора страхования — *страховой полис (Insurance Policy)*. Страховой полис — это документ, который выдается страховой компанией в одностороннем порядке и имеющий чаще всего только подпись страховщика.

Этот вариант по формуле “Правила — полис”, т.е. путем обмена документами, которые выражают волеизъявление сторон, направленное на заключение соглашения, — наиболее часто встречающийся на практике способ заключения соглашения. В этом случае в соответствии с законодательством требуется подтверждение в полисе получения Правил страхования страхователем и его согласия с ними.

2. Договор страхования (Insurance Treaty) может быть составлен путем разработки одного документа за подписями двух сторон, в котором излагаются конкретные, согласованные в процессе переговоров между страхователем и страховщиком условия, отличающиеся от стандартных Правил компании. В этом случае в подтверждение заключения договора страхования на основании заявления также выписывается полис компании, содержащий данные о конкретной отправке, в котором обязательно делается ссылка на номер и дату заключенного соглашения.

Такая форма заключения соглашения может применяться как по отдельному контракту со специальными условиями или специфическим товаром, так и для долгосрочного и комбинированного страхования для предоставления страхователю обширной программы страхового обеспечения по большому количеству рисков и объектов.

Закон допускает, что при заключении договора страхования страховщик вправе применять разработанные им или объединением страховщиков стандартные формы договора (страхования). Применение типовой формы договора в значительной степени упрощает работу страховщика и страхователя с документами, коммерческие расчеты, облегчает взаимоотношения с финансовыми, таможенными и другими органами. В практике страхования в РФ пока нет стандартных форм, разработанных объединением страховщиков, поэтому каждая страховая компания имеет собственную форму договоров (полисов).

Все дополнения и изменения условий договора страхования, включая специальные статьи соглашения, согласованные в индивидуальном порядке между страхователем и страховщиком, оформляются в виде адендумов (дополнений), которые являются

неотъемлемой частью договора (полиса). Порядок оформления адендумов такой же, как и при заключении договора страхования.

Договор страхования может быть подтвержден *разовым* полисом и генеральным полисом.

Разовый полис выписывается на грузы по отдельному внешнеторговому контракту или по отдельной отправке.

Генеральный полис — договор, заключаемый между сторонами на определенный срок, по которому все грузы страхователя являются застрахованными в данной страховой компании на весь период действия договора страхования. Считается, что чаще всего на основании генерального полиса осуществляется страхование разных партий однородного груза на сходных условиях. В практике коммерческого страхования генеральные полисы заключаются для всех видов груза, в том числе и неоднородных, страхуемых на различных условиях, при этом действие договора может не ограничиваться определенным сроком. В международной практике встречаются генеральные полисы, страховое покрытие которых распространяется на все грузы страхователя во всем мире, так называемые “Worldwide policies”. По генеральному полису грузы считаются застрахованными от и до любых пунктов отправления и назначения на весь период перевозки любым видом транспорта от рисков, связанных с перевозкой, включая перегрузки и перевалки, а также предшествующее и последующее хранения на складах. Таким образом, генеральный полис предусматривает *непрерывность страхового покрытия* и освобождает страхователя от необходимости страховать груз на отдельных участках его следования. Тем не менее, страхователь обязан в отношении каждой партии груза, подпадающей под действие генерального полиса, сообщать страховщику необходимые конкретные сведения в виде надлежаще оформленного заявления на страхование.

Генеральные полисы должны содержать все существенные условия договора. В них перечисляются возможные объекты страхования, для однородного имущества устанавливаются специальные условия страхования. В генеральном полисе может быть предусмотрена возможность в дальнейшем выбора страхователем условий страхования, которые сообщаются последним в обусловленном этим полисом порядке. Размер страховых сумм в абсолютных цифрах не устанавливается, так как полная стоимость имущества и его количество заранее могут не определяться. Размер страховой премии указывается ориентировочно, но четко определяется порядок ее оплаты. Срок окончания договора может быть не зафиксирован, но предусматриваются обстоятельства, при наступлении которых его действие может быть прекращено, либо каждой стороне предоставляется право прекратить или пересмотреть

реть его действие, сообщив об этом другой стороне в заранее оговоренные сроки.

При работе с генеральным полисом страхователь обязан подавать в установленном порядке необходимые сведения по каждой партии груза, даже когда возможность убытков миновала, поскольку они являются основанием для начисления фактической страховой премии.

По отдельным партиям груза, подпадающим под действие генерального полиса, страховщик обязан выдавать документы, подтверждающие наличие договора страхования. В случае расхождения обозначенных там сведений предпочтение отдается второму документу.

Генеральные полисы имеют большие преимущества перед разовыми, поскольку существенно экономят время и расходы на обработку дел, а главное — предотвращают случаи отказов со стороны страховщика в выплате возмещения при наступлении убытков по причине неоформленных документов.

На отправки, производимые в течение года или другого длительного периода по какому-либо грузу или грузам, контракту или контрактам, могут выдаваться *открытые (Open) полисы*. Как правило, такие полисы оформляются при транспортировке грузов для строительства объектов “под ключ”, когда заранее в общем известен характер груза, маршрут перевозки, вид транспорта и способ отправки грузов, а также начало и конец строительства объекта. Открытые полисы содержат условия страхования грузов, оговоренную заранее на все отправки ставку премии, величина которой определяется путем оценки риска возможных в будущем убытков на основании предоставленной до начала строительства, и соответственно транспортировки грузов, информации. Конкретные сведения о характере груза, способе его транспортировки, дате отправки и другая дополнительная информация предоставляются по форме, согласованной между страхователем и страховщиком.

В отличие от генерального полиса при использовании открытого полиса страховщик письменно подтверждает принятие каждой отправки груза на страхование, а затем по окончании указанного в полисе срока (раз в месяц, квартал) выставляет страхователю для погашения дебет-ноту, в которой указывается общая сумма застрахованного за указанный срок имущества и причитающаяся страховщику премия.

В страховом полисе, как правило, не указывается наименование бенефициара. Он передается страхователем другому лицу в случае необходимости путем передаточной надписи индоссамента (Endorsement), используемой для ценных бумаг.

В целом к оформлению страхового полиса при страховании груза обычно предъявляют достаточно жесткие требования, так как при внешнеторговых сделках полис — один из основных документов, по которым банки проводят расчеты за поставленный товар.

Наряду с полисами в практике встречаются и другие страховые документы. *Страховой сертификат (Certificate of Insurance)* — документ, выдаваемый страхователю в подтверждение того, что договор страхования заключен. Сертификат выписывается страховым брокером, и обычно он не является документом, против которого осуществляются платежи, если это прямо не указывается в контракте купли-продажи.

Страховой сертификат может также выдаваться самой страховой компанией в подтверждение страхования по каждой отправке при наличии генерального полиса.

Ковернот (Cover-Note) — выдается брокером страхователю и свидетельствует о том, что договор страхования по его поручению заключен. В этом документе указываются страховщик, принявший риск, условия страхования и ставка премии. Коверноты служат предварительным договором и теряют силу, если договор не будет должным образом оформлен в определенное время. Страховая компания не несет юридической ответственности по коверноту, выданному брокером. Но если брокером допущена небрежность, имеющая определенные последствия, этот документ может быть использован страхователем в качестве подтверждения вины брокера. При нормальном ходе дела он подлежит замене на полис.

Одним из существенных условий полиса, при достижении соглашения о которых договор страхования груза считается заключенным, является *цена*, т.е. размер вознаграждения — страховой премии или вноса, который страхователь платит страховщику.

При определении размера страховой премии страховщик применяет страховые тарифы, которые в имущественном страховании в соответствии с законодательством разрабатываются им самостоятельно, без контроля со стороны государства.

Страховые премии — основной источник формирования соответствующих фондов компаний, из которых выплачивается страховое возмещение бенефициару. При определении их размера страховщик исходит из широты страхового покрытия, размера страховой суммы, статистических данных о результатах аналогичных страхований в прошлом по своей страховой компании и страховому рынку в целом. Принимается во внимание уровень ставок премий у других страховщиков.

Страховая премия взимается со страховой суммы с учетом следующих основных факторов:

- характера груза и вероятной степени его подверженности рискам, против которых он страхуется;
- условий страхования;
- вида транспорта и технических характеристик перевозочных средств;
- протяженности и направления перевозки;
- качества упаковки и ее соответствия характеру груза;
- характера и способа перевозки;
- количества перевозок.

Существуют дополнительные факторы, отражающие специфику того или иного вида транспортировки груза. Они находят свое выражение в системе скидок и надбавок, которые устанавливаются в определенном проценте от базовой ставки.

Так, могут устанавливаться следующие надбавки:

- за сезонность, т.е. в зависимости от времени года осуществления поставки товара. Зимние ставки значительно выше летних. Такая дифференциация характерна в основном для морского и автомобильного транспорта;
- за перевозку на палубе судна, в открытом автомобильном кузове или на открытой железнодорожной платформе;
- за перевозку в полувагоне или брезентовом фургоне;
- за перевозку в 3- и 5-тонных контейнерах, если основная ставка ориентирована на 20-футовые контейнеры;
- за каждую перевалку.

Скидки предоставляются в том случае, если груз идет с вооруженной охраной, с сопровождающим экспедитором при страховании больших объемов грузов, при отсутствии страховых случаев по нескольким перевозкам. Каждая надбавка и скидка рассчитывается с нетто-суммы основной ставки премии.

Все грузы разбиваются на группы, включающие наиболее типичные товары, обладающие более или менее сходными характеристиками и однотипной реакцией на опасности, которым они могут подвергаться во время транспортировки. Например, массовый (навалочный) груз; промышленное оборудование; продовольственные товары; скоропортящиеся товары; хрупкий, легко бьющийся груз; особо ценный груз; опасные грузы; произведения искусства, антиквариат.

Окончательно страховая премия определяется страховщиком, исходя из конкретных условий договора страхования и транспортировки.

Условия выплаты страхового взноса не всегда четко формулируются в Правилах компании, и, как правило, не полностью учитывают все предоставляемые страхователю законодательством возможности. Поэтому конкретный порядок и сроки его оплаты

подлежат уточнению по соглашению сторон договора страхования.

В соответствии с существующей практикой страховая премия может выплачиваться как путем безналичного расчета, так и наличными средствами. Оплата может производиться либо в виде единовременного взноса, либо в рассрочку на согласованных условиях, что более характерно при работе с генеральными полисами. В последнем случае в договоре могут быть определены последствия неуплаты в установленные сроки очередных страховых взносов. Например, если страховщик не получает от страхователя платеж к согласованной дате, он может установить штрафные санкции в виде начисления процента, оговоренного при заключении договора на причитающуюся ему сумму за весь период задержки ("0,05% от суммы задолженности за каждый день просрочки").

Закон допускает даже расторжение договора с момента просрочки очередного платежа. Если страховой случай наступил до уплаты ожидаемого страхового взноса, внесение которого просрочено, страховщик вправе при определении размера подлежащего выплате страхового возмещения зачесть сумму просроченного страхового взноса. Иногда, главным образом по договоренности сторон, при открытых и генеральных полисах премия может переводиться страхователем на счет страховщика заранее в виде депозита, который затем восполняется по мере его использования.

В Правилах может быть предусмотрено, что в случае несостоявшейся перевозки страхователю возвращается страховая премия за вычетом определенного процента (10—15%) на ведение дела.

При *досрочном расторжении договора* страховая премия за неистекший период может быть *возвращена* страхователю, но только если это прямо предусмотрено договором или Правилами страхования.

Однако, если досрочное расторжение договора вызвано нарушением страховщиком правил страхования, то он должен полностью вернуть страхователю внесенные им страховые взносы. Это положение полностью соответствует нормам п. 3 ст. 23 Закона о страховании, но на практике крайне редко включается страховщиками в Правила страхования.

Договор страхования может предусматривать возврат части страховой премии в виде предоставления скидки при безубыточном прохождении страхований одного клиента за определенный период.

По общему правилу страхователь оплачивает страховую премию в той же валюте, в которой рассчитывает получить страховое возмещение по текущему курсу на день выписки счета. Но в правилах валюта платежа страховой премии часто не оговаривается. Это может быть решено в договорном порядке.

Одним из важнейших пунктов, по которому должно быть достигнуто полное взаимопонимание между страховщиком и страхователем, является момент вступления договора в силу, т.е. возникновения у сторон взаимных прав и обязанностей, поскольку страховое событие по своей случайной природе может наступить когда угодно. Поэтому начало действия договора страхования установлено на законодательном уровне. Если в нем не предусмотрено иное, договор страхования вступает в силу в момент уплаты страховой премии или первого ее взноса (ст. 957 Гражданского кодекса). Стороны вправе определить и более поздние сроки вступления договора в силу. Так, по Правилам некоторых компаний договор страхования считается заключенным и вступает в силу с момента, когда принятие страхования подтверждено страховщиком в письменном виде.

В Правилах или пояснениях страхователю должно быть точно зафиксировано время вступления договора в силу, например, "... с 24 часов 00 минут даты списания банковским учреждением суммы страховой премии (взноса) с расчетного счета страхователя или поступления этой суммы наличными в кассу страховщика, если иное не предусмотрено договором".

Необходимо ясно отличать *начало действия договора страхования от момента наступления ответственности страховщика за груз* и времени нахождения товара под этой ответственностью. *Период страхового покрытия* — обусловленный договором страхования отрезок времени, в течение которого страховщик обязан возмещать убытки по страховым случаям, произошедшим в это время. Как правило, период страхового покрытия начинается после вступления договора в силу и определяется в зависимости от способа транспортировки и конкретных условий договора. Наиболее часто встречающимися в практике моментами начала ответственности страховщика являются:

- когда груз будет взят с места изготовления и/или хранения товара (со склада, например) для перевозки;
- после погрузки груза на/в транспортное средство;
- после прохождения таможи;
- иные сроки в соответствии с конкретными условиями договора страхования.

Ответственность страховщика продолжается в течение всей перевозки, а также, если это особо предусмотрено Правилами страхования, в течение перегрузок, перевалок и хранения на складах в этих пунктах. Максимальный срок нахождения товара под страховой защитой каждая страховая компания определяет самостоятельно.

Желательно, чтобы не только Правила, но и полис содержал пункт о точном начале и окончании ответственности страховщика

по данной конкретной отправке. Закон предусматривает возможность согласовывать любые сроки действия страхового покрытия. Это означает, что временные рамки страхового покрытия могут быть расширены и страховщик обязуется возместить убытки, произошедшие и до вступления договора в силу. Подобное может иметь место, например, при перепродаже незастрахованного и находящегося в пути товара, когда условием торговой сделки требуется страхование груза на всем отрезке пути, а к моменту заключения договора страхования не в полной мере известно действительное состояние товара. В этом случае страхователь может не знать о том, имел ли место страховой случай к началу действия договора страхования, а страховщик сознательно идет на возмещение возможного убытка.

Период страхового покрытия по договору страхования должен совпадать с моментом распределения рисков за этот товар по контракту купли-продажи между продавцом и покупателем. В противном случае могут возникнуть неожиданные расхождения в определении бенефициара при наступлении страхового случая.

Страхователь обязан сообщать страховщику как только это станет ему известно о всех существенных изменениях в риске (ст. 959 ГК РФ). Например, о значительном замедлении отправки груза, отклонении от обычного или обусловленного в договоре маршрута, задержке рейса, изменении пункта перегрузки, выгрузки, хранения или назначения груза, перегрузке на другое транспортное средство, изменении способа отправки и т.д. Эта обязанность является безусловной, независимо от того, есть ли на то указание в договоре страхования или нет.

При увеличении степени риска страховщик имеет право изменить условия страхования и потребовать уплаты дополнительной страховой премии. Данная норма является диспозитивной, поэтому страховщик может воспользоваться своим правом, предоставленным ему, по своему усмотрению (комментарий ст. 959 ГК РФ).

Если страхователь не согласится на изменение условий страхования или откажется от уплаты дополнительной премии, договор страхования прекращается с момента наступлений изменений в риске.

В связи с тем, что вопрос степени важности тех или иных изменений в страховом риске, может являться предметом разногласий между страхователем и страховщиком, весьма важно, чтобы перечень таких обстоятельств *оговаривался* в договоре страхования и в переданных страхователю Правилах страхования, т.е. *перечень изменений в рисках, признаваемых существенными, заранее должен быть известен страхователю.*

В основе *прекращения* договора страхования груза лежит договоренность сторон, основанная на Правилах. В то же время закон предусматривает определенные случаи, когда действие договора страхования прекращается:

- истечение его срока;
- исполнение страховщиком обязательств перед страхователем по договору в полном объеме;
- ликвидация страхователя, являющегося юридическим лицом;
- ликвидация страховщика в порядке, установленном законом;
- неуплата страхователем страховых взносов в установленные договором сроки.

Договор страхования может быть расторгнут досрочно по требованию одной из сторон по субъективным обстоятельствам или по их взаимному согласию. Прекращение договора до наступления оговоренного срока может произойти по объективным обстоятельствам, в силу которых договорные обязательства не могут быть исполнены из-за отсутствия объекта страхования и, соответственно, страхового интереса. Досрочное прекращение договора освобождает страховщика от выплаты страхового возмещения, если страховой случай все-таки наступил.

5.5. Взаимоотношения сторон при наступлении страхового случая

Страховым случаем (Losses) является свершившееся событие, предусмотренное договором страхования или законом, с наступлением которого возникает обязанность страховщика произвести выплату страхового возмещения. Для реализации данного права страхователю/выгодоприобретателю необходимо выполнить ряд обязанностей, которые устанавливаются законом и конкретизируются в Правилах транспортного страхования грузов. К наиболее общим для всех страховых компаний обязанностям страхователя/бенефициара в этой ситуации относятся:

1. Известить страховую компанию о наступлении страхового случая и следовать ее указаниям, если таковые будут. Правила устанавливают форму такого сообщения (чаще всего письменную) и сроки уведомления компании ("немедленно", "незамедлительно", "в 3-дневный срок с момента обнаружения ущерба" и т.д.). Если способ передачи сообщения в правилах не устанавливается, то подразумевается, что добросовестный выгодоприобретатель должен исполнить свою обязанность в соответствии с обычаями делового оборота с использованием средств быстрой связи. На основании этой информации страховщик или его представители имеют право участвовать своими средствами в спасении застрахованного груза или организовать розыск пропавшего имущества. Однако подобные действия с его стороны не являются основанием для признания права бенефициара на получение страхового возмещения. Для страховщика своевременная информация, особенно в случае больших убытков, имеет огромное значение, так как дает ему основания в срочном порядке требовать возмещения по каналам перестрахования. Обязанность страхователя/бенефициара известить страховую компанию может быть указана не только в Правилах, но и вынесена в полис в раздел "Примечание" или "Сюрвейерская оговорка". Передача такой информации допускается и представителю страховщика, наиболее близко расположенному к месту события. Для того, чтобы страхователь мог выполнить свою обязанность, страховщик должен указать в полисе или передать отдельно список своих представителей или агентов с адресами, номерами телефонов и факсов.

Невыполнение обязанности по своевременной информации страховщика может явиться основанием для отказа в выплате страхового возмещения, хотя эта норма и не носит безусловный характер. Очень важно для страхователя, что отказывая в оплате убытков или снижая сумму возмещения, страховщик должен доказать, каким образом несвоевременное сообщение лишило его

возможности избежать или уменьшить убытки или каким образом это отразилось на имущественных правах страховщика, например, утрата права на суброгацию (комментарий ст. 961 ГК РФ).

2. Страхователь или выгодоприобретатель обязаны принять необходимые меры, разумные и доступные в сложившихся обстоятельствах, по предотвращению и уменьшению ущерба по грузу. Принимая такие меры, страхователь должен следовать указаниям страховщика или его представителя. Эта норма является императивной, независимо от того, предусмотрена она в Правилах страхования или нет (комментарий ст. 962 ГК РФ). Вместе с тем требовать принятия определенных мер страховщик имеет право только в том случае, если страхователь может их выполнить в конкретной ситуации. Чаще всего действия страхователя или выгодоприобретателя в этом направлении заключаются в:

- подыскании места для складирования аварийного груза;
- осмотре поврежденного груза представителями страховщика, которых следует вызвать;
- сепарации здорового груза от поврежденного;
- принятии мер по дальнейшей транспортировке “здорового” груза;
- оплате всех расходов по спасению, складированию, перегрузке аварийного груза, по предупреждению его дальнейшего повреждения.

Наиболее типичные расходы страхователя в этом случае: на перетаривание и переупаковку нарушенных мест, на новую тару, материалы по переупаковке и рабочую силу, на хранение поврежденного груза в порту, ж/д станции, аэропорту на время его ремонта, брезенты для укрытия груза, расходы по привлечению эксперта для определения характера повреждения груза и некоторые другие. Закон обязывает страховщика возместить расходы страхователя по уменьшению убытка, даже если соответствующие меры оказались безуспешными, однако при условии, что такие расходы были необходимы или произведены на основе указаний страховщика или его представителя. В случае возникновения споров бремя доказывания того, что произведенные расходы не были необходимы, лежит на страховщике (ст. 962). Такие расходы возмещаются пропорционально отношению страховой суммы к страховой стоимости независимо от того, что вместе с возмещением других убытков они могут превысить страховую сумму.

Возмещение таких расходов отдельной позицией должно входить во все условия страхования, предлагаемые страховщиком в Правилах.

В случае умышленной вины страхователя в непринятии разумных и доступных мер по уменьшению убытка страховое возмещение не выплачивается. Бремя доказывания умысла страхователя лежит на страховщике (комм. ст. 962 ГК РФ).

3. Страхователь обязан обеспечить страховщику право на регресс к виновной стороне. В правилах страхования практически всех ведущих иностранных и национальных страховых компаний указывается: если по вине страхователя осуществление такого права окажется невозможным, то страховщик в соответствующем размере освобождается от обязанности выплачивать страховое возмещение, а в случае состоявшейся выплаты страхователь обязан возратить ее.

К этим основным требованиям к поведению страхователя/бенефициара при наступлении страхового случая, которые характерны для всех страховых компаний, могут добавляться еще и такие, как сообщение о всех заключенных договорах страхования в отношении данного груза в других компаниях, немедленно заявить о страховом событии в соответствующие компетентные органы (ГКТ, ОВД и т.д.).

При требовании страхового возмещения после наступления страхового случая страхователь или выгодоприобретатель обязаны предъявить соответствующим образом оформленный оригинал полиса и документально доказать:

- свой интерес в застрахованном имуществе;
- наличие страхового случая;
- размер претензии по убытку.

Для доказательства страхового интереса в грузе необходимо представить счета на товар (инвойсы), а также коносаменты, железнодорожные накладные и другие перевозочные документы, если в соответствии с этими документами выгодоприобретатель имеет право распоряжаться грузом. При страховании фрахта при морской перевозке должны быть предъявлены чартер-партия и коносаменты.

В правилах не всегда говорится, должны ли перевозочные документы предъявляться в оригиналах или копиях. Однако возможная просьба страховщика о предоставлении ему оригинала перевозочного документа является следствием необходимости выполнения страхователем его обязанности о передаче права требования к лицу, ответственному за причиненный ущерб. Как правило, перевозчик рассматривает претензию в письменном виде с предъявлением перевозочных документов в подлиннике.

Наличие страхового случая доказывается документами, установленными в законодательном порядке на том или ином виде транспорта, а также официальными актами соответствующих

компетентных органов. По морским перевозкам такими документами являются морской протест, документы Регистра, выписка из судового журнала, акт об общей аварии; по железнодорожным перевозкам — заявление об убытке начальнику станции назначения, железнодорожная накладная с отметкой об убытке; для автоперевозок — протокол или справка ГАИ о дорожно-транспортном происшествии (ДТП), протокол милиции о грабеже или краже, объяснительная записка водителя, автонакладная с отметкой о происшествии; для авиаперевозок — авианакладная с отметкой о случившемся.

Размер претензии по убытку подтверждается документами, составленными согласно законам и обычаям того места, где определяется убыток. В первую очередь, к ним относятся документы, подтверждающие факт и размер убытка, составленные в соответствии с требованиями законодательства на том или ином виде транспорта, которые позволяют предъявлять претензию перевозчику за несохранную доставку.

При утрате или повреждении груза при перевозке морским транспортом получатель должен известить перевозчика в письменном виде о факте повреждения груза в течение трех дней после окончания разгрузки судна (ст. 156 Кодекса торгового мореплавания). В портах России основными документами, подтверждающими факт несохранной перевозки, являются акт-извещение и генеральный акт, которые подписываются представителями порта, капитаном судна и представителем таможни. Копия заявления перевозчику и его ответ в оригинале предоставляются страховщику.

В случае утраты или повреждения груза при перевозке автотранспортом и установлении состояния груза в присутствии перевозчика, грузополучатель обязан сделать отметку о состоянии и количестве прибывшего груза на всех оригиналах автонакладной международного образца, которая удовлетворяется подписью водителя машины. Если грузополучатель принимает груз без его надлежащей проверки совместно с перевозчиком и/или в случае, когда потери или повреждения не являются очевидными или внешне незаметны, грузополучатель должен сделать письменное заявление перевозчику об утрате или повреждении груза в день их обнаружения, но не позднее 7 дней после выдачи груза, не считая воскресенья и прочих нерабочих дней. Эти требования установлены в Конвенции о договоре международной дорожной перевозки грузов (КДППГ, ст. 30, п. 1 и п. 2).

При перевозке груза железнодорожным транспортом по требованию грузополучателя или его экспедитора железная дорога обязана составить и выдать коммерческий акт. Если заявителем страховой претензии является не грузополучатель, а иное лицо,

то в целях обеспечения для страховой организации права регрессного требования к железной дороге за несохранную перевозку, на железнодорожной накладной международного образца должна быть сделана переуступочная надпись грузополучателя в пользу заявителя страховой претензии следующего содержания: "Все права на предъявление претензии и иска по данной накладной в связи с несохраненной перевозкой груза передаются ... (указать название заявителя страховой претензии)". Переуступочная надпись должна быть удостоверена подписью руководителя предприятия и главного бухгалтера, а также печатью.

Если заявителем страховой претензии является грузополучатель, то переуступочной надписи на железнодорожной накладной не требуется.

Если груз следует только железнодорожным транспортом и его перевозка оформляется накладной международного образца, то составление коммерческого акта подчиняется требованиям соответствующего соглашения (СМГС, КОТИФ или двусторонних соглашений). При доставке груза по железным дорогам в/из морских портов коммерческий акт оформляется в соответствии с Уставом железных дорог РФ.

При перевозке груза воздушным транспортом по требованию грузополучателя или его экспедитора авиаперевозчик обязан составить и выдать коммерческий акт незамедлительно после выдачи груза. В течение 14 дней при повреждении груза грузополучатель должен заявить перевозчику претензию за несохранную перевозку с приложением копии авианакладной и коммерческого акта. Указанные сроки исчисляются со дня выдачи груза.

В случае утраты груза претензии к перевозчику должны предъявляться в течение двух лет со дня прибытия воздушного судна в место назначения или со дня, когда воздушное судно должно было прибыть. Данные сроки установлены в Воздушном Кодексе, ст.129.

Страхователь должен представить страховщику полный комплект необходимых документов — копии претензионных писем, ответы перевозчика, в отдельных случаях согласие перевозчика о продлении срока давности предъявления претензий и исков. Кроме того, относительно недоставленных грузов всегда необходимо иметь документ (например, ответ перевозчика), свидетельствующий о том, что розыскные мероприятия не принесли положительного результата.

Важными документами, характеризующими размер убытка, являются акты экспертизы товара, составленные специализирующимися на осмотре аварийного имущества юридическими или

физическими лицами: сюрвейерами (Surveyor), экспертными фирмами, представителями Бюро экспертиз Торгово-промышленной палаты.

На первое место среди всех документов, подтверждающих как страховой случай вообще, так и размер убытков в частности, страховщики всего мира ставят акт осмотра груза, составленный аварийным комиссаром.

Аварийный комиссар (Average Commissioner or Surveyor) лицо или фирма, занимающаяся установлением причин, характера и размера убытка по застрахованным грузам. Он обладает необходимым опытом и знаниями, позволяющими ему квалифицированно произвести осмотр имущества и оформить его соответствующим документом.

Аварийный комиссар назначается, как правило, страховщиком. Страховые компании обычно указывают в полисе, к какому именно комиссару в стране возникновения убытка следует обращаться в случае необходимости. При отсутствии каких-либо рекомендаций в полисе с целью осмотра застрахованного имущества принято обращаться к агентам английской компании "Ллойд", документы которой признаются страховыми компаниями всего мира. Наличие убытка, его характер, размер, причины возникновения, а также сторону, ответственную за убытки, аварийный комиссар указывает в аварийном сертификате (Survey Report). Однако аварийный сертификат служит только свидетельством убытка и не предпрещает его обязательную оплату страховщиком.

Расходы страхователя, понесенные им в связи с оформлением убытка (экспертиза, анализы и т.д.), указываются в аварийном сертификате и возмещаются ему вместе с суммой ущерба по грузу.

На основании аварийного сертификата страховщик принимает решение об оплате или отклонении претензии страхователя. Аварийные сертификаты должны содержать ясные и конкретные ответы на все поставленные вопросы.

Форма аварийного сертификата стандартна для многих аварийных комиссаров. В нем обязательно должно быть указано:

- 1) наименование учреждения, которое обратилось с просьбой об осмотре поврежденного груза или констатации факта недостачи и выдачи аварийного сертификата;
- 2) наименование грузополучателя;
- 3) наименование и принадлежность транспортного средства;
- 4) при транспортировке морем — следовал ли груз на палубе или в трюме судна (палубный и трюмный груз страхуется на разных условиях);
- 5) производилась ли перегрузка в пути следования, и наиме-

нование всех транспортных средств, участвовавших в перевозке. Если по условиям страхования перегрузка не была предусмотрена, страховщик не несет ответственности за возникшие убытки;

6) дата окончания выгрузки, так как именно с этого момента начинается течение срока для заявления претензий перевозчику;

7) дата обращения за осмотром, была ли допущена задержка в обращении за осмотром;

8) дата осмотра груза;

9) место осмотра груза (трюм, причал, склад порта, склад таможни, склад грузополучателя);

10) меры, принятые грузополучателем к недопущению кражи или повреждения груза после его выгрузки: если груз был подмочен, то была ли произведена просушка, если мешки были порваны, была ли произведена зашивка и т.д.;

11) наличие *гарантийных писем* при морской перевозке. Так называются письменные обязательства грузоотправителя возместить перевозчику выплаты, которые он может быть вынужден произвести в результате того, что выдал "чистый" коносамент при наличии недогруза или погрузки части груза в поврежденном состоянии;

12) задержка в выдаче аварийного сертификата. Аварийный комиссар обязан осмотреть груз и составить аварийный сертификат в течение 7—10 дней, по истечении которых сертификат должен быть готовым для вручения или высылки по почте;

13) наружное состояние груза после его доставки на место осмотра;

14) род упаковки. Если повреждение груза вызвано несоответствующей упаковкой, не способной защитить груз от внешних воздействий, страховщик освобождается от ответственности за убыток, возникший в результате такого несоответствия;

15) описание убытка;

16) обеспечение страховщику права на регресс к перевозчику.

К аварийному сертификату прилагаются такие документы, как спецификация на груз, упаковочный лист, претензия в адрес перевозчика, счет за ремонт или замену тары, дополнительные экспертные заключения, фотографии поврежденного груза.

При общей аварии расчет убытков и их распределение между участниками морского предприятия (судном, грузом и фрахтом) осуществляется на основе специального документа, называемого *диспаша (General Average Adjustment)*.

Диспаша составляется экспертами — диспашерами (Average Adjuster), которые руководствуются международным и национальным законодательством, в частности, Йорк-Антверпенскими правилами, а также общепринятыми обычаями морского мореплавания.

Во всех случаях, за исключением требований по возмещению общесварийных расходов, падающих на груз, страхователь сам составляет первоначальный расчет убытка на основании данных экспертизы, аварийного сертификата и других документов, подтверждающих его расходы. В расчете убытка перечисляются следующие пункты:

- стоимость поврежденного груза;
- процент ожидаемой прибыли, если он был застрахован;
- расходы по экспертизе;
- расходы по составлению аварийного сертификата;
- другие виды расходов, если таковые производились и могут быть подтверждены документально.

Главное, на что страхователь должен обращать внимание при расчете убытка, — это размер страховой суммы. Если она ниже действительной стоимости, то убыток, за который отвечает страховщик, должен рассчитываться в той же пропорции, в какой страховая сумма находится в отношении к страховой стоимости. Если груз застрахован с определенным процентом франшизы, его необходимо учесть при расчете убытка. В расчетах так же, как и в подтверждающих документах, должно указываться точное количество поврежденного груза по каждой партии груза одинаковой стоимости.

После того, как готов полный комплект документов, включая расчет убытков, страхователь должен подготовить претензионное письмо и направить все страховщику.

Законодательством не устанавливаются конкретные сроки передачи этих документов для получения страхового возмещения, однако на практике они должны находиться в страховой компании до истечения сроков давности по искам к перевозчикам, которые составляют:

- при морской перевозке в заграничном сообщении 1 год со дня выдачи груза, а если груз не был выдан — со дня, когда он должен был быть выдан (ст. 305 Кодекса торгового мореплавания). Претензии, которые предшествуют предъявлению иска, должны предъявляться грузополучателем в течение первых *шести* месяцев срока исковой давности (ст. 304 Кодекса торгового мореплавания);

- при международной автоперевозке — 1 год в соответствии со ст. 32 КДПГ. Срок исчисляется в случае частичной потери груза или его повреждения — со дня сдачи груза, в случае потери всего груза — с тридцатого дня по истечении установленного для перевозки срока или, если таковой не был установлен, с шестидесятого дня по принятии груза перевозчиком к перевозке, во всех прочих случаях по истечении трехмесячного срока со дня заключения договора перевозки;

— при международной авиаперевозке — 2 года со дня прибытия воздушного судна в место назначения или со дня, когда воздушное судно должно было прибыть, либо со дня прекращения перевозки (Воздушный кодекс РФ, ст. 130);

— при международной железнодорожной перевозке (по правилам СМГС, ст. 31) претензии и иски к железным дорогам по договору перевозки могут быть заявлены в течение 9 месяцев со дня выдачи груза получателю, при полной утрате груза — с 30-го дня с момента исчисления срока доставки груза. При внутренней железнодорожной перевозке в соответствии с Уставом железных дорог РФ (ст. 139) претензии к железным дорогам могут быть предъявлены в течение 6-месячного срока со дня выдачи груза при его порче, повреждении или недостачи и по истечении 30 суток со дня окончания срока доставки при утрате груза. Иски к железным дорогам могут быть предъявлены только в случаях полного или частичного отказа железной дороги удовлетворить претензию либо неполучения ответа от железной дороги в течение 30 дней со дня получения претензий. Указанные иски предъявляются в течение одного года со дня наступления событий, послуживших основанием для предъявления претензий.

После рассмотрения всех документов страховая компания принимает решение о выплате или отказе в выплате страхового возмещения.

В Правилах должен устанавливаться порядок выплаты страхового возмещения страховщиком, например: "...В течение столько-то банковских дней после получения страховщиком всех необходимых документов". Возможно предусмотреть уплату страхователю штрафа в размере определенного процента от страхового возмещения за каждый день просрочки. Если в Правилах отсутствуют такие условия, что достаточно часто встречается на практике, страхователь имеет право согласовать их в аддендуме. После получения страхового возмещения страхователь передает страховщику право на получение возмещения убытков с третьих лиц, виновных в причинении ущерба, посредством составления документа — акта о суброгации (Subrogation Form).

Страховщик имеет право отказать в выплате страхового возмещения по причинам, прямо перечисленным в Правилах страхования. Перечень таких причин, кроме тех, которые установлены законодательством, разрабатывается самим страховщиком и поэтому может отличаться в различных компаниях, но наиболее стандартными поводами для отказа являются следующие ошибки в действиях страхователя, который:

— сообщил страховой компании неправильные сведения об обстоятельствах, имеющих существенное значение для определения страхового риска;

- не известил страховщика о существенных изменениях в риске;
- не принял мер к спасению и сохранению груза;
- не уплатил страховые взносы в оговоренные сроки;
- не обеспечил страховщику право регресса;
- не представил документов, подтверждающих факт наступления страхового случая, а также материалов, необходимых для установления убытка.

Решение об отказе в выплате страхового возмещения должно сообщаться страхователю в письменном виде с мотивированным обоснованием причин отказа. В ряде случаев страховщик имеет право предусмотреть отказ выгодоприобретателя от своих прав на застрахованный груз (абандон) при наступлении особой категории страховых случаев, перечисленных в правилах, а именно:

- пропажа груза без вести вместе с перевозным средством;
- кражи, грабежа груза;
- полной конструктивной гибели груза;
- экономической нецелесообразности устранения повреждений или доставки застрахованного груза в место назначения.

Отказ страховщика произвести страховую выплату может быть обжалован страхователем в суд. В случае разногласий между ними относительно причин возникновения убытка и его размера страхователь и страховщик имеют право требовать привлечение независимой экспертизы. Расходы возмещаются виновной стороной.

Все споры, возникающие по договору страхования, по которым не достигнуто согласие путем переговоров, передаются в третейский или арбитражный суд. Споры, вытекающие из договора морского страхования, подлежат разрешению Морской арбитражной комиссией при Торгово-промышленной палате РФ.

5.6. Страхование грузов и внешнеторговый контракт

При исполнении внешнеторгового контракта страхование груза и связанных с ним интересов как вид имущественного страхования не является обязательным, если это не определено условиями самой сделки. Практически вопросы осуществления страхования груза вытекают из распределения рисков случайной гибели или повреждения товара между продавцом и покупателем.

В подавляющем большинстве сформулированных в Инкотермс—1990 г. базисных условий поставки точки рисков и расходов продавца и покупателя совпадают, т.е. сторона, которая организует транспортировку и оплачивает ее по договору перевозки, одновременно несет все риски за товар в этот период. В этих случаях страхование товара не является обязательством по контракту, то есть продавец или покупатель, на которых лежат риски, сами решают, следует ли страховать товар и на каких условиях. Так, при базисах “С завода” и “Свободно у перевозчика” независимо от вида транспорта и способа доставки страхователем груза может являться только покупатель практически на всем пути следования. При условии “Доставлено с оплатой пошлины” вопросы страхования от пункта отправления до места сдачи товара покупателю решает продавец.

При тех базисах поставки, которые предусматривают переход риска в пути при передаче товара с одного вида транспорта на другой (ФОб, ФАС, “Поставка с пристани”, “Поставка с судна”), вопросы страхования распределяются между продавцом и покупателем. В этих случаях осуществляется раздельное или прерванное страхование груза и связанных с ним интересов. Для контрактов, заключенных на таких условиях, а их большинство, характерными являются два момента.

Во-первых, страхователь и бенефициар, как правило, совпадают, если никто дополнительно не приобретает страховой интерес в процессе исполнения сделки. Например, при условии ФАС покупатель заключает договор перевозки с условием оплаты фрахта в порту назначения и страхует товар. Однако он задерживает провозную плату, и перевозчик осуществляет свое право не выдавать груз получателю до уплаты всех причитающихся ему сумм, тем самым приобретая определенный страховой интерес.

Во-вторых, между продавцом и покупателем вопросы страхования не оговариваются и в условия контракта купли-продажи не включаются.

Исключение составляют ситуации, при которых по взаимному соглашению продавец и покупатель осуществляют сквозное

страхование грузов, охватывающее весь путь доставки "от двери до двери", то есть риски обеих сторон покрываются одним договором страхования.

В этом случае в контракте оговариваются:

- какая из сторон осуществляет страхование;
- условия страхования на всем пути следования;
- распределение оплаты страховой премии страховщику между продавцом и покупателем;
- наименование страховой компании, с которой будет заключен договор;
- форма страхового договора;
- период страхового покрытия;
- на чье имя выписывается договор страхования.

Например, при поставке упакованных запасных частей в Россию из Германии на условиях FOB Гамбург стороны решают осуществить сквозное страхование груза по одному полису. Согласованные условия страхования в контракте могут быть изложены следующим образом:

"Покупатель принимает на себя все заботы по страхованию в САО Ингосстрах, поставляемых по договору запчастей с момента их отгрузки с завода Продавца и/или субпоставщиков до момента получения заводом Покупателя.

Расходы по страхованию от завода Продавца и/или субпоставщиков до погрузки товара на судно в порту в размере 0,075% от страховой суммы, указанной в полисе, выписанном на имя Покупателя, относятся на счет Продавца и удерживаются Покупателем при оплате счетов за запчасти.

Страхование за время всего периода транспортировки и перевалок производится на условиях "С ответственностью за частную аварию" согласно п. 2 § 2 "Правил транспортного страхования грузов" САО Ингосстрах, включая повреждения грузов кранами, маслом, пресной водой (исключая отпотевание) и другими грузами, включая поломку, кражу целых и части мест и недоставку груза".

При базисах поставки группы С точки рисков и расходов продавца и покупателя не совпадают. Риск за товар переходит при пересечении товаром борта судна в порту погрузки (CFR, CIF) или при передаче товара первому перевозчику в пункте отправления (CPT, CIP).

Однако транспортировку в этих случаях организует продавец, который заключает договор перевозки и оплачивает провозную плату, т.е. расходы продавец несет до места назначения, указанного в контракте.

Тем не менее, в соответствии с Инкотермс, при условии CFR

и СРТ покупатель имеет право решать вопросы страхования своих рисков самостоятельно. В контрактах, заключенных на этих условиях, вопросы страхования отсутствуют, если не возникает ситуация сквозного страхования.

Особенностью базисов CIF и CIP является то, что они предусматривают обязанность продавца застраховать товар в пользу покупателя или иного лица, обладающего страховым интересом.

В контрактную цену товара при этих базисах заранее включаются расходы на страхование, которые фактически будут позже оплачены продавцом непосредственно страховой компании уже по договоренности между продавцом и страховщиком и могут отличаться от тех, которые были заложены при формировании цены по контракту. Как правило, это позволяет продавцу получать дополнительную валютную выручку по экспортным товарам. Но в то же время продавец не является стороной, заинтересованной в конечном результате страхования, так как он не только не имеет право на возмещение ущерба по грузу, но и оплата за товар должна производиться покупателем против коносамента при условии CIF или другого транспортного документа международного образца при базисе CIP, выписанных в порту /пункте отправления. При этом согласно Конвенции ООН о договорах купли-продажи товаров 1980 г. (ст. 77) утрата или повреждение товара после того, как риск перешел на покупателя, не освобождают его от обязанности уплатить цену, если только они не были вызваны действиями или упущениями продавца.

Это означает, что при условиях CIP и CIF страхователем является продавец, а бенефициаром — покупатель.

Ст. 939 ГК РФ содержит общее правило о распределении обязанностей по договору страхования между страхователем и выгодоприобретателем: "Заключение договора страхования в пользу выгодоприобретателя не освобождает страхователя от выполнения обязанностей по этому договору, если только договором не предусмотрено иное, либо обязанности страхователя выполнены лицом, в пользу которого заключен договор".

Эта норма является диспозитивной, так как предоставляет сторонам право при заключении договора страхования переложить на выгодоприобретателя исполнение тех или иных обязанностей, обычно лежащих на страхователе.

Аналогичная по содержанию ст. 200 КТМ сформулирована как императивная норма и устанавливает, что в случае заключения договора морского страхования в пользу другого лица страхователь несет все обязанности по этому договору. Таким образом, возможность освобождения страхователя от этих обязанностей исключается.

Однако в качестве императивной нормы ГК РФ предусматривает, что страховщик вправе требовать от выгодоприобретателя выполнение обязанностей по договору страхования, включая обязанности, лежащие на страхователе, но не выполненные им при предъявлении бенефициаром требования о выплате страхового возмещения.

Юридические последствия неисполнения выгодоприобретателем возложенных на него обязанностей, в том числе и обязанностей страхователя, наступают для него лишь в том случае, когда он *предъявляет требование о выплате ему страхового возмещения*. В этом и состоит риск неисполнения или несвоевременного исполнения обязанностей выгодоприобретателем.

Законодательство не предусматривает права страховщика самому требовать от бенефициара исполнения каких-либо обязанностей *вне связи с обращением последнего за выплатой страхового возмещения*.

При морском страховании аналогичное правило, содержащееся в ст. 200 КТМ, сформулировано несколько иначе. Лицо, в пользу которого заключен договор страхования, несет обязательства страхователя только в том случае, "если договор заключен по его поручению или хотя бы и без его поручения, но это лицо впоследствии выразило на страхование свое согласие"¹.

Если в договоре страхования сразу указывается выгодоприобретатель, то страхователь имеет право заменить его (ст. 956 ГК РФ). Согласие страховщика на это не требуется, так как назначение бенефициара не является существенным условием договора, которое требует согласования между сторонами. Тем не менее требуется письменное уведомление страховщика о состоявшемся переходе прав иному лицу. Законодательство не предусматривает конкретные сроки такой информации, поэтому не является нарушением, если страховщик поставлен в известность о замене выгодоприобретателя в момент предъявления ему претензии и страхового полиса с переуступочной надписью за подписью страхователя. Например, по договору морского страхования в случае отчуждения груза договор сохраняет силу, а на приобретателя груза переходят все права и обязанности страхователя (ст. 203 КТМ). Передача полиса производится путем совершения на его оборотной стороне переуступочной надписи, которая может быть именной, т.е. содержать конкретное наименование нового бенефициара, либо бланковой, т.е. не содержать указания такового, и полис остается предъявительским.

¹ Комментарий к Гражданскому Кодексу Российской Федерации, части второй (постатейный). М., 1996, с. 516.

Однако часть 2 ст. 956 ГК РФ сужает права страхователя на замену, не допуская этого после совершения бенефициаром какой-либо обязанности по договору страхования или после предъявления страховщику требования о выплате страхового возмещения¹.

В Правилах страхования компаний понятие “выгодоприобретатель” появляется только в разделе “Взаимоотношения сторон при наступлении страхового случая”, причем обязанности, которые при этом должны быть выполнены, не разделяются между страхователем и бенефициаром, а являются их как бы общей задачей, которая должна быть реализована их совместными усилиями, однако, как указывалось выше, последствия наступают только для бенефициара.

Инкотермс-1990 обязывают продавца при условии CIF и CIP обеспечить за свой счет страхование и передать лицу, обладающему страховым интересом, письменное доказательство заключения договора страхования.

При этом страхование в соответствии с Инкотермс должно покрывать как минимум предусмотренную в договоре купли-продажи цену плюс ожидаемую прибыль в размере 10%. На практике страховщики не всегда включают ожидаемую прибыль в перечень объектов страхования либо устанавливают ее процент ниже указанного уровня. Но с другой стороны, по некоторым категориям грузов, например, дорогостоящим, акцизным, размер ожидаемой прибыли увеличивается до 20—30%. Это связано не только с особенностями самого страхуемого товара, но и с рядом некоторых тенденций, проявляющихся в последнее время в практике внешней торговли, а именно с увеличением объема продаж через посреднические или смешанные компании, необходимостью подработки груза в период транзитного хранения, оплатой таможенных пошлин и сборов до получения груза. Все это вызывает необходимость предусматривать возможную компенсацию понесенных расходов в большем проценте, чем это было ранее.

Напомним, что Инкотермс имеют факультативный характер, если нет ссылки на этот документ в контракте купли-продажи. К тому же во внешнеторговых договорах, как правило, не предусматривается ответственность продавца за невыполнение им обязанности по страхованию товара. В связи с этим в контрактах на условиях CIF и CIP, в первую очередь в интересах бенефициара, а также для того, чтобы избежать непредвиденных дополнительных связанных со страхованием расходов сторон, в контракте оговариваются следующие моменты:

¹ Комментарий к Гражданскому Кодексу Российской Федерации, части второй (постатейный). М., 1996, с. 537.

1) осуществление покупателем платежей за товар только при предоставлении продавцом наряду с другими документами письменного доказательства наличия договора страхования, вид которого прямо указывается в контракте;

2) период нахождения товара под страховой защитой, при этом сроки начала и окончания ответственности страховщика должны совпадать с участком пути, который находится на риске продавца или покупателя;

3) конкретное наименование или определенные параметры и требования к страховой компании, с которой продавцом, в дальнейшем, будет заключен договор страхования, а именно, обязательное наличие лицензии на страхование "карго"; опыт работы на рынке не менее 3-4-х лет и т.д. Иногда в контрактах применяются такие формулировки, как "солидная компания", "заслуживающая доверие компания", и т.д.;

4) размер страховой суммы;

5) условия страхования и указание дополнительных рисков.

Дело в том, что Инкотермс предусматривают, что продавец должен застраховать товар *на минимальных условиях*, предусмотренных Правилами страхования грузов Объединения лондонских страховщиков или любыми другими подобными правилами, т.е. "Без ответственности за повреждения". Поэтому, если покупатель желает, чтобы товар был застрахован на условиях, предусматривающих большую ответственность страховщика, это обязательно должно быть зафиксировано в контракте.

Так, наиболее часто употребляемыми условиями в практике внешнеэкономической деятельности при морской перевозке различных видов грузов являются следующие:

Для упакованных трюмных грузов: "С ответственностью за все риски"; "С ответственностью за частную аварию", включая повреждение грузов крюками, маслом, пресной водой и другими грузами, а также кражу и недоставку.

Для неупакованных трюмных грузов: "Без ответственности за повреждения, кроме случаев крушения". Эти условия могут быть расширены добавлением ответственности за кражу, недоставку целых мест.

Для палубных грузов (независимо от рода упаковки): "Без ответственности за повреждения, кроме случаев крушения", включая ответственность за смывание волной и выбрасывание за борт палубного груза. Сюда может быть включен риск кражи и недостачи целых мест.

Для наливных грузов, отправляемых в танкерах: "Без ответственности за повреждения, кроме случаев крушения", включая утечку и/или недостачу сверх первого 1% каждый или весь груз — серия.

В тех случаях, когда в танкер погружены два сорта нефти, нефтепродуктов или масел, страхование производится на условиях "С ответственностью за частную аварию", включая загрязнение или смешение, утечку или недостачу сверх первого 1%, каждый танк или весь груз — серия.

Лесные грузы, отправляемые полными пароходами, страхуются на нижеследующих условиях:

— трюмные грузы — "С ответственностью за частную аварию", включая повреждения крюками, маслом, пресной водой и другими грузами, а также кражу и пропажу целых или части мест и недоставку целых мест;

— палубные грузы — "Без ответственности за повреждения, кроме случаев крушения", включая ответственность за недоставку, выбрасывания за борт и смытие волной палубного груза.

При согласовании условий страхования в контракте купли-продажи между продавцом и покупателем важным моментом являются вопросы установления или отсутствия франшизы, которые должны совпадать с условиями Правил потенциального страховщика либо включаться в договор страхования в виде дополнительных положений. При несовпадении условий страхования и условий контракта в отношении франшизы возникает вопрос: на какой стороне по контракту лежат убытки в рамках франшизы.

По общему порядку все дополнительные риски продавец страхует только по требованию покупателя и за его счет. Наиболее часто встречающимися оговорками являются оговорки о войне и забастовке.

Понятие военного риска (War Risk) является условным, имея в виду, что в него включается большой круг событий, которые, строго говоря, выходят за рамки этого понятия. По этому условию страховщик возмещает убытки, связанные с потерей или повреждением застрахованного имущества в результате его захвата, ареста, задержания, пиратского нападения, подрыва на минах, торпедах и т.д., вследствие любых военных действий (независимо от объявления войны) и народных волнений. Несмотря на широкий объем покрытия, данный вид страхования действует только в мирное время или в условиях ограниченных военных конфликтов. Страхование автоматически прекращается в случае начала военных действий с применением ядерного оружия, реквизиции застрахованного имущества каким-либо государством с выплатой компенсации.

Оговорка о забастовке (Strike Clause) предусматривает возмещение убытков или повреждения застрахованного имущества, произошедших в результате действий забастовщиков или других лиц, участвующих в трудовых конфликтах, а также вызванных

поступками всякого рода террористов или людей, действующих по политическим мотивам.

Примечательно, что по Правилам Института лондонских страховщиков оба вида оговорок включают в себя покрытие убытков по общей аварии.

В соответствии с Инкотермс транспортные риски покрывают также и преждевременные риски. Однако период действия договора страхования, заключенного продавцом или покупателем, может не совпадать с этими рисками по контракту купли-продажи и не покрывать их. Этот момент также может являться предметом согласования при выработке условий внешнеторгового контракта по разделу "Страхование грузов".

Все условия страхования, согласованные в запродажном контракте, должны быть отражены в условиях открываемого покупателем аккредитива.

Как известно, аккредитивная форма расчетов во внешнеэкономической деятельности подчиняется Унифицированным правилам и обычаям для документарных аккредитивов (публикация МТП № 500, редакция 1993 г., вступили в силу с 1 января 1994 г.).

В аккредитивном поручении дается перечень необходимых для оплаты документов. Если у банка имеются замечания, платеж не производится без предварительного согласия с лицом, выставившим аккредитив.

Если по условиям аккредитива требуется предоставление страхового полиса, то должно быть оговорено, кем такие документы выставляются и каково их содержание. Если нет такого указания, банк принимает документы в представленном виде и лишь проверяет их содержание с целью выяснения наличия расхождения.

Правилами предусматривается: если в страховом документе указано, что было выдано несколько оригиналов, тогда они все должны быть представлены в банк, если иное не указано покупателем.

Устанавливается там же, что если нет специального разрешения, страховые сертификаты и коверноты не принимаются в качестве документов, против которых осуществляются платежи.

Если иное не определено в аккредитиве или если из страховых документов не следует, что страхование вступает в силу не позднее даты погрузки на борт или отправки или даты принятия к перевозке товаров, банки будут отказывать в приеме представленных страховых документов, которые датированы позднее вышеперечисленных сроков, подтверждаемых транспортными документами.

В аккредитивах должен фиксироваться требуемый вид страхо-

вания и если имеются дополнительные риски. Неточные термины, такие, как, например, "обычные риски", банками приниматься не должны. Но если они все-таки используются, банки имеют право принимать страховые документы такими, как они представлены, но без ответственности за какие-либо риски, которые не покрыты страхованием.

В соответствии с Унифицированными правилами страховой документ должен быть выражен в той же валюте, что и аккредитив.

Если иное не оговорено в аккредитиве, банки имеют право принимать страховой документ, содержащий указание, что страхование предусматривает франшизу.

Российские банки и внешнеэкономические организации при осуществлении международных расчетов в форме документарных аккредитивов также руководствуются всеми этими требованиями в отношении страховых документов.

Список литературы

1. *Алякринский А.Л.* Правовое регулирование страховой деятельности в России. М., 1994.
2. Гражданский Кодекс РФ. Часть первая. Федеральный закон от 30.11.94 г. № 51-Ф.
3. Гражданский Кодекс РФ. Часть вторая. Федеральный закон от 26.01.96 г. № 14-ФЗ.
4. *Журавлев Ю.М.* Страхование во внешнеэкономических связях. М., изд-во АНКИЛ, 1993.
5. *Журавлев Ю.М.* Словарь-справочник терминов по страхованию и перестрахованию. М., изд-во АНКИЛ, 1994.
6. Закон РФ "О страховании" от 27.11.1992 г. № 4015-1.
7. Закон РФ № 157-ФЗ от 13.10.1995 г. "О государственном регулировании внешнеторговой деятельности".
8. Кодекс торгового мореплавания СССР. М., изд-во Приор, 1996.
9. Комментарий к Гражданскому кодексу РФ, части второй (постатейный). М., изд-во ИНФРА-М-НОРМА, 1996.
10. *Корчевская Л.М., Турбина К.Е.* Страхование от А до Я (книга для страхователя). М., изд-во ИНФРА-М, 1996.
11. Международные перевозки грузов. Нормативная база. М., 1996.
12. Словарь страховых терминов. Под ред. Коломина Е.В. и Шахова В.В., М., Финансы и статистика, 1992.
13. *Смирнов В.В.* Экспортно-импортные операции в международном бизнесе. М., БУКОВИЦА, 1977.
14. Условия лицензирования страховой деятельности на террито-

- рии РФ. Утверждены приказом Росстрахнадзора № 03-02-08 от 19.5.1994 г. Журнал "Страховое дело" № 6, М., 1996.
15. Транспортный Устав железных дорог Российской Федерации, М., 1998.
 16. Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов (редакция 1993 г.). Публикация МТП № 500, изд-во АО "Консалтбанкир", 1994.
 17. *Фогельсон Ю.* Суброгация при страховании грузов. Журнал "Страховой дело", № 7, 1997.
 18. *Шахов. В.В.* Ведение в страхование. М., изд-во Финансы и статистика, 1992.

Научно-технический прогресс и инновации международного транспортного процесса

В мире ведется интенсивный поиск методов гармоничного развития транспорта в XXI в. В основу поиска положены следующие критерии: удовлетворение потребностей развивающихся экономических связей; принципы разделения труда в условиях рыночных отношений по регионам и континентам; оптимизация взаимодействия с другими видами транспорта; совместное функционирование магистральных и промышленных железных дорог.

Прогрессивные и перспективные подходы стимулировали коренное совершенствование действующих систем и технологий перевозочного процесса. Потребовалась координация управления и унификация транспортного подвижного состава, совершенствование всей инфраструктуры перевозочного процесса, создание единой сети международных линий, единых тарифов и таможенных правил, согласование графиков движения поездов, способы их формирования и др.

Возрастающие требования отправителей и получателей свелись к обеспечению надежности (сохранность и безопасность) перевозок, доставке грузов по принципу "от двери до двери", увязке графика движения с технологией производственных процессов (переход от системы отправительских маршрутов к системе технологических маршрутов). При этом оформление грузовых документов и взаиморасчеты по перевозкам предусматривается осуществлять из единого центра общим агентом-транспортником независимо от вида транспорта и числа государств, осуществляющих перевозки. Все эти требования предусматривают введение единой системы грузового сервиса с учетом всех особенностей и характеристик грузов

(объемы, типоразмеры, хрупкость, температурно-погодные требования и т.д.).

Транспортные предприятия, формально оставаясь под юрисдикцией соответствующих стран, фактически становятся международными, как в ЕС, или общими как в США и Канаде. Начался поиск новых транспортных единиц для использования их в будущем, завершилась разработка по всей цепочке услуг системы контроля за перемещением груза.

За более чем 100-летнюю историю развития транспорта формы и методы организации перевозок грузов существенно трансформировались от классической схемы (пункт погрузки — движение по магистрали — пункт выгрузки) до современной, так называемой “от двери до двери”. Появился не только ряд посреднических организаций (экспедиторы, операторы и т.д.), но и ряд специализированных организаций, связанных, в первую очередь, с перевозками скоропортящихся грузов и грузов в контейнерах. Это, например, “Интерфриго” и “Интерконтейнер”. По мере накопления капитала эти транспортные организации стали обладателями собственности. Это вовсе не означает устранение традиционных перевозок скоропортящихся грузов и контейнеров, речь идет лишь о той части, что относится к международным и наиболее сконцентрированным перевозкам (порядка 60% от всего объема).

В последние годы за рубежом понятие диверсификации определяет расширение функций транспорта. Диверсификация в широком смысле этого слова означает более масштабное расширение функций транспортных предприятий по привлечению клиентуры, освоение новых видов услуг на перевозки, формирование и пропуск нетрадиционных поездов, пропуск через магистрали специализированного подвижного состава, изготовление транспортных средств по заказам отправителей и получателей.

Диверсификация развивается не только внутренняя, но и международная. Следующие организации заняты как внутренними, так и внешними специализированными перевозками и другими услугами: в Великобритании — “Фрейтлайнер” по перевозкам контейнеров, во Франции — “Новотранс” по перевозкам автомобильных прицепов, в Германии — “Трансфрахт” по перевозкам контейнеров и грузов на поддонах, а также штучных грузов. Кроме “Интерфриго” и “Интерконтейнер”, хорошо зарекомендовали себя трансевропейские грузовые экспрессы. Для качественного обслуживания клиентуры все эти организации действуют на транспортных рынках указанных регионов по принципу: предложение услуг должно превышать спрос на них на 15%.

Принципиально новый подход к организации перевозочного процесса, появившийся в связи с активным функционированием

указанных так называемых субтранспортных образований, привел к коренным изменениям планов формирования поездов. Они заменены принципом последовательного вычленения из общего потока наиболее эффективных его составляющих. Сначала выделяются международные потоки, затем технологические маршруты, а после этого наступает черед международных поездов. Санкции за нарушения установленного порядка столь велики, что исключают даже умышленное изменение схемы движения поездов. Эффективность субтранспортных организаций определяется их рентабельностью, которая не бывает ниже 20% за счет договорных тарифов, оплату которых охотно предусматривают к своей же выгоде отправители и получатели.

С диктатом рынка приходится считаться всем видам транспорта. Это касается и железных дорог, преимущества которых превалируют над его единственным недостатком — привязанностью к рельсовой полосе. Однако уже найден способ преодоления и этого недостатка. Взаимодействие железных дорог с автомобильным транспортом сейчас в ряде стран обеспечивается системой “движущееся шоссе”, а с морским транспортом — путем введения системы “вагон — судно” и двухъярусных перевозок контейнеров.

Теория и практика развития транспорта показывает: интеграция перевозочного процесса с производственным процессом приводит к переходу от интермодального перемещения грузов, при котором характерна внутренняя обособленность или автономия деятельности транспорта от результатов товаропроизводства, к трансмодальности, когда транспортный процесс трансформируется в один из этапов производства). В некоторых странах (США, Канада, Франция, Германия и т.д.) переходят от трансмодальности транспортного процесса к его амодальности, а именно — к управлению перевозками по определенным маршрутам, реализуемых разными видами транспорта из одного диспетчерского пункта в другой. Такая организационная форма транспортного процесса нашла широкое применение при создании транспортных цепей. При этом конечная цель требует полной синхронизации в работе стыковых пунктов в соответствии с единым графиком движения, что стоит не дешево. Тем не менее амодальность считается последним словом в науке и практике транспортной деятельности и станет, по оценкам ученых, новой системой перевозок уже в начале XXI в. По своей сути это поточный процесс перемещения грузов, предусматривающий отказ от громоздких складов и ряда складских операций, что позволит сэкономить до 30% времени перемещения грузов и до 20% средств за счет ликвидации потерь, порчи, просрочки и хищения грузов.

6.1. Экономическая теория о научно-техническом прогрессе

Экономическая теория научно-технического прогресса традиционно ограничивается рассмотрением скорее “инноваций”, нежели “изобретений”. Предполагалось, что предприниматель имеет дело с набором известных, но еще не реализованных изобретений, из которых он имеет возможность выбрать наилучшее. Как формируется и непрерывно пополняется этот список? Этот вопрос всегда переадресовывался экономическим историкам и промышленным социологам. Но анализ темпов усовершенствования технического обеспечения в экономике на самом деле не может игнорировать скорость и масштабы изобретательской деятельности. Тем не менее экономисты редко обращались к анализу того, что удачно названо “степенью технологического динамизма” экономики. Вместо этого они почти полностью сосредоточились на реальных примерах научно-технического прогресса в экономиках, известных как технологически динамичные. Традиционная экономическая доктрина не слишком пригодна для ответа на вопрос типа: “Замедляется ли научно-технологический прогресс в экономиках развитых стран? Стоим ли мы перед эрой автоматизации, которая породит совершенно новые проблемы? Продемонстрируют ли в свое время все слаборазвитые страны такую же способность творчески воспринимать западные инновации, какую Япония показала в XX веке?”

Круг вопросов, на которые традиционная теория пыталась ответить, ограничивался факторосберегающей направленностью технологического процесса.

Инновации делятся на два класса: инновации процесса и инновации продукта. Эти термины говорят сами за себя. Их различие в некоторой степени искусственно: внедрение процесса, снижающего издержки, порой сопровождается изменением структуры выпускаемой продукции, в то время как внедрение новых продуктов требует внедрения новых производственных процессов. На практике эти два класса инноваций настолько переплетены между собой, что очень трудно найти какие-либо различия между ними. Тем не менее новые способы изготовления старых продуктов в принципе могут быть отличными от старых способов производства новинок.

Инновация процесса определяется как любое усовершенствование способов производства, уменьшающее средние издержки на единицу продукции при заданных ценах ресурсов. Новые технические способы производства могут повлечь за собой коренные изменения в оборудовании, но это не обязательно:

простая реорганизация завода может быть столь же факторосберегающей, как и внедрение новых станков. Инновация представляет собой дополнение к существующему объему технологических знаний. Производственная функция уже принимает во внимание весь спектр известных нам технологических возможностей, поэтому инновационная деятельность должна означать выбор доселе неопробованных методов. Некоторые авторы определяют технический прогресс как любое изменение способов производства на предприятии независимо от того, испытывался новый метод ранее или нет. Но это определение не нашло широкого распространения.

В 30-х гг. XX в. внимание экономистов главным образом было сконцентрировано на проблеме классификации инноваций по взаимоисключающим категориям, таким как трудосберегающие, капиталосберегающие и нейтральные. Делались попытки интерпретировать историю научно-технического прогресса согласно этим классификациям. Этот аспект дискуссии стал доминирующим после Второй мировой войны. В последние годы интерес сосредоточился на механизме, который объясняет систематическое смещение технологического процесса в сторону факторосбережения или его отсутствия. По отношению к любому из этих вопросов не было выработано никакого консенсуса. Действительно, в современной экономической науке нет систематической теории, объясняющей темп и характер инноваций во времени. Эта необъясненность природы и происхождения научно-технического прогресса, возможно, представляет собой наиболее значительный недостаток в современном теоретизировании по поводу экономического роста.

Нетрудно привести примеры трудосберегающих инноваций или описать в общих чертах, что под этим понимается. Однако часто затруднительно привести пример капиталосберегающего усовершенствования, так как оно представляет собой отклонение от магистральной тенденции научно-технического прогресса. И действительно, если ограничиться рассмотрением знаменитых изобретений, сложно найти примеры иного рода, нежели часто упоминаемые, как, скажем, беспроводный телеграф, аэропланы и взрывная технология в горнодобывающей промышленности. Но любое изменение производственной функции представляет собой научно-технический прогресс. Примеры капиталосберегающих инноваций были приведены Марксом более 100 лет назад: повышение качества оборудования, уменьшение размеров машин, увеличение сроков эксплуатации, сокращение сроков поставки, сокращение потребления топлива и т.д. Некоторые из коренных инноваций скорее высвобождали, нежели поглощали капитал, а эффективное усовершенствование машин и оборудования тогда было столь же важным, как и сейчас.

Однако до недавнего времени многие экономисты считали, что в ходе технического прогресса всегда доминировали трудосберегающие изобретения, подчиняясь неуклонной тенденции по направлению к автоматизации производства. Идея об устойчивом "уклоне" технического прогресса в сторону автоматизации черпает свою привлекательность в известных фактах истории промышленности. Кроме того, существует тенденция говорить о научно-техническом прогрессе так, как будто он заключается исключительно во внедрении новой техники. Большинство капиталосберегающих инноваций представляют собой относительно небольшие изменения, которые обычно ускользают от нашего внимания.

Осознание самого существования капиталосберегающих инноваций произошло в истории экономической мысли относительно недавно. Экономисты классической школы понимали, что экономящие время усовершенствования повышают норму прибыли, ускоряя оборот денежного капитала, но подобные мысли не были систематизированы, и экономия на основном капитале никогда серьезно не рассматривалась.

Разрыв с концепцией "уклона" в сторону автоматизации может быть прослежен с тезиса о стагнации 30-х гг. нашего века: утверждалось, что растущее значение трудосберегающих инноваций являлось одним из факторов, внесших свой вклад в существование хронической дефляции в экономиках развитых стран.

В 50-е гг. эмпирически выявленная долгосрочная стабильность агрегированного показателя капиталоемкости сделала экономистов более восприимчивыми к идее нейтрального технического процесса. Нейтральность стала предполагаться и при построении моделей экономического роста. Модель Харрода наиболее полно характеризует принцип нейтральности. Харрод разделил экономику на два сектора, а особенность двухсекторной экономики состоит в том, что общая нейтральность технического прогресса не требует нейтральности инноваций в каждом секторе. Технический прогресс в целом, каков бы ни был его факторосберегающий характер, в секторе, производящем инвестиционные товары, является капиталосберегающим. Он снижает издержки капитала на реальные капиталовложения в каждом секторе даже при постоянной ставке процента. Но более дешевые машины, в свою очередь, стимулируют замещение труда капиталом. Аналогичным образом научно-технический прогресс в секторе потребительских благ удешевляет труд и тем самым поощряет замещение капитала трудом.

Таким образом, общая нейтральность по Харроду означает либо научно-технический прогресс без "уклона" в ту или иную сторону, либо ситуацию, в которой капиталосберегающий науч-

но-технический прогресс в секторе инвестиционных благ в точности компенсируется трудосберегающим “уклоном” в секторе потребительских благ, оставляя среднюю капиталоемкость постоянной при неизменной процентной ставке.

Приведенные теоретические соображения о роли научно-технического прогресса в развитии экономики стран позволяют сделать следующие выводы о путях развития и характере научно-технического прогресса на международном транспорте:

1. Научно-технический прогресс на транспорте не имеет “уклона” в сторону автоматизации. Он не ограничивается совершенствованием технических средств, а распространяется на совершенствование управления транспортным процессом, разработку новых транспортных технологий, совершенствование научных подходов к решению транспортных проблем.

2. Транспорт (в том числе и международный) обслуживает как сектор экономики, производящий потребительские блага, так и сектор, производящий инвестиционные блага, т.е. научно-технический прогресс на международном транспорте имеет как трудосберегающий, так и капиталосберегающий характеры.

3. В силу интернационального характера международного транспорта инновации транспортного процесса в отдельных странах принимают первостепенное значение.

4. Применительно к транспорту под понятием “научно-технический прогресс” понимаются все явления, новшества, изобретения, организационно-технические и другие мероприятия, внедренные в единичном виде или в комплексе, направленные на совершенствование или замену существующих технических средств, технологии или организации перевозочного процесса, а также явления и мероприятия, вызывающие изменения в области социологии и других сферах, обеспечивающих значительное повышение производительности труда, сокращение материальных затрат на единицу выполненной работы, значительное улучшение экономических показателей, улучшение условий труда, быта и отдыха.

6.2. Совершенствование организационной структуры международных транспортных систем

Одним из основных направлений инноваций международного транспортного процесса является совершенствование структуры международных транспортных систем.

Международные транспортные коридоры

Транспорт, как и любая другая отрасль экономики, представляет собой совокупность предприятий и организаций, имеющих свою специализацию в многоотраслевой кооперации труда.

Широко разветвленная сеть автомобильных дорог — основа для скоростных перевозок, характеризующихся значительной гибкостью в отношении времени доставки и характера груза.

Железнодорожные перевозки охватывают широкую номенклатуру грузов. Сеть железных дорог достаточно разветвленная в целом в мире.

Водный транспорт эффективен для транспортировки массовых грузов при довольно низких эксплуатационных расходах.

Когда решающим фактором является скорость, прибегают к услугам воздушных перевозок.

Приведенные основные особенности отдельных видов транспорта подчеркивают характер проблемы, возникающей при попытках вывести логически обоснованную формулу перевозок.

Несмотря на усилия ряда стран, предпринимаемых в целях оптимального использования особенностей каждого вида транспорта, возможности по совместному функционированию часто остаются нереализованными. Причины, не позволяющие реализовывать преимущества отдельных видов транспорта, имеют различный характер. К ним относятся специфический по видам транспорта характер их развития в прошлом, а также правовые, организационные и технологические барьеры, препятствующие осуществлению концепции совместного использования преимуществ отдельных видов транспорта.

Стремление добиться оптимального использования возможностей отдельных видов транспорта с целью повысить эффективность всей транспортной системы вынуждает принять *концепцию межвидового подхода* при решении транспортных проблем. В соответствии с этой концепцией цели и задачи становятся скорее перед транспортом в целом, чем перед его отдельными видами.

Под межвидовым подходом к транспортным вопросам понимается одновременный учет всех видов транспорта при изменениях в области инфраструктуры или правового, или экономического

положения какого-либо вида транспорта. Такой подход предполагает учет всех видов. Однако это совсем не означает, что каждая перевозка должна предусматривать обязательное использование нескольких видов транспорта. Вполне возможно, что найденное решение касается:

- только одного вида транспорта, позволяющего самым эффективным образом использовать его преимущества по сравнению с другими видами транспорта;
- последовательного использования двух или более видов транспорта для перевозки грузов между рассматриваемыми пунктами отправления и назначения;
- комбинированного использования двух видов транспорта на определенном расстоянии, например, контейнерные перевозки, паромные и др.

Одним из первых шагов применения межвидового подхода является определение возможных вариантов использования различных видов транспорта, эффективных для данного транспортного коридора с учетом технологических, географических и правовых факторов, влияющих на формирование перевозочного процесса.

Группа экспертов Комитета по внутреннему транспорту ЕЭК ООН приняла следующее определение международного транспортного коридора: "Международный транспортный коридор — это часть национальной или международной транспортной системы, которая обеспечивает значительные международные грузовые и пассажирские перевозки между отдельными географическими районами, включает в себя подвижной состав и стационарные устройства всех видов транспорта, работающие на данном направлении, а также совокупность технологических, организационных и правовых условий осуществления этих перевозок".

Подразумевается, что виды транспорта, являющиеся элементами транспортного коридора, способны заменить друг друга при возникновении дополнительных потребностей в перевозках, при изменении технических, экономических или правовых условий перевозок внутри коридора, вследствие внедрения достижений научно-технического прогресса или других причин.

Такое понимание транспортного коридора позволяет при рассмотрении того или иного транспортного направления охватить системными исследованиями все виды транспорта, занятые в перевозках на этом направлении, независимо от географической сферы их деятельности (наземные, воздушные, водные и специализированные виды транспорта). Транспортные магистрали отдельных видов транспорта, входящих в транспортный коридор, иногда располагаются на значительном расстоянии друг от друга (например, воздушные и водные пути сообщения).

Исследования международных транспортных коридоров дают

возможность оценивать целесообразность новых инвестиций путем сопоставления их с затратами по созданию условий для более полного использования резервов провозной способности других видов транспорта.

Осуществление капиталовложений в развитие международных транспортных коридоров предполагает учет как национальных, так и международных потребностей в перевозках в рассматриваемом регионе. В зависимости от потребности в перевозках производится распределение капиталовложений между инвесторами. Эти работы проводятся на предпроектной стадии в рамках исследования соответствующих транспортных коридоров.

Исследование транспортных коридоров обычно направлено на изучение возможности повышения эффективности транспортных операций в коридоре, а именно:

использование преимуществ естественного транспортного потенциала страны (такого, как заливы, возможности каботажного плавания, внутренние водные пути и т.д.);

применение недорогих, эффективных, с точки зрения использования энергии, видов транспорта;

какие виды транспорта являются конкурирующими на рассматриваемом направлении, а какие играют собственную роль в транспортном коридоре и служат для удовлетворения той части спроса на перевозки, которая определяется его техническими возможностями и характеристиками;

устанавливают экономические рычаги управления распределением перевозок по видам транспорта, например, исследуется зависимость между уровнем тарифов и налогов, с одной стороны, и тенденций к перемене вида транспорта, с другой стороны, или маршрута следования груза.

Эти сложные задачи в практическом плане не могут быть решены чисто формализованным путем. Для их решения привлекается весь исследовательский арсенал — математическое моделирование, интуиция, мнение опытных экспертов, т.е. исследование транспортных коридоров — предмет системного анализа.

Принцип системного исследования международных транспортных коридоров позволяет осуществлять управление развитием транспорта на рассматриваемом направлении в режиме упреждения нерациональных решений. Те же решения, но принятые с опозданием, приводят управление в режим постоянного исправления, что из-за большой инерционности транспорта резко снижает уровень эффективности его функционирования.

Европейские международные транспортные коридоры

В Европейском регионе определена и согласована на многосторонней основе международная транспортная сеть, в состав которой

входит 10 международных транспортных коридоров. Сеть продолжает расширяться и совершенствоваться. Европейская экономическая комиссия ОЭИ впервые занялась решением этой проблемы в 1983 г.

На 46-й сессии Комитета по внутреннему транспорту ЕЭК ООН (февраль 1985 г.) определены три важных для Европы международных транспортных коридора, лимитирующих дальнейшее развитие перевозок по этим направлениям, и принято решение об их исследовании и развитии.

1. Международный транспортный коридор между скандинавскими странами и странами Южной Европы.

Основные маршрутные перевозки проходят в направлениях Север—Юг и Юг—Север по следующим странам: Австрия, Швейцария, ФРГ, Швеция и Норвегия.

В Польше, кроме железнодорожного транспорта, в этом направлении целесообразно применять водный путь по реке Одер, соединяющей юго-западную часть Польши с морскими портами Щецин и Свиноуйсьце, для перевозки навалочных грузов между скандинавскими странами и странами Южной Европы.

При железнодорожных перевозках в направлении Север—Юг почти в два раза больше загруженность, чем на направлении Юг—Север. На направлении Север—Юг Швеция — главный отправитель грузов, ее доля в железнодорожных отправлениях на этом направлении составляет 97%. Основные получатели грузов — ФРГ, Австрия, Италия. В железнодорожных перевозках в направлении Юг—Север доля ФРГ составляет 37%, Австрии — 26%, Чехии — 20%. Основной получатель — Швеция — 25% всего объема.

Перевозки грузов автомобильным транспортом по дорогам транспортного коридора примерно сбалансированы в обоих направлениях.

Определены грузопотоки на перспективу до 2000 г. и сравнены с пропускной способностью транспортных магистралей входящих в международный транспортный коридор. Установлено, что основным тормозом в дальнейшем совершенствовании перевозочного процесса в рассматриваемом коридоре является необходимость использовать при автомобильных и железнодорожных перевозках паромы на участке между Швецией и Европейским континентом.

Паромные перевозки осуществляются с весьма небольшой скоростью по сравнению с другими видами сообщений, т.е. о паромных линиях можно говорить как об “узком месте” инфраструктуры. Были предоставлены предложения о строительстве сухопутной переправы через пролив Эресунн, которая успешно воздвигается.

2. Транспортный коридор между Францией и странами Пиренейского полуострова и Магриба.

В результате системного анализа транспортных потоков по рассматриваемому международному транспортному коридору международная группа экспертов сделала следующие выводы:

- автодорожная сеть вдоль коридора не обладает однородными характеристиками. В различных географических пунктах возникают проблемы: пересечение Пиренеев, Центрального массива, Гибралтарского пролива, крупных городов и некоторых пограничных пунктов в странах Пиренейского полуострова;

- в железнодорожной сети, почти полностью совпадающей с автодорожной сетью, существуют проблемы, связанные с отсутствием однородных характеристик: максимальная скорость движения поездов во Франции превышает этот показатель в Испании, различия по ширине колеи;

- средиземноморские и атлантические порты, как правило, имеют низкий уровень развития инфраструктуры, включая подъездные пути и оборудование, по сравнению с портами на побережье Ла-Манша;

- материальная база грузовых перевозок (перевозочные средства, терминалы и т.д.) не соответствует потребностям перевозок в коридоре, и ее количественные характеристики будут недостаточными в ближайшем будущем;

- сеть аэропортов в коридоре не располагает системой малых аэропортов вблизи городов для осуществления межрегиональных перевозок.

Для разрешения этих проблем разработан ряд рекомендаций. Правительства заинтересованных стран разработали соответствующие программы, которые с финансовой помощью международных организаций в основном выполнены. В результате транспортный коридор справляется со значительно возросшими грузопотоками.

3. Международный транспортный коридор вдоль трансъевропейской магистрали “Север—Юг” (TEA), обслуживающий перевозки между скандинавскими странами и странами юго-восточной Европы и Турцией.

В этом коридоре задействованы: одна автомагистраль; две железнодорожные линии; внутренний водный путь по реке Висла. Эксперты заинтересованных стран определили “узкие места” в перспективе и выработали предложения по их ликвидации.

Эксперты ЕС исследовали целый ряд международных транспортных коридоров регионального масштаба: Брюссель — Люксембург — Страсбург; Париж — Брюссель — Кельн — Амстердам; Ирландия — Рейн; Великобритания — Франция.

Расширяя деятельность по совершенствованию системы международного товародвижения, Комитет по внутреннему транспорту ЕЭК ООН определил ряд международных транспортных коридоров на территории Европы, исследованием которых занимаются эксперты заинтересованных стран.

Международные транспортные коридоры на территории Российской Федерации

В Российской Федерации (РФ) и других странах СНГ проведены серьезные научные исследования в области эффективного использования ресурсов, построена нормативно-экономическая база сопоставимых затрат на перевозки грузов различными видами транспорта, созданы отраслевые автоматизированные системы управления перевозками, автоматизированные системы управления транспортными предприятиями. Вся указанная работа была направлена на минимизацию ресурсов транспорта. Однако централизованная система управления не решила ключевые вопросы транспортного обеспечения экономики: дефицит транспорта (пропускные способности инфраструктуры, количество транспортных средств), полноту и необходимое качество пассажирских и грузовых перевозок.

Перестройка управления экономикой в странах СНГ, ориентация на рыночную экономику коренным образом меняет представления о развитии транспортной системы страны, обеспечивающей как внутренние, так и внешние связи. Это относится, в первую очередь, к приоритету интересов пользователя как субъекта принятия решения перед интересами перевозчика. Однако эта посылка работает только при главном постулате рыночной экономики о превышении предложения перевозчика над спросом пользователя (ситуация "рынок покупателя"). Таких условий большинство транспортных магистралей стран Восточной Европы и СНГ не имеют. Поэтому речь может идти о нахождении компромисса между пользователем и перевозчиком. Очевидно, что магистрали Восточного региона потребуют крупных капиталовложений.

Объекты международной транспортной инфраструктуры на европейской территории РФ определяются Панъевропейскими транспортными коридорами № 1, № 2 и № 9, а также инфраструктурой российской части зоны Черноморского экономического сотрудничества, Евроарктического региона, а также портов Балтийского моря.

Транспортный коридор № 2 является приоритетом для РФ и соединяет Берлин с Москвой через Варшаву и Минск. Критский транспортный коридор №9 имеет небольшую протяженность на территории России, связывая Северо-Запад и Центр России с Финляндией, Литвой, Белоруссией и Украиной. Россия предложила ответвления этого коридора от Москвы через Ростов-на-Дону до Новороссийска. По территории РФ проходит ответвление транспортного коридора № 1а (Виа—Ганзеатика) и Критского транспортного коридора № 1 (Виа—Балтика). Указанные объекты

рассматриваются как элементы интермодальной трансъевропейской системы, в состав которой входят автодорожные, железнодорожные и комбинированные транспортные инфраструктуры, включая вспомогательные сооружения (подъездные пути, грузовые терминалы, склады, пограничные переходы и т.д.).

Концепция развития инфраструктуры общеевропейского значения основывается на интермодальном подходе, базой для которого служит учет транспортной системы в целом. Объектами исследования международных транспортных коридоров являлись полигоны транспортной сети, тяготеющие к осям коридоров и зонам сотрудничества, расположенным на территории России. Такой подход — единственная альтернатива созданных автомобильных и железнодорожных коридоров, формируемых на основе отраслевого подхода. Интенсивное развитие внешнеэкономических связей в глобальном масштабе, экономические реформы в странах Восточной Европы выдвигают на повестку дня вопросы о международном транспортном коридоре Восток—Запад. Складываются благоприятные обстоятельства для формирования транспортных коридоров в регионах, выходящих за пределы общеевропейской транспортной системы. Имеется в виду, в частности, использование транспортных магистралей Азии и Европы для транзитных перевозок на взаимовыгодной основе между странами Азиатско-Тихоокеанского региона и западноевропейскими странами.

Основные предпосылки формирования международного транспортного коридора Восток—Запад:

1. Расширение экономических связей между странами Ближнего Востока и Дальнего Востока со странами Западной Европы.

2. Наличие конкурирующих направлений перевозок (южное, центральное, северное), причем в расширенном понимании коридора таких направлений четыре: морским путем через Суэцкий канал, транзит через территорию Ближнего Востока и Средней Азии, транзит через Сибирь, морским путем через Северный морской путь.

3. Сложившиеся благоприятные условия международного инвестирования при создании взаимовыгодных инфраструктурных объектов.

Начало коридору Восток—Запад положено созданием и эксплуатацией Транссибирского контейнерного сервиса. Экономическая переработка этого вопроса показала эффективность использования сухопутного пути между Японией и Западной Европой. Очевидны значительные резервы снижения транзитного времени

доставки за счет инвестиций по расширению пропускных способностей железнодорожных магистралей, повышения качества обслуживания, за счет организационно-технических мероприятий управления перевозками.

Грузовые транспортные центры (ГТЦ) в логистических системах

Любой фирме приходится хранить товар до момента его продажи. Поэтому необходимо решить вопрос о количестве пунктов хранения. Чем больше таких пунктов, тем быстрее можно доставить товар потребителям. Однако при этом растут издержки. Решение о числе пунктов хранения необходимо принимать, увязывая между собой проблемы уровня сервиса для потребителей и издержек по распределению.

Некоторые фирмы хранят часть товарного запаса на самом предприятии или неподалеку от него, а остальное — на складах в разных частях страны. Фирма может иметь собственные склады либо арендовать место в складах общественного пользования. Степень контроля выше, если фирма располагает собственными складами. Однако в этом случае склады связывают капитал, а при необходимости изменить места хранения фирма не может реагировать достаточно четко. Склады общественного пользования взимают плату за аренду фирмой площади, но при этом оказывают дополнительные услуги по осмотру товара, его упаковке, отгрузке и оформлению счетов-фактур. Прибегая к услугам складов общественного пользования, фирма имеет широкий выбор как мест хранения, так типов складских помещений.

Фирма может воспользоваться как складами длительного хранения, так и транзитными складами.

На складах длительного хранения товар находится в течение среднего и длительного отрезков времени. Транзитные склады получают товары с разных предприятий от разных поставщиков и как можно скорее отгружают их в места назначения. Такова традиционная форма организации складского сервиса.

Однако при создании логистических транспортных цепей стали возможны различные схемы связей поставщика с потребителем, дислокации складских центров и их функционального назначения. При мощных потоках эффективна транзитная форма распределения (производитель — потребитель). В Западной Европе на направлении материального потока экспортно-импортных грузов создаются центральные европейские распределительные центры, реализуется двухсторонняя схема доставки (производитель — европейский центр — потребитель). Наконец, для недостаточно мощных потоков в странах, принимающих грузы, строится

трехступенчатая система распределения, создаются региональные центры (производитель — европейский центр — региональный центр — потребитель). При реализации принципов логистики изменяется топологическая схема размещения складских систем. При этом руководствуются следующими соображениями:

- европейский центральный склад концентрирует широкий ассортимент товаров для удовлетворения покупателей со средним объемом потребностей;

- склад располагают в центре тяжести полигона обслуживания;

- региональные склады располагаются также в центрах тяжести торгового сегмента в условиях, когда поставщику не представляется возможности обслужить своих покупателей при небольшой величине заказов по транзитной форме.

При реализации описанной концепции реализуется принцип логистики — “все для потребителя”. На основе этих соображений возникла идея создания региональных грузовых транспортных центров (ГТЦ). Объединение взаимосвязанных услуг создает возможность предоставления качественно нового обслуживания. ГТЦ представляют собой специальные узловые логистические предприятия. ГТЦ коренным образом меняют складское обслуживание и систему поставок в логистической цепи, поскольку представляют собой систему, объединяющую предприятия различного профиля. Это могут быть:

- выпускные и впускные склады розничной торговли и промышленности;

- центральные склады крупных перевозчиков с широким ассортиментом услуг (упаковка, сортировка, маркировка);

- склады-холодильники, таможенные и другие склады;

- парки подвижного состава и транспортные предприятия как принадлежащие нетранспортным фирмам, так и общего пользования;

- грузовые станции и приспособления для перегрузки и т.д.

ГТЦ выполняет функцию перекрестка коммуникационных потоков и оказывает услуги:

- по сборке и распределению товаров для автомобильного транспорта для районов, находящихся вблизи от ГТЦ, с обязательным предоставлением автомобилей в установленное время;

- по погрузке и выгрузке за счет клиента;

- создает возможности для промежуточного складирования грузов в транспортных узлах;

- оказывает клиентам помощь в транспортном планировании, заказывает и распределяет транспортные средства;

- содержит, распределяет и сдает в аренду вспомогательные средства и емкости;

— содержит центральные ремонтные мастерские, обслуживающие транспортные средства.

Дальнейшая стратегия работы подобных транспортных узлов должна концентрироваться на следующих основных направлениях:

— сокращение количества отдельных (относительно независимых) звеньев и создание общей ответственности за выполнение функций ГТЦ;

— расширение набора транспортных и стивидорных услуг, включающих подготовку и проведение расчетов за оказание услуг;

— внедрение современных информационных систем как для внутреннего пользования, так и для предоставления информации клиентам.

Классификацию ГТЦ можно производить по различным критериям (по объектам обслуживания, по организационной структуре, по набору предоставляемых услуг, по их объему). В многоступенчатых логистических системах различают ГТЦ, концентрирующие или рассеивающие грузопотоки, комбинированные центры.

Основная задача ГТЦ: предоставить услуги, непосредственно связанные с распределением товарных потоков.

Таблица 6.1

Возможная номенклатура услуг ГТЦ

Функция	Задания	Исполнитель
Распорядительная	— консультирование, анализ, планирование; — выбор вида транспорта; — заключение договора фрахтования; — составление транспортной документации; — контроль за перевозкой.	транспортный посредник
Транспортная	Ближние перевозки: — собирать; — распределять. Дальние перевозки: — внутренние; — с пересечением границы.	транспортное предприятие, экспедитор
Перегрузочная	— подготовка и проведение перегрузки грузов	стивидорные предприятия, экспедиторы, транспортные предприятия.
Складская	— заложить на хранение, снять с хранения, перевести на другой склад; — ведение складского хозяйства.	складская фирма, экспедитор, транспортное предприятие

Функция	Задания	Исполнитель
Комплектующая	— комплектование товаров в грузовые места; — составление сборных отправок	транспортное предприятие, экспедитор.
Упаковочная	— консультирование и выбор вида упаковки; — упаковка отправок	предприятие по упаковке, экспедитор
Подготовительная	— сортировка и маркировка по партиям; — обслуживание товара и его предпродажная подготовка	стивидорное, упаковочное, складское или экспедиторское предприятие
Информационная	— извещение об отправке; — управление и контроль за товародвижением	экспедитор, транспортное предприятие
Специальные	— транспортное страхование; — таможенные формальности; — услуги по ремонту; — консервирование; — реставрация; — кредитные и платежные услуги.	различные фирмы

К началу 80-х гг. в Ингольштадте (Бавария) создан первый ГТЦ с новыми функциями. Место расположения было выбрано таким образом, чтобы свести к минимуму расходы по поставкам товаров. ГТЦ имеет хорошие железнодорожные и автомобильные подъездные пути, свои базы и филиалы вблизи мест расположения потребителей. Последние обеспечиваются товарами по технологии ночных перевозок таким образом, чтобы необходимые грузы были на месте уже к началу рабочего дня.

Круг задач данного ГТЦ:

- прием прибывающих по железной дороге или автодорогами грузов для клиентов, находящихся в районе действия ГТЦ;
- контроль за поступлением товаров и учет других данных;
- промежуточное складирование и управление запасами;
- коммиссионирование товаров в соответствии с поручениями клиентов во взаимосвязи с предпродажной подготовкой;
- доставка грузов клиентами прямыми поставками или через базы;
- обработка информации об управлении запасами и выполнении поручений.

Основу распределения грузов составляет 24-часовой режим поставок с помощью служб поставок:

- поштучных грузов грузовыми автомобилями

— пакетированных грузов весом до 120 кг автофургонами, небольшими автобусами.

Действие ГТЦ Ингольштадта распространяется на:

— коммунальную сферу (через поставку грузов торговым предприятиям в центре города в часы с низкой интенсивностью движения, что частично разгружает транспортную сеть);

— региональную сферу (через прямые поставки или поставки с использованием баз, причем у клиентов нет необходимости пользоваться региональными складами);

— международную сферу (через рациональное управление транспортом с применением прогрессивных способов международных перевозок).

Наряду с оснащением современными транспортными средствами, перегрузочным и складским оборудованием, важным условием функционирования ГТЦ является и существующая в Ингольштадте информационная система. В ее рамках создана сеть компьютерной связи ГТЦ с базами для передачи необходимой информации от клиентов.

ГТЦ в Бремене (площадь 150 га) обслуживает экономический район территорией в 12700 кв. км и населением в 2,3 млн. человек.

Деятельность этого ГТЦ опирается на информационные и плановые службы, предоставляющие необходимые консультации. Для всех клиентов доступна транспортная и торговая информация в базе данных ГТЦ. Кроме того, ГТЦ обладает достаточными транспортными, перевалочными и складскими мощностями, которые могут постоянно увеличиваться. Особого внимания заслуживает оборудование для обслуживания грузового комбинированного транспорта, позволяющее обрабатывать сборные поезда и организовывать ночные перевозки к отдаленным пунктам по сети Бундесбана (Deutsche Bundesbahn). Этот набор услуг обеспечивает созданный парк унифицированных грузовых емкостей и мастерские по их обслуживанию и ремонту.

При погрузо-разгрузочных работах возможны: горизонтальное перемещение груза конвейерами, вертикальное — порталными кранами, перевозка автомобилей, контейнеров и прицепов на железнодорожных платформах (Huckepackverkehr). При этом ставится задача достичь перегрузочной мощности в 300 000 грузовых единиц в год.

Важная составная часть сферы первичных услуг — отдельные складские установки, пространственно отдаленные от мест перегрузки. Они содержат специальные линии по обслуживанию грузов и подготовке и очистке транспортных средств.

Состав автомобильного парка позволяет выполнять требования системы “точно вовремя” «just-in-time». Все распределительные

функции ГТЦ также тесно связаны с представлением соответствующего набора логистических услуг.

С расширением ГТЦ планируется постепенное введение в действие сервисного центра, объединяющего автосервис, гостиницу, рестораны, кафе и предприятия, оказывающие другие услуги.

Старые многоэтажные склады с тихоходными подъемниками и неэффективной системой погрузо-разгрузочных работ испытывают значительную конкуренцию со стороны новых одноэтажных автоматизированных ГТЦ, оборудованных современными системами грузообработки, работающих под контролем центральной ЭВМ. Обслуживают такие автоматизированные склады всего несколько человек. ЭВМ читает приказы по отгрузке или принятию, выдает задание погрузчикам и электронным устройствам на поиск товара и доставку его к погрузочным платформам, оформляет счета-фактуры. На таких складах меньше производственных травм, ниже издержки по оплате рабочей силы, меньше случаев хищения и повреждения грузов и более совершенная система управления запасами.

Морские порты — логистические центры международного товародвижения

Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) классифицирует морские порты по трем поколениям и базируется на трех критериях: а) политики развития портов; б) эволюции портовой деятельности и перспективах ее наращивания; в) степени интеграции портовых структур и организаций.

Порты первого поколения.

До 1960 г. морские порты в основном служили местом сбора и перевалки грузов между наземными и морским видами транспорта. Портовая деятельность ограничивалась погрузо-разгрузочными работами, складированием и навигационным обслуживанием морских судов. Инвестиции концентрировались на водной части инфраструктуры. Такие условия деятельности портов приводили к их организационной изоляции. Порты первого поколения были изолированы от транспортной и торговой деятельности. Обычно такие порты имеют собственную систему информации, документации и статистики, что разделяет их с системами пользователей портов. Порты первого поколения содержатся как самостоятельные, независимые от местных органов власти организации. Кооперация слабо развита, планы развития готовятся без учета местных потребностей в грузообороте. В порте первого поколения деятельность портовых компаний изолирована друг от друга.

Порты второго поколения.

Морские порты второго поколения рассматриваются как объекты транспортной системы, предназначенные для перегрузки грузов из одного вида транспорта на другой и переработки груза. Такие порты приняли на себя функции по промышленному и торговому сервису. В результате масштабы портовой деятельности расширились за счет коммерческой и некоторых других видов деятельности (упаковка груза, хранение и первичная переработка). Порты развивают и расширяют свои промышленные зоны путем создания предприятий металлургии, нефтехимической промышленности, по переработке сельскохозяйственной продукции. Порты второго поколения — не только транспортные узлы, но и промышленные и коммерческие центры. Они возникли в 60-е гг. в связи с увеличением импорта сырья в промышленно развитые страны и носят название “индустриальные порты”. Порты второго поколения имеют тесные отношения с муниципальными властями, поскольку зависимы от поддержки города (энергия, вода, людские ресурсы, коммуникации).

Порты третьего поколения.

Руководители, управляющие и операторы портов третьего поколения по-новому подходят к управлению портами и их развитию. Порт рассматривается как динамический центр сложной международной сети производства и распределения. Менеджеры изменили свою управленческую позицию, перейдя от пассивного предложения услуг и средств к активному участию в международной торговле в целом.

Они поняли: грузовые потоки стали более нестабильными. Соответственно предпринимаются специальные усилия для привлечения этих грузопотоков. Такие усилия обязательно направлены на поощрение торговли, которая, в свою очередь, способствует появлению новых предприятий, приносящих прибыль и добавленную стоимость. В результате порты превращаются в комплексные транспортные центры и организационную основу международной торговли. В портах третьего поколения деятельность и услуги носят специализированный характер. Их можно разделить на следующие основные категории.

а) Традиционные портовые услуги. Появление портов третьего поколения не означает, что деятельность портов — их предшественников подошла к концу. Традиционные портовые услуги, например, обработка грузов, остаются основными видами работы. Но в порту третьего поколения пользователям оказывают организационные услуги, а также весь комплекс услуг в области грузораспределения. При этом все традиционные услуги являются

высокоэффективными и базируются на применении современного оборудования и электронной информационной технологии.

б) Промышленный сервис портов. В портах третьего поколения функционируют два вида промышленной деятельности. Это индустриально-технический сервис подвижного состава (например, судоремонт, ремонт контейнеров и т.п.), который является важным фактором для достижения высокой производительности и уменьшения технического и коммерческого риска при эксплуатации технических средств портов. Другой вид индустриального сервиса относится к грузам и обеспечивает промышленную переработку грузов или создает необходимые условия для создания такой промышленности в портовых районах, которая привлечет значительные количества грузов. Таможенная служба в Канаде опубликовала в 1993 г. статистические данные о работе порта Торонто: порт получил прибыль в 1 млрд. долл. за счет промышленного окружения порта. В некоторых странах экспортные зоны, расположенные в портовых районах, обладают привлекательными коммерческими условиями. Сырье и полуфабрикаты импортируются через порт в промышленную зону. Готовая продукция (одежда, текстиль, обувь, бытовая техника и многое другое) затаривается в контейнеры и отправляется судами получателя грузов через этот же порт. Промышленный сервис способствует увеличению суммарной выручки. Например, порт Амстердам в течение длительного времени включает валютную выручку от переработки грузов, как часть своей деятельности. Коксовый уголь, привозимый с Калимантана (Индонезия) содержит 4% золы, что недопустимо по экологическим нормам ЕС. Поэтому в промышленной зоне порта уголь перерабатывается с целью уменьшить зольность до 1%. В Гейте (Бельгия) угольный терминал порта перерабатывает твердое топливо с аналогичной целью путем сухой и влажной обработки. Не забыта и экология. Суда и грузы уже давно стали источниками загрязнения в районе портов, а с появлением в их окрестностях промышленных предприятий экологические проблемы приобрели особую остроту. Поэтому современные порты оборудованы всеми необходимыми средствами для защиты окружающей среды. Без их одобрения официальными органами крупномасштабные планы развития портов не могут существовать.

в) Административные и коммерческие услуги. Эффективность управления портом определяется двумя группами факторов: во-первых, документационными и административными нормами и, во-вторых, расписанием работы. Чтобы портовая документация была эффективной, она должна быть простой, сопоставимой с торговой и транспортной документацией и компьютеризирована.

Если проследить причины перегруженности порта, то зачастую они сводятся к медленному потоку информации. Если затоварен контейнерный терминал, то обработка документации на выпуск контейнеров занимает слишком много времени, ограничивая их выход со склада. Высоких темпов обработки документации можно добиться путем внедрения электронного обмена данными. Это позволит всю документацию, связанную с поступлением, регистрацией и отправкой контейнеров, оформить за очень небольшой промежуток времени.

Важным фактором эффективности управления является и расписание работы порта. Современные порты не могут придерживаться старых европейских традиций и работать только в “хорошую погоду” и только по шесть часов пять дней в неделю. Современные порты оснащены дорогостоящей инфраструктурой и оборудованием, а суда и грузы, обрабатываемые этим портом, представляют собой значительную ценность. Поэтому на морском транспорте расчеты всегда ведутся на почасовой основе.

Например, в одном из европейских портов пропускная способность козлового крана — 25 контейнеров в час. Но в связи с требованиями таможи они пропускают только 10—15 контейнеров в час. В другом европейском порту существует организованный американской компанией центр распределения грузов, в котором прямой таможенный контроль заменен косвенным. В результате операции по обработке, получению, упаковке и отправлению грузов осуществляются круглосуточно в течение всей недели. Таким образом, эффективность современных портов в значительной степени зависит от совместных усилий всего портового сообщества, в том числе и администрации.

Наряду с эффективным управлением порт третьего поколения может оказывать административные услуги, особенно если он имеет статус свободной зоны. Для перевалочного порта, а также для центра грузораспределения очень важно иметь такой статус. Свободная зона должна включать деятельность по производству и обработке экспортной продукции, что существенно повышает эффективность с точки зрения как импорта сырья, так и экспорта готовой продукции.

Порт третьего поколения может создавать необходимые коммерческие условия для прямых и косвенных своих клиентов. Здесь, как правило, широко представлены банковские, страховые и юридические услуги, а также услуги в области связи. Например, в Роттердаме и Антверпене создали несколько деловых парков, в которых работают центры торговли и грузораспределения для отдельных иностранных государств. В Карибском бассейне в порту Гваделупа образована “зона внешней торговли”, которая включает:

складскую зону свободной торговли площадью 20 га; промышленный парк площадью 25 га, где расположен беспрошленный склад и центр мировой торговли с конторскими помещениями, оборудованием для обслуживания конференций, средствами международной связи, информационными и другими службами.

г) Логистические услуги в области грузораспределения. В порту третьего поколения все виды традиционной, промышленной и коммерческой деятельности осуществляются с полным учетом организационных соображений. Однако существует новый, чисто организационный вид услуг в области грузораспределения, который отличается от обычного складирования тремя аспектами.

Во-первых, складирование рассматривается клиентурой как отдельная функция, изолированная от перевозки, производства или потребления. Распределение же является незаменимой организационной функцией в рамках всего транспортного процесса.

Во-вторых, для деятельности порта характерны два потока: грузов и информации. Складирование обычно связано с первым и не зависит от второго. Для складских рабочих важно наличие груза, а не информация о его происхождении и пункте назначения. Для грузораспределения вся эта информация имеет такое же большое значение, как и сам груз.

В-третьих, складирование необходимо, когда темпы производства, транспортировки и потребления не совпадают, и обычно не создает добавленной стоимости. Следовательно, эту операцию следует свести к минимуму. Именно поэтому большой популярностью пользуется метод доставки "точно вовремя" — «just-in-time». С другой стороны, грузораспределение создает добавленную стоимость. Без этого вида деятельности транспортная цепочка не является законченной, а груз не может быть доставлен должным образом до потребителя.

Чрезвычайно важно проводить различия между грузораспределением и складированием, чтобы понять действительные потребности пользователей порта. Управляющий по вопросам организационного обслуживания одной из грузораспределительных компаний в порту Роттердам утверждает: "В странах Дальнего Востока и Соединенных Штатов растет спрос на централизованные услуги в области грузораспределения, и если я предложу лишь услуги по складированию, то останусь без клиентов. Им требуется весь комплекс организационных услуг"¹.

В результате контейнеризации и распространения комбинированных перевозок порт во все большей степени превращается в

¹ Портовый маркетинг "Исследование морских портов третьего поколения", ЮНКТАД, 1993, с. 12.

своего рода "пропускной коридор", пропускающий через себя товары, не создавая какой-либо добавленной стоимости.

Работники портов обнаружили, что традиционная цель и концепция "складирования" для большинства контейнерных грузов теряет свой смысл. В то же время большинство промышленно и коммерчески развитых стран сокращают число центров грузораспределения и складирования, добиваются совершенствования обслуживания, создают организационные службы и делают большой упор на специализированные грузораспределительные компании. Этот процесс создает для всех портов серьезные проблемы и в то же время открывает огромные коммерческие возможности. Сейчас крупные порты в Северной Америке, Западной Европе и в некоторых странах Азии предпринимают значительные усилия в целях развития этого нового вида бизнеса.

Портовый центр грузораспределения может использоваться как для импорта, так и для экспорта грузов. Обычно порты обеспечивают лишь необходимые условия для услуги в области грузораспределения, оставляя это поле деятельности в руках специализированных компаний (за исключением некоторых оперативных портов, где распределением грузов занимаются портовые органы). -

д) Складской сервис. Складирование по-прежнему остается одной из наиболее важных функций физического распределения грузов. Порты обязаны предоставлять достаточные площади для хранения, которые должны находиться вблизи терминалов. Планировка и оборудование складов должны быть хорошо приспособленными к высоким требованиям клиентуры в части кондиционированного воздуха, штабелирования и полностью компьютеризированных систем контроля. В связи с этим возникают проблемы с наличием земли, автомобильных и железнодорожных подъездных путей, возможностью относительно крупных капиталовложений и задержками со строительством. Для решения проблемы с земельными участками традиционно требуются долгосрочное планирование и тесное сотрудничество между городскими и портовыми властями. В портах, оказывающих услуги в области грузораспределения, при наличии большого потока специализированных перевозок (фрукты, продукция сталелитейной промышленности, автомобили и запасные части, химические продукты и т.д.) необходимы специализированные хранилища. Следует также быть готовым и к возможному прекращению таких или любых других перевозок. Если у операторов нет средств для инвестиций, портовые власти и портовое сообщество в целом должны объединить свои усилия и мобилизовать необходимые ресурсы, чтобы обеспечить для своего порта передовые позиции на рынке.

е) Информационный сервис портов. Одной из важнейших характеристик портов третьего поколения как части международной транспортной сети является объем перерабатываемой информации. В прошлом качество работы порта определялось качеством инфраструктуры и сервиса. В настоящее время важную роль играет качество информации. Надежная информация и поток данных — предпосылки эффективной работы международных транспортных коридоров. Морские порты третьего поколения становятся информационными центрами обеспечения информации, требуемой для организации менеджмента, различных управленческих операций, технической и административной деятельности. Все виды информации о грузах и подвижном составе требуются портовому руководству (таможня, страховые компании, банки, судовладельцы, грузоотправители и др.). С коммерческой стороны, к информационному сервису предъявляются требования о точном месте нахождения груза, ситуации с подвижным составом, положении в грузовых складах и другие сведения о грузах и транспортных средствах.

Таблица 6.2

Развитие деятельности морских портов

	I поколение	II поколение	III поколение
Период развития	до 1960 г.	после 1960 г.	после 1980 г.
Основной груз	Сыпучие	Сыпучие/наливные	Массовые/контейнеры
Стратегия развития порта	Консервативное изменение видов транспорта	Расширение транспортно-индустриальных центров	Коммерческая ориентация, интегральный транспортный центр
Рамки деятельности	Разгрузка грузов Складирование, навигационный сервис, причальный и погрузочный район	Деятельность по первому поколению. Промышленная переработка грузов, судоремонтная деятельность и коммерческий сервис, расширенные портовые районы	Деятельность по первому и второму поколениям, грузо-информационное обеспечение, логическая деятельность, терминалы и грузораспределительные центры
Организационная структура портов	Независимая деятельность организаций внутри порта, независимость от муниципалитетов	Тесная связь между портом и пользователями его услуг. Деловая связь организаций внутри порта, ограниченная связь между портом и муниципалитетом	Объединенное портовое сообщество. Интеграция порта с торговой и индустриальной зоной. Тесные связи между портом и муниципалитетом. Совершенная информационная база

	I поколение	II поколение	III поколение
Производственные характеристики	Перевалочный центр, обычный индивидуальный сервис, низкие валютные доходы	Узловой центр транспортного коридора, переработка груза, комбинированный сервис, средний валютный доход	Грузо-информационный транспортный коридор, глубокая переработка грузов, распределительные функции, многоцелевой сервис, высокие валютные доходы
Основные производственные факторы	Труд/капитал	Капитал	Технологии/ноу-хау

6.3. Совершенствование транспортных технологий при международных перевозках грузов

Наряду с совершенствованием организационной структуры международных перевозок изменяются способы перевозки грузов, т.е. транспортные технологии. Под "транспортной технологией" принято понимать совокупность методов, способов, применяемых в процессе перемещения грузов. Причем совершенствование транспортной технологии включает в себя не только изменение традиционных способов перевозки, но и изменение традиционного физического состояния грузов. Например, преобразование штучных грузов, перевозимых в мешках, в навалочные (цемент, сахар и т.д.), навалочных — в штучные (пакеты из металлических чушек, круглый лес в пакетах и др.), штучных грузов — в укрупненные места (контейнеры, трейлеры, пакетированные материалы и т.п.), сухих — в жидкие (целлюлозная пульпа, рудный концентрат угля в виде суспензий). Этим преследуется цель добиться существенного сокращения времени транспортировки, энергетических и трудовых затрат при перевозке таких грузов. Подобная "трансформация" грузов приводит к коренным изменениям всего технологического процесса их транспортировки, требует во многих случаях применения принципиально новых типов подвижного состава и перегрузочного оборудования.

Перевозки грузов укрупненными грузовыми местами

Поиски прогрессивных способов грузовых работ привели к унификации грузовых мест. Значительное количество мелких единиц груза объединяют вместе и перегружают укрупненное грузовое место стандартных размеров. Цель унификации грузовых единиц — упрощение погрузо-разгрузочных работ, а следовательно, сокращение стояночного времени транспортных средств, что в конечном результате сокращает общие расходы на перевозку грузов.

Еще в 20-х гг. XX в. на транспорте западноевропейских стран, США и Японии начали применять контейнеры различных типов и видов. Причем каждая транспортная компания перевозила только свои собственные контейнеры в основном небольшой грузоподъемности (от 2 до 10 тонн).

В предвоенные годы стало внедряться пакетирование пиломатериалов, что привело к отказу от традиционных судов-лесовозов и замены их судами более совершенного типа — лесовозами-пакетовозами.

Постепенно преимущества перевозок укрупненными местами

становились очевидными как для транспортных компаний, так и для производителей и потребителей товаров. Появились другие способы унификации грузовых мест (поддоны, трейлеры, лихтера, съемные кузова и т.п.), стали внедряться прогрессивные транспортные технологии их перевозки.

а) Международные смешанные перевозки грузов

Последовательная перевозка грузов различными видами транспорта обычно именуют смешанной перевозкой. При этом перевозчики, как правило, подчиняются действию различных правовых норм, сменяют один другого. Это осложняет вопрос ответственности, который еще более усиливается наличием иностранного элемента при международных перевозках.

Впервые вопрос создания унифицированных норм при международных перевозках грузов в смешанных сообщениях поднят на Стокгольмской конференции Международной торговой палаты в 1927 г. Однако только в 1980 г. удалось в рамках ООН и Международной морской организации разработать и подписать "Конвенцию ООН о международной смешанной перевозке грузов".

Конвенция содержит: преамбулу с изложением основных принципов, семь частей и два приложения. В первой части (общие положения) даны основные определения, в частности, международной смешанной перевозки, оператора смешанной перевозки, рассмотрены сферы ее применения, регулирование и контроль за смешанными перевозками.

Конвенцией определено: "Международная смешанная перевозка означает перевозку грузов по меньшей мере двумя разными видами транспорта на основании договора смешанной перевозки из пункта в одной стране, где грузы поступают в ведение оператора смешанной перевозки, до обусловленного места доставки в другой стране".

Положения Конвенции применяются независимо от национальной принадлежности перевозчика, судна, грузоотправителя, грузополучателя или любого заинтересованного лица. Однако Конвенция не применяется к чартерам.

В соответствии с Конвенцией оператором смешанной перевозки может быть любое юридическое лицо, которое от своего имени или через другое действующее от его имени юридическое лицо заключает договор смешанной перевозки и выступает как сторона договора, а не как посредник или агент. При этом на него ложится ответственность за исполнение договора. Оператор смешанной перевозки несет ответственность за исполнение перевозки в целом и за сохранность груза с момента принятия его в свое

распоряжение и до момента выдачи покупателю. Одним из основных условий деятельности оператора смешанных перевозок является котировка им сквозных ставок тарифов, рассчитываемых на весь маршрут перевозки грузов и построенных на основе учета затрат на их перевозку различными видами транспорта, перевалку, складирование, страхование, осуществление таможенных формальностей и др.

Конвенция о международных смешанных перевозках вступит в силу через 12 месяцев после того, как правительства 30 стран подпишут ее без оговорки о ратификации либо сдадут депозитарию — Генеральному секретарю ООН документы о ее ратификации. Вступление Конвенции в силу — вопрос довольно длительного времени, так как по состоянию на середину 90-х гг. ее подписали лишь несколько стран. Однако многие ее положения уже нашли свое отражение в реальной практике осуществления международных смешанных перевозок.

Исходя из содержания Конвенции и практики применения ее положений основными признаками смешанных перевозок являются: участие в перевозках двух и более видов транспорта, чья работа координируется и контролируется оператором смешанной перевозки;

наличие договора, заключаемого между оператором и грузо-владельцем о перевозке грузов из обусловленного места отправки до места назначения, оформленного документом смешанной перевозки, следующим вместе с грузом в течение всего процесса его доставки;

выступление оператора в качестве юридического лица, несущего ответственность за весь процесс движения груза;

котировка оператором сквозной ставки тарифа.

Конвенция не противоречит любому международному соглашению или национальному законодательству, относящемуся к регулированию или контролю за транспортными операциями. Она не затрагивает права каждого государства регулировать и контролировать на национальном уровне операции по смешанным перевозкам и деятельность операторов этих перевозок.

Смешанные перевозки невозможны без процесса унификации и укрупнения грузовых мест, в результате чего появилась тенденция к созданию транспортно-технологических систем смешанных перевозок грузов, главным образом, в контейнерах. Дело в том, что смешанные перевозки вовлекают в участие в единый перевозочный процесс различные виды транспорта, промышленные, торговые и экспедиторские компании и так называемых публичных перевозчиков (Common carrier), не эксплуатирующих суда. Это требует введения новых норм взаимодействия, координации и

контроля, концентрации производства и капитала, централизации капитала. Тенденция к системности проявляется в следующих элементах, обеспечивающих единство и непрерывность перевозочного процесса:

1) комплексное развитие материально-технической базы различных видов транспорта (подвижного состава, погрузо-разгрузочного оборудования, контейнерного и трейлерного парков, других средств укрупнения грузовых мест); согласование параметров подвижного состава по габаритам, грузоподъемности и вместимости; обеспечение возможности перевалки грузов на разных видах транспорта в одной и той же таре и упаковке; применение типовых погрузо-разгрузочных средств и т.д.;

2) ритмичная, согласованная и ускоренная подача подвижного состава к пунктам перевозки контейнеров между видами транспорта;

3) управление движением контейнеров посредством организации системы слежения;

4) единообразный коммерческо-правовой режим на направлениях смешанных перевозок (единые правила перевозок, унификация грузовых документов и облегчение таможенных процедур); выдача коносаментов на смешанную перевозку; принятие Конвенции ООН о международных смешанных перевозках грузов; установление унифицированных тарифных правил перевозки контейнеров в смешанном сообщении.

В настоящее время организация перевозок контейнеров и трейлеров по интермодальным системам получила большое распространение и показала высокую эффективность и прибыльность.

Мировой опыт показал выгодность интермодального метода при транспортировке в контейнерах, пакетах, на поддонах, роллтрейлерах и другими способами разнообразных генеральных высокоценных грузов. Этот способ позволяет снизить совокупные транспортные и сопряженные с ними затраты и обеспечить с более высокой гарантией как сохранность груза, так и его доставку в срок. Эффект, в частности, достигается благодаря укрупнению грузовых мест.

Реальная перегрузка грузов между видами транспорта в промежуточных пунктах заменяется передачей контейнеров или других укрупненных единиц. Благодаря применению современной механизации и автоматизации в 10—20 раз сокращаются затраты труда грузчиков на единицу перегружаемого груза в сравнении с традиционными способами перевалки грузов, многократно увеличивается скорость грузовых операций, резко повышается сохранность грузов и снижаются риски. Перевалки грузов в пути следования перестали быть трудоемкими, рискованными и доро-

гостоящими операциями. Это одно из главных направлений экономии транспортных затрат в международной торговле.

Второе направление связано с экономией затрат непосредственно при перевозке грузов. При контейнерной и любой другой подобной технологии для перевозки на магистральных участках используются крупнотоннажные перевозочные средства, позволяющие снижать до минимума удельные транспортные затраты на единицу перевозимого груза. Например, при контейнерном способе перевозки на морском плече удельные энергозатраты на тонну груза снижаются в 2—3 раза по сравнению с бесконтейнерной технологией перевозки (в основном за счет большой массы грузов, одновременно перевозимой на контейнеровозе, в сравнении с традиционным линейным судном).

Смешанные сообщения, как новая концепция перевозки, имеют большие преимущества как на государственном уровне (для национальной экономики в целом), так и на уровне отдельных компаний.¹

Международные комбинированные перевозки грузов

Смешанные перевозки, получившие широкое распространение как во внутренних, так и в международных сообщениях, позволяют более рационально распределить перевозочную работу между отдельными видами транспорта, максимально используют их провозные способности и обеспечивают экономию транспортных затрат. Серьезный недостаток перевозок — наличие грузовых работ при смене видов транспорта — оставался. Совершенствование смешанных перевозок в этом направлении привело к комбинированию различных видов транспорта.

Комбинирование видов транспорта ведется в двух направлениях. Это: перевозки в специально созданных транспортных единицах или средствах, приспособленных для перевозки грузов на различных видах транспорта (контейнер, съемный кузов, лихтер, роллтрейлер, роудрейлер и др.), а также перевозки с использованием технических средств одного вида транспорта для перевозок на другом (груженный автомобиль перевозится по железной дороге, груженный железнодорожный вагон перевозится на морском пароме и т.д.).

Комбинированные перевозки получили техническую и правовую основу, организационно оформились в региональном и глобальном масштабах и выделились в самостоятельный вид перевозок.

Придавая большое значение развитию этого вида перевозок,

¹ Николаев Д.С. "Международные торговые перевозки", МГИМО ПРЕСС, М. 1995, с. 10—12.

государства—члены ЕЭК ООН образовали Группу экспертов по комбинированным перевозкам, которой поручили исследовать пути развития комбинированных перевозок в Европейском регионе и подготовить проект Европейского соглашения о важнейших линиях международных комбинированных перевозок и соответствующих объектах (СЛКП). Подготовленный проект принят на Пятдесят второй сессии Комитета по внутреннему транспорту ЕЭК в 1990 г.

Европейское соглашение о важнейших линиях международных комбинированных перевозок и соответствующих объектах состоит из преамбулы, двух глав и четырех приложений.

В преамбуле Соглашения изложены определения применяемых терминов. Термин “комбинированная перевозка” означает перевозку грузов на одной и той же транспортной единице с использованием нескольких видов транспорта. Сеть международных комбинированных перевозок включает железнодорожные линии, используемые для комбинированных перевозок: терминалы, пограничные пункты, станции смены колесных пар и железнодорожно-паромные переправы, которые имеют важное значение для международных комбинированных перевозок.

В главе 1 изложены цели Соглашения в области перевозок и дана характеристика сети. В главе 2 изложены принципы подписания, ратификации, принятия, утверждения и присоединения к Соглашению, устанавливается порядок урегулирования споров, процедура внесения поправок.

Приложение 1 содержит перечень линий, имеющих важное значение для международных комбинированных перевозок. В перечень включены следующие железнодорожные линии стран СНГ: Унгены—Кишинев—Брест—Москва, Мостиска—Львов—Киев—Москва, Чоп—Львов, Чоп—Львов—Киев—Москва.

В приложение 2 включены объекты, имеющие важное значение для международных комбинированных перевозок. Перечень содержит следующие объекты стран СНГ:

А. Терминалы: Брест, Чоп, Киев, Москва.

В. Пограничные пункты: Тересполь—Брест, Медыка—Мостиска, Черна—Чоп, Вайниккала—Лужайка.

С. Станции смены колесных пар: Тересполь—Брест, Пшемысль—Мостиска, Черна—Чоп, Захонь—Чоп, Яссы—Унгены.

Приложение 3 содержит технические характеристики сети важнейших линий международных комбинированных перевозок.

Приложение 4 содержит эксплуатационные параметры поездов и минимальные требования к инфраструктуре.

Соглашение вступит в силу по истечении 90 дней с того дня, когда правительства восьми государств сдадут на хранение

документ о ратификации, принятии, утверждении или присоединении при условии, что одна или несколько линий сети международных комбинированных перевозок непрерывно соединяют территории по крайней мере четырех государств, сдавших на хранение такой документ. При невыполнении этого условия Соглашение вступает в силу по истечении 90 дней со дня сдачи на хранение документа о ратификации, принятии, утверждении или присоединении, при наличии которого это условие будет выполнено.

Несмотря на то, что Соглашение о важнейших линиях международных комбинированных перевозок и соответствующих объектах еще не вступило в силу, международные комбинированные перевозки развиваются. Страны при реконструкции инфраструктуры руководствуются рекомендациями Соглашения, например, на пограничном переходе Черна—Чоп начато строительство терминала для комбинированных перевозок.

Характерные признаки комбинированных перевозок:

- грузы перевозятся укрупненными местами;
- перевозки осуществляются без перегрузки от склада грузоотправителя до склада грузополучателя, так называемые перевозки “от двери до двери”;
- для всех видов транспорта, участвующих в перевозке, устанавливается общий правовой статус;
- на все виды транспорта устанавливается единый транспортный документ;
- за всю перевозку устанавливается общий тариф.

Комбинированные перевозки могут быть прямыми и смешанными. Например, перевозка контейнера на автомобиле “от двери до двери” — прямая комбинированная перевозка, а перевозка контейнера сначала на автомобиле, затем на железнодорожной платформе, и, наконец, на автомобиле до склада получателя — смешанная комбинированная перевозка.

При комбинированных перевозках применяются следующие транспортные технологии: контейнерные перевозки, перевозки с горизонтальным способом грузовых работ (ро-ро), грузовые перевозки железнодорожным транспортом подвижного состава автомобильного транспорта (контрейлерные перевозки) и лихтеровозные (перевозки лихтеров и барж на крупнотоннажных морских судах).

В странах с развитой рыночной экономикой комбинированная перевозка считается эффективным, основанным на современных достижениях науки и техники, видом перевозок. Поэтому развитию этого вида перевозок грузов уделяется большое внимание как со стороны правительств этих стран, так и международных транспортных организаций.

Во Франции комбинированные перевозки рассматриваются как составной элемент развития транспортной политики, призванный обеспечить лучшую взаимосвязь между различными видами транспорта. Цель такой политики — сокращение “узких” мест на основных автомобильных магистралях, вызываемых увеличением интенсивности движения, снижение числа дорожно-транспортных происшествий и вредного влияния автомобильного транспорта на окружающую среду (EURO 2, EURO 3). Развитию комбинированных перевозок способствует финансовая поддержка железных дорог государственными органами, которые выделяют средства на строительство новых и реконструкцию существующих перегрузочных комплексов, поощряют введение по некоторым направлениям таможенных тарифов на перевозку полуприцепов, компенсируют снижение доходов на автомобильном транспорте.

По договоренности с государством транспортная администрация планирует подготовку дорог для пропуска составов, осуществляющих комбинированные перевозки; разрабатывает формы сотрудничества с автомобильным транспортом в рамках консультативного комитета, изучающего проблемы согласования расписания движения таких поездов, тарифов и качества услуг; содействует малым и средним предприятиям автомобильного транспорта в приобретении ими съемных кузовов, обслуживании ими транспортных терминалов в начальных и конечных пунктах маршрутов комбинированных перевозок грузов, а также во внедрении новых технологий и их материально-техническом обеспечении.

Широкий ассортимент таких транспортных услуг, обеспечивающих ускоренные доставки грузов, предоставляется также в Германии. Для обеспечения развития комбинированных перевозок создана специализированная фирма “KOMBI-VERKEHR”. Последняя заключила долгосрочный контракт с фирмой “KOMBI-VAGONG” на поставку в 1992—1994 гг. 4 тыс. вагонов общей стоимостью 200 млн. марок. Общий объем капиталовложений при этом составил 300 млн. марок.

Важное значение для совершенствования международных перевозок грузов в ФРГ приобрела система “Хукепан”. Концепция перевозок “Хукепан” заключается в следующем. Автопоезд, например, перевозит груз на расстояние 1000 км. Часть пути можно преодолеть при помощи железной дороги, поставив автомобиль на платформу и сняв его в одном из пунктов вблизи от места назначения. Система “Хукепан” предусматривает два варианта промежуточной доставки автопоезда железной дорогой. В первом случае на специальную железнодорожную платформу ставится тягач и полуприцеп. Водитель продолжает движение автопоезда после достижения конечного пункта железнодорожной перевозки. Во втором случае полуприцеп следует по железной

дороге отдельно от тягача. Водитель тягача доставляет полуприцеп до станции отправления и оставляет его как груз для железной дороги. Доставленный до места назначения полуприцеп забирает уже другой тягач и транспортирует его к получателю.

Для организации перевозок "Хукепан" требуется наряду с железнодорожным центром по координации отправок разветвленная сеть филиалов на железнодорожных станциях с производственными мощностями по погрузке-выгрузке, креплению автопоезда на железнодорожной платформе. Такой фирмой в ФРГ является "Комбиферкер", активно сотрудничающая с автомобильными и другими транспортными фирмами, железными дорогами, их организациями и банками ФРГ.

Логистическая схема перевозки построена на преимуществах железнодорожной поставки груза по сравнению с автомобильной, а именно: низкий тариф, высокая средняя скорость, круглосуточное движение.

Экономически выгоднее использовать железнодорожные платформы с автомобилями при несбалансированных грузопотоках, когда железнодорожный подвижной состав используется для перевозок только в одном направлении.

Перевозки "Хукепан", осуществляемые практически между всеми крупными городами ФРГ, позволяют не только логически использовать разветвленную систему железных дорог страны, но и значительно разгрузить автобаны, уменьшить риск аварийных ситуаций, особенно в ночное время.

В Венгрии специализированное предприятие "HUNGAR KOMBI" по организации только международных комбинированных перевозок объединяет несколько железнодорожных и автомобильных предприятий при содействии австрийских и немецких транспортных фирм, предоставляющих в аренду свои платформы и перевозочные средства. В настоящее время совместно три станции железных дорог Венгрии, 12 австрийских и 15 немецких терминалов создали единый транспортный комплекс, в пределах которого осуществляются доставки съемных кузовов и седельных полуприцепов без их сопровождения. Необходимые для перевозки железнодорожные вагоны предоставляются австрийскими транспортными предприятиями. Конечным пунктом комбинированных маршрутов на территории Венгрии будет станция Чиерна на границе с Украиной, где строится специальный терминал для загрузки платформ с полуприцепами, откуда дальше они будут следовать своим ходом.

В Польше основной вид комбинированных перевозок — перевозки крупнотоннажных контейнеров на специализированных и обычных платформах между терминалами или станциями,

предназначенными для перегрузки контейнеров. Транзит контейнеров между Востоком и Западом осуществляется грузовыми поездами постоянного состава в рамках организации "INTERCONTAINER". Полуприцепы и съемные кузова перевозятся на многофункциональных вагонах с карманами (тип "Кенгуру") по расписаниям, согласованным с рейсами ролкерных судов, курсирующих между Польшей и Финляндией.

Министерство транспорта и судоходства Польши разработало комплексную программу развития комбинированных перевозок на период до 2010 г., предусматривающую определение потребностей в капитальных вложениях и создание железнодорожных линий и терминалов, закупку специализированных вагонов и другого транспортного оборудования.

Для развития комбинированных перевозок в Центральной Европе разработана концепция "Сотрудничество в регионе Балтийского моря" и создана организация "Инициатива пяти стран", в которую вошли: Австрия, Венгрия, Италия, Чехия, Словакия и Сербия. Польша только в начале 90-х гг. получила статус члена этой организации. Внимание государств, входящих в состав организации, обращено на развитие комбинированных перевозок на региональном уровне по транспортному коридору Север—Юг.

В Великобритании комбинированные перевозки ориентированы на крупнотоннажные контейнеры. Организация таких перевозок значительно упростилась после создания скоростной сети грузовых перевозок "Фрейтлайнер". Идея этой системы состоит в использовании контейнеров большой грузоподъемности, перевозимых в нерасцепляемых скоростных поездах. Сеть линий системы соединили 42 терминала во всех частях страны, где накапливаются контейнеры, доставляемые автомобильным и морским транспортом и погружаемые на платформы с помощью порталных кранов. Клиентура может осуществлять внутренние и международные комбинированные перевозки. "Фрейтлайнер Лимитед" — дочерняя компания Британских железных дорог — обслуживает ежедневно 200 поездов более чем на 75 маршрутах и перевозит более 600000 контейнеров в год. В сеть, соединяющую все основные морские терминалы, входят 42 терминала и 14 портов. Поезда состоят из 15 вагонов, перевозящих 915 тонн. Компании принадлежат 5500 контейнеров, 450 грузовых автомобилей и 1100 автоприцепов. Все склады и порты соединены сетью оперативного управления на основе компьютерных сетей.

В США по инициативе правительства еще в 50-е гг. разработали концепцию развития комбинированных перевозок, в основе которой лежала идея скоростной доставки дальнепробежных грузов в контейнерах и полуприцепах маршрутными поездами по

всей сети дорог страны. В настоящее время все грузы на расстояния до 800 км перевозятся, как правило, в прямом автомобильном сообщении, а далее 800 км — в смешанном железнодорожно-автомобильном сообщении (контейнерами). За последние 20 лет создана крупная материально-техническая база для осуществления комбинированных перевозок. Контейнерный парк американских лизинговых и транспортных компаний составил 45% мирового парка крупнотоннажных контейнеров. В автомобильном парке насчитывается более 2,7 млн. полуприцепов, 600 тыс. прицепов, 1,3 млн. автотягачей. Железнодорожный транспорт располагает более чем 300 тыс. специализированных платформ. В стране имеется более 100 комплексных терминалов общенационального значения, где стыкуются основные виды транспорта и пересекаются главные железнодорожные пути, более чем 500 опорных терминалов на всех видах транспорта и несколько тысяч консолидационных пунктов. Для введения системы комбинированных перевозок железнодорожным компаниям США предоставлен ряд льгот и привилегий финансового и правового характера, стимулирующих развитие этих перевозок и передачу объемов с автомобильного транспорта на железнодорожный. Новый закон о железнодорожном транспорте, принятый в 80-х гг., еще более расширил круг льгот и привилегий железнодорожных компаний, участвующих в перевозке контейнеров и автопоездов. Им предоставлено право самостоятельно устанавливать сквозные тарифы "от двери до двери" и делать с них скидки с целью подавления конкуренции автотранспорта. Однако несмотря на все принятые правительством меры, комбинированные перевозки развивались довольно медленными темпами. Обстановка изменилась лишь со второй половины 70-х гг., когда резко возросли цены на жидкое топливо. В связи с этим в 2—3 раза увеличилась разница в стоимости автомобильных и комбинированных перевозок на дальние расстояния.

Перспективы развития технологий грузовых железнодорожных перевозок в США можно проследить путем анализа инвестиций крупнейших железнодорожных компаний страны.

Важнейшее направление деятельности американской железнодорожной компании "Santa Fe" — развитие комбинированных перевозок, дающих примерно 40% годового дохода. Основные перевозки этой компании концентрируются в нескольких головных транспортных коридорах с использованием поездов с двухъярусной погрузкой контейнеров и технологией доставки полуприцепов по известной системе "pigback". В ближайшие годы намечено существенно увеличить долю контейнерных перевозок с доведением ее до 65—70%. Компания располагает наиболее прямым и быстрым сообщением между Южной Калифорнией и портом

Чикаго, обслуживает порты Сан-Франциско и Лос-Анджелес, совместно с автотранспортной компанией "JB Hunt" осуществляет перевозки по системе "от двери до двери" в транспортном коридоре Чикаго — Лос-Анджелес, а также до Канзас-Сити на направлениях Даллас — Форт-Уэрт, Ричмонд, Стоктаун. Ожидается дальнейшее расширение сферы обслуживания. С учетом этого в последние годы выделяются значительные средства на приобретение и совершенствование транспортного и погрузочного оборудования, контейнерных терминалов, обновления подвижного состава и т.д. В 1992 г. на развитие комбинированных перевозок затрачено 24 млн. долл. инвестиций, арендовано 800 новых локомотивов, введено в эксплуатацию дополнительно 1000 контейнеров длиной 14,6 и 16,2 метра для внутренних контейнерных перевозок. В 1993—1995 гг. внедрены три новые информационные системы, обеспечивающие полную информацию о перевозках, выполняемых компанией каждый день, и позволившие улучшить и ускорить финансовые расчеты, разработку и внедрение бюджета (система "Fast"). Управляющий персонал и клиентура могут получить точные оперативные и разнообразные данные о перевозочном процессе.

Внедрение системы комбинированных перевозок предполагает наличие технически оснащенных железнодорожных линий и автомобильных дорог, соответствующих перевозочных средств и перегрузочного оборудования, складских площадей, а также транспортно-экспедиторских организаций, реализующих такие перевозки грузов, свободных тарифов и правил перевозок, определяющих права и обязанности участвующих сторон. Создание таких условий требует существенных капитальных вложений, а выполнение перевозок — дополнительных текущих расходов.

Перевозки массовых грузов

За последние 25 лет наиболее важным достижением наземного и водного транспорта, кроме контейнеризации, стало развитие массовых перевозок. Важен не только прогресс в размерах судов для массовых перевозок типа ULCC (крупнотоннажные танкеры для перевозки сырой нефти). На водном транспорте в танкерах перевозят нефть, метан, руду, зерно, химические удобрения и др. Наземный транспорт выполняет массовые перевозки бензина, сжиженных газов, порошкообразных, химических удобрений, молока и т.д.

Транспорт особенно чувствителен к росту масштабов производства. При крупных масштабах могут быть получены большие

выгоды. И хотя при очень больших масштабах определенные потери начинают играть сдерживающую роль, это явление возникает только при достижении некоторого критического уровня. Так, при танкерах водоизмещением в миллион тонн возникают эксплуатационные проблемы, отсутствующие при танкерах водоизмещением 250000 тонн, а 44-тонные грузовики менее удобны, чем 38-тонные. Очевидными примерами эксплуатационной экономии являются удельные капитальные вложения на единицу перевезенного груза, затраты на персонал в расчете на единицу перевезенного груза, текущие затраты и стоимость обслуживания на тот же показатель. При удвоении размеров ULCC число радарных установок не увеличивается вдвое, как и затраты на обслуживающий персонал или обслуживание судна. Самое же главное, не требуется вдвое более мощная силовая установка и вдвое больший расход топлива. При перевозках автомобильным транспортом целесообразно увеличить размеры цистерны и тем самым достичь максимальных преимуществ от каждой поездки.

а) Перевозки массовых грузов железнодорожным транспортом

Наиболее прогрессивной технологией перевозок массовых грузов железной дорогой считается маршрутизация перевозок.

Маршрутом называется состав поезда установленной массы и длины, сформированный грузоотправителем или дорогой из вагонов, загруженных одним или несколькими отправителями на одной или нескольких станциях, назначением на одну станцию выгрузки или распыления с обязательным прохождением им не менее одной технической станции без переработки состава¹.

Большое значение имеет маршрутизация перевозок с мест погрузки грузов, при которой вагоны организуют в прямые поезда не на технических станциях, а непосредственно в пунктах их загрузки. Эффективность таких маршрутных поездов определяется в основном ускорением продвижения вагонов, так как такие поезда проходят ряд технических станций без переработки.

Отправительская маршрутизация способствует ускорению доставки грузов и высвобождению в сфере обращения значительных материальных ресурсов.

Маршруты с мест погрузки делятся на три основные группы:

1) Отправительские — погруженные и сформированные по одной станции одним грузоотправителем или на одном подъездном пути владельцем его и другим грузоотправителем. Эти маршруты

¹ "Управление грузовой и коммерческой работой на железнодорожном транспорте". Под ред. А.А. Смехова, "Транспорт", М. 1990, с. 20.

могут следовать до одной станции выгрузки или до технической станции распыления маршрута, расположенной как можно ближе к станции выгрузки.

2) Отправительские ступенчатые — погружаются разными грузоотправителями на их подъездных путях с объединением групп вагонов на станции примыкания. Основой их организации служит календарное планирование погрузки. Все грузы одного назначения на станции грузят в определенный день, а другие — в другой.

3) Кольцевые — представляют наиболее эффективную часть маршрутов; следуют от одной станции погрузки до одной станции выгрузки. Составы этих маршрутов постоянные, их не реформируют и после выгрузки возвращают под погрузку.

Отправительские и ступенчатые маршруты формируются как из однородных грузов, так и из разных.

Скорость продвижения груза в маршрутах значительно выше, чем при отправительском продвижении (более чем на 30%).

Многие десятилетия разобщенность магистрального и промышленного транспорта приводила к дополнительным потерям в темпах интенсификации перевозочного процесса и к сдвигам в отношении к ним: первые считались дорогами общегосударственного значения, вторые — ведомственного. Отсюда искажения инвестиционной политики.

В последние годы, особенно в 80-х — начале 90-х, отдельные способы взаимодействия получили новый импульс, вызванный насущными потребностями введения единых ритмичных технологий по перевозкам массовых грузов из пунктов добычи в пункты переработки или реализации, системы технологической маршрутизации с ликвидацией промежуточных этапов складирования грузов. Технологическая маршрутизация железнодорожных перевозок в развитых зарубежных регионах (ЕС и ЕАСТ¹, США и Канада) становится интегрированной частью производства. Проектировавшаяся многие годы система отправительской маршрутизации для перевозки грузов от мест зарождения к местам назначения функционировала в основном вне связи с производством и базировались в работе на складе. В результате — омертвление и потеря качества огромных ресурсов, большие затраты на содержание складов (отвалов), их охрану, освещение, перевалку. Эти и другие сопутствующие расходы приводят к удорожанию продукции, затрудняют борьбу за рынки сбыта готовой продукции.

В США, Германии, Франции и Великобритании помимо угля, руды, рудно-металлургического сырья (например, в США и Западной Европе технологическими маршрутами охвачено 80%

¹ ЕАСТ — Европейская ассоциация свободной торговли.

перевозок угля), на договорные тарифы в технологическую систему перевозок переведены сырая сталь, жидкая сера в нагретом состоянии, сырая нефть, цемент, глинозем, продукты целлюлозно-бумажной промышленности, сельскохозяйственные продукты, соленая вода и ряд других грузов.

Так, в Германии из Гамбурга в Зальцбург курсирует технологический маршрут с железной рудой, выгружаемой из судов в вагоны. Его вес составляет 5,6 тыс. тонн, скорость в груженом состоянии — 80 км/ч, а в порожнем — 100 км/ч. Сырье поступает прямо в доменные печи в согласованные сроки. Процесс погрузки сорока стотонных вагонов полностью автоматизирован. Договор заключен на 10 лет с правом продления. Общий эффект составил 35% по сравнению с прежним способом работы.

Системой технологических маршрутов стали охватывать и более сложные, чем массовые, перевозки. Это грузы, перевозимые в контейнерах, контрейлерах и рефрижераторах. В ряде случаев этими маршрутами охвачены товары народного потребления. Технологическая маршрутизация имеет многоотраслевой и многоаспектный характер. Здесь и эксплуатационные результаты, и экономия на затратах по приобретению подвижного состава, материалов на его содержание, и коммерческая эффективность. Технологическая маршрутизация подталкивает отправителя и получателя приобретать подвижной состав за свой счет, а в ряде случаев и тяговые средства, передавая их в ведение магистральных железных дорог. Немаловажный производственный показатель технологических перевозок (например, для цистерн) — отсутствие промывочно-чистящих систем, затраты на которые не окупаются экономически при повторном их использовании на обратном направлении.

Технической новинкой в рассматриваемой области можно считать систему Фликси-Флоу, предусматривающую загрузку цемента из технологических маршрутов (100 сухогрузных цистерн грузоподъемностью по 125 тонн) в пунктах назначения в автомобильные цементовозы грузоподъемностью в 25 т с помощью автоматизированных установок силами самих водителей за 10 минут. Весь процесс исключает попадание цементной пыли в окружающую среду.

Экономисты-транспортники США подсчитали: средние капиталовложения при отправленческих маршрутах составляют порядка 28 долл. на тонну, тогда как в технологических маршрутах — 4 долл. на тонну. При снижении себестоимости перевозок на 40% ускоряется оборот вагона, а следовательно, уменьшается потребность в подвижном составе, ликвидируются маневровые работы на станциях, простой под накоплением и другие станционные

задержки. От введения в обращение одного технологического маршрута из 100 вагонов при весе поезда 10 тыс. т, средней скорости движения — 60 км/ч, дальности следования 800—1000 км экономия на эксплуатационных расходах составляет не менее 75 тыс. долл. За счет уменьшения локомотивных, поездных и маневровых бригад — 50 тыс. долл., за счет ускорения доставки и ликвидации промежуточного хранения — еще около 40 тыс. долл. В целом себестоимость перевозки одной тонны снижается на 60—70%. В США только на перевозках угля (дальностью до 600 км), составляющих 500 млн. т, из которых в технологических маршрутах доставляется 80%, или 400 млн. т, при весе поезда 10 тыс. т, формируется 40 тыс. поездов.

Получает широкое развитие еще одна транспортная технология при технологической маршрутизации — безостановочная система погрузки-выгрузки угля, руды, минерального сырья и других сыпучих грузов на специализированных пунктах. Такие пункты окупаются в течение трех лет. После окупаемости такие пункты по сравнению с традиционными способами погрузки-выгрузки дают ежегодный эффект в четыре раза больше в пунктах погрузки и в 3 раза больше в пунктах выгрузки.

б) Перевозки массовых грузов морским транспортом

За последнюю четверть века наиболее крупным достижением морского транспорта являются массовые перевозки, которые стремятся выполнять в специализированных судах, принадлежащих отдельным международным компаниям или зафрахтованных ими на длительное время. Основными типами являются суда VLCC (Very Large Cruel Carrier), ULCC (Ultra Large Cruel Carrier), OBO (Oil Bulk Ore), зерновозы, газовозы и специализированные суда для перевозки, например, каустической соды, бананов. Контейнеровозы составляют особую группу.

Все эти суда снабжены специальным оборудованием для выполнения своих функций. Нефтяные танкеры имеют большое число перегородок для деления судна на отдельные отсеки, предотвращающие перемещение жидких грузов во время качки судна. Силовые установки расположены в кормовой части судна, гребной вал короткий и не проходит под грузом, как это имеет место при двигателях в средней части судна. Большим недостатком специальных судов является то, что груз перевозится только в одну сторону, а значительную часть рейса судно следует с балластом. Нефтерудовозы более универсальны, но более дорогие в изготовлении. Их можно альтернативно использовать, так как они могут быть зафрахтованы и при избытке танкерного тоннажа. С другой стороны, большинство массовых грузов перевозится из

стран первичной переработки в развитые страны вторичной переработки, так что проблема обратных грузов полностью не решена.

Массовые перевозки грузов в настоящее время ориентированы на очень широкий набор судов, не очень крупных по размерам. Массовые грузы очищенных нефтепродуктов экономично перевозить в судах водоизмещением до 20000 т. Растворители, химические удобрения, сельскохозяйственные продукты, рыбопродукты, каустическая сода и т.п. часто перевозят в минитанкерах дедевейтом от 2000 до 26000 т. Для перевозки особо тяжелых неделимых грузов на палубе и в трюмах используют специальные суда.

В последнее десятилетие массовый характер приняли морские перевозки сжиженных газов. Первое такое судно "Methane Pioneer" начало экспериментальные рейсы по доставке сжиженных природных газов из месторождений Алжира в Канви-Айленд (графство Эссекс, Англия) в начале 70-х гг. В настоящее время эксплуатируются почти 100 судов по перевозке сжиженного газа. Ряд из них имеет регистровую вместимость более 80000 т. Крупнейшее судно такого рода "Hoegh Gaudria" имеет регистровую вместимость 95863 т.

Для перевозки природного газа его температуру снижают до -165°C . В этих условиях особо важна изоляция резервуара и корпуса судна. Для изоляции используют полистирол. Резервуары изготавливают шарообразной формы из стали с 9% никеля или алюминия. Резервуары могут быть двустенными: тогда внутренняя стенка гибкая гофрированная из нержавеющей стали. Третий тип (многорезервуарное судно) состоит из большого числа малых вертикальных цилиндров, что упрощает проблемы изоляции. На каждом судне размещают от четырех до восьми резервуаров. Если это возможно, то резервуары делают прямоугольными, чтобы упростить калибровку содержимого, но форма резервуаров в продольном направлении обычно соответствует форме судна. Трудности возникают при перекачке сжиженного газа с берега на судно и обратно. Простая перекачка насосами вызывает тепловую утечку и последующее испарение. В результате уменьшается объем доставленного газа. К тому же его вновь необходимо сжимать, и может произойти возгорание.

В отличие от сырой нефти газообразные продукты ее переработки (пропан, бутан) обычно перевозят при нормальной температуре, а сжижение достигается повышением давления, если они газообразные при нормальной температуре. Суда для перевозки этих грузов могут быть небольшими по размерам. Метанол, или метиловый спирт, перевозят в специализированных танкерах, а не в газовозах. Суда для перевозки газообразных

продуктов переработки нефти редко имеют грузоподъемность больше 26 тыс. т. Большинство из них относится к классу 1000—5000 т, но в эксплуатации есть суда грузоподъемностью 60000 т и более.

*в) Перевозки массовых грузов
трубопроводным транспортом*

Трубопроводный транспорт наиболее приемлем для массовых перевозок грузов.

Кроме транспортировки сырой нефти и газа, трубопроводы интенсивно используются, особенно в США и Канаде, для доставки готовой продукции в основные промышленные центры. К местам хранения в крупных центрах по многоцелевым трубопроводам доставляют бензин, сжиженные нефтяные газы, дизельное масло и другие продукты переработки нефти.

Растет использование трубопроводов для транспортировки твердых веществ, обычно в виде смеси, состоящей из 40% жидкости и 60% твердых фракций. В Америке таким способом транспортируют уголь на расстояние более 200 км. Это особенно эффективно при использовании воды в качестве транспортирующей жидкости, ввиду ее дешевизны и отсутствия влияния на последующее использование перекачиваемого груза. Для изготовления цементной смеси в местах добычи глины, известняка или мела используют большие емкости. Затем смеси по трубопроводам подаются в обжиговые печи. Несмотря на то, что трубопроводы этого типа эксплуатируются одним пользователем, они очень экономичны, поскольку цементные заводы сооружаются на длительный срок эксплуатации, а потребности в транспортировке смеси непрерывные. К тому же выгрузка твердых продуктов из автомобилей или железнодорожных вагонов затруднена. Их гораздо легче перевозить в жидком виде.

Трубопроводы интенсивно используются для транспортировки горячих, расплавленных продуктов на короткие расстояния. Но при этом возникают специфические проблемы. Одна из них — охлаждение перекачиваемого продукта в трубопроводе из-за потерь тепла. Эта же проблема возникает в обычных трубопроводах в зимнее время при перекачке дизельного топлива. Поэтому трубопроводы часто снабжают системой электрического подогрева, включаемого в холодное время года.

6.4. Прогрессивные транспортно-технологические системы при международных перевозках грузов

Под транспортно-технологической системой (ТТС) понимается комплекс взаимосвязанных технических, технологических, экономических, коммерческо-правовых и организационных мероприятий в сфере производства, торговли, транспортировки товаров, перевозимых "от двери до двери" на конкретных полигонах транспортной системы с целью достижения максимальной эффективности от применения современных способов перевозки грузов (транспортной технологии). В западной специальной литературе такой комплекс носит название "транспортная цепь" (transport chain).

Контейнерные системы

Грузовым контейнером называется единица транспортного оборудования, внутренний объем которой не менее 1 м³. Это соответствует терминологии ИСО — Международной организации по стандартизации в международном стандарте (МС) 830 "Контейнеры грузовые. Терминология".

По своему назначению контейнеры делятся на универсальные и специализированные. Универсальные предназначены для перевозки грузов широкой номенклатуры и обычно находятся в ведении транспортных лизинговых компаний. Специализированные предназначены для транспортировки одного или группы однородных грузов (цемент, стекло, жидкие, сыпучие и т.п.). Они обычно принадлежат отправителям или получателям грузов. Недостаток специализированных контейнеров — они часто возвращаются порожняком, тогда как универсальные в обратном направлении, как правило, загружены. Из всего количества контейнеров примерно 95% приходятся на стальные универсальные контейнеры, 2% — на контейнеры-рефрижераторы, 2% — на контейнеры-платформы и 1% — на танк-контейнеры¹.

Международная статистика специализированных контейнеров по конструктивным признакам различает: контейнеры с открытым верхом, складные, с открытым верхом и боками, контейнеры-платформы, контейнеры для перевозки жидких видов грузов, контейнеры для перевозки навалочных грузов, вентилируемые, рефрижераторные, с дверями на боках.

В основе мировой системы контейнерных перевозок лежат контейнеры международного образца. В 1977 г. вступила в силу

¹ Unitisation of cargo, United Nations, New York, 1990, page II.

Международная конвенция по безопасным контейнерам. В соответствии с определением Конвенции контейнер — транспортное оборудование, которое имеет постоянный характер и достаточно прочно для многократного использования, специально сконструировано для обеспечения перевозки грузов одним или несколькими видами транспорта без промежуточной перегрузки находящегося в нем груза и с учетом необходимости удобного его крепления на транспортном средстве и обработки, для чего снабжается угловыми фитингами.

В преамбуле Конвенции признается необходимость поддержания высокого уровня безопасности человеческой жизни при обработке, штабелировании и перевозке контейнеров, закреплены международные требования, касающиеся конструкции контейнеров, их эксплуатации, определена технология, относящаяся к перевозкам контейнеров.

Требования Конвенции распространены на вновь сооружаемые и существующие контейнеры, используемые в международных перевозках, исключая контейнеры специального назначения для воздушных перевозок. Каждый новый контейнер должен пройти процедуру допущения к эксплуатации, предусмотренную в приложении к Конвенции.

Конвенция имеет Приложение 1 — “Правила испытания, осмотра, допущения и содержания контейнеров” и Приложение 2 — “Конструктивные требования безопасности и испытаний”.

Впервые контейнеры были использованы в 1920 г., но начало контейнерной революции относят к апрелю 1963 года, когда в США заработала первая линия “Sea Land” Пуэрто-Рико — Балтимор. Два судна обслуживали ее столь успешно, что фирма приступила к сооружению первого контейнерного терминала в Балтиморе. С тех пор использование контейнеров возросло в огромной степени. Мировой контейнерный парк в 1995 г. насчитывал более 50 млн. единиц.

Использование контейнеров отразилось на конструкции судов, на работе портов, на железнодорожных и автомобильных перевозках, на складском хозяйстве. Они потребовали новых подходов как в управлении, так и в обслуживании.

Контейнерные перевозки обеспечивают высокую сохранность при доставке груза от отправителя до получателя. В контейнере груз лучше сохраняется, так как именно при перевалке грузы чаще подвергаются риску порчи, поломки, хищения и т.д. Использование стандартных контейнеров предполагает унификацию транспортных средств и перегрузочного оборудования, которые конструируются и изготавливаются с учетом применения таких контейнеров.

Другие преимущества контейнерных перевозок: возможность

резко повысить производительность погрузо-разгрузочных работ за счет их механизации и автоматизации, а следовательно, сократить простой транспортных средств; снизить расходы по упаковке; сократить потребность в складских площадях; сократить расход на страховку; ускорить весь процесс доставки груза. С развитием контейнерных перевозок стали появляться транспортно-технологические системы по обеспечению этих перевозок. Первоначально они, как правило, служили продолжением морского класса перевозок.

Транспортно-технологические системы по перевозке контейнеров появились в Северной Америке, где действуют различные системы: лендбриджи, минибриджи, микробриджи и т.д. По системе лендбридж груз из какой-либо страны, погруженный в контейнер, перевозится морским путем в порт США, где перегружается на железнодорожный транспорт и следует до противоположенного побережья, откуда вновь судном третьих стран переправляется в порт третьих стран. При этом грузы в контейнерах идут по единому сквозному коносаменту. Ответственность за доставку груза несет экспедитор, выступающий в качестве координатора перевозки (оператора). Перевозка в данном случае осуществляется по сквозному тарифу. По системе минибридж контейнеры доставляются морем из стран Западной Европы в порты восточного побережья США, а затем по железной дороге до портов Тихоокеанского побережья с последующей отправкой их внутрь страны. Аналогично доставляются контейнеры из стран Дальнего Востока с перевалкой в портах западного побережья и далее до атлантического побережья этой страны. В любом случае при перевозках по системе минибридж маршрут пересекает Североамериканский континент, но без дальнейшей перевалки на суда. При системе микробридж груз из иностранного порта доставляется морем в любой порт США, из которого по железной дороге следует до одного из пунктов страны. Аналогичным образом груз в контейнере отправляется в обратном направлении.

Существуют интермодальные водно-воздушные перевозки между странами Дальнего Востока и Европы через воздушное пространство США и Канады. Такие перевозки осуществляются при помощи ТТС, носящей название "Airbridge". Морские перевозчики обслуживают перевозку грузов через Тихий океан до западных портов США или Канады. Затем авиаперевозчик транспортирует груз в Европу. Цели организации таких перевозок такие же, как и при системе лендбридж. Однако организация обслуживания перевозок различается. Прибывшие на восточное побережье Североамериканского материка контейнеры автотранспортом доставляются в аэропорт, где грузы перегружаются в евроконтейнеры, в которых они доставляются в Европу.

В последнее время появился еще один вариант ТТС — “мотобридж”: груз из иностранного порта доставляется морем в любой порт США, из которого контейнер следует до получателя автомобильным транспортом, и, наоборот, от отправителя в США следует автотранспортом до морского порта, а затем морем переправляется в пункт назначения¹.

ТТС могут создаваться на базе одного вида транспорта. Начиная с 1984 г., два крупнейших морских оператора контейнерных перевозок — “Юнайтед Стейтс лайнс”² и “Эвергрин лайнс” начали кругосветные перевозки контейнеров. Компания “Эвергрин лайнс” организовала работу на двух кругосветных линиях с движением судов в восточном и западном направлениях. Схема организации кругосветных перевозок “Юнайтед Стейтс лайнс” предусматривала движение судов только в восточном направлении. Впоследствии к этим перевозкам присоединились и другие компании.

Организация кругосветных линий — следствие несбалансированности контейнерных потоков на различных направлениях международных морских перевозок и вызвана необходимостью реорганизации обслуживания с учетом возможности использования высокоэкономичных судов-контейнеровозов четвертого поколения на основных маршрутах перевозок.

Суда контейнеровозы четвертого поколения, разработанные в Норвегии и ФРГ, способны брать на борт 2,5 тыс. ДФЭ (двадцатифунтовый эквивалент), оснащены современными дизельными двигателями, легки в управлении и эксплуатации даже в условиях недогрузок перевозочных мощностей.

Эффективную ТТС создали известные судоходные компании — операторы контейнерных перевозок “Американ президент лайнс” и “Си-Ленд сервис”. Они начали перевозки через Североамериканский континент маршрутными контейнерными поездами, на платформы которых контейнеры грузятся в два яруса. Эксплуатация таких маршрутных контейнерных поездов рассматривается как один из основополагающих моментов рационализации и удешевления сухопутного плеча международной контейнерной перевозки.

В России и других странах СНГ важнейшая ТТС перевозок контейнеров — Транссибирский контейнерный сервис (ТСКС) — система смешанных перевозок грузов на кратчайшем маршруте между странами Европы и Дальнего Востока. К сожалению, в

¹ John H. Mahoney, “International freight transportation connection”, page 64.

² В конце 1986 г. компания обанкротилась и прекратила операции по перевозке контейнеров.

силу неудовлетворительного обслуживания эта система не получила надлежащего развития.

Контрейлерные (железнодорожно-автомобильные) системы

В промышленно развитых европейских странах контрейлерные перевозки развиваются с конца 60-х гг. Контрейлерные перевозки — это железнодорожные перевозки подвижного состава автомобильного транспорта, осуществляющего транспортную операцию. Причем автомобильный перевозчик несет полную ответственность за перевозку от ее начала и до конца, а железнодорожный ограничивается перевозкой транспортных единиц от станции до станции, включая, как правило, перегрузочные работы на станциях.

Контрейлерные перевозки позволяют использовать преимущества автомобильного и железнодорожного транспорта. Благодаря довольно густой дорожной сети в странах Западной Европы автомобильный транспорт является более мобильным, чем железнодорожный. Следовательно, он может обеспечить подъезд к железнодорожной станции. В свою очередь, железнодорожный транспорт предназначен для массовой перевозки грузов. Он соединяет транспортные узлы, расположенные друг от друга на значительном расстоянии. Комбинированные железнодорожно-автомобильные перевозки позволяют сократить объем перевозимых тяжеловесных грузов по автомобильным дорогам и повысить скорость и безопасность движения автомобильного транспорта.

Контрейлерная перевозка организуется исключительно через посредника между автотранспортным перевозчиком и железнодорожной компанией. Посредником является предпринимательская организация — «компания по контрейлерным перевозкам». Акционерный капитал этих компаний находится полностью или в значительной степени в руках автотранспортных предприятий, которым также принадлежит большинство в совете директоров этих компаний.

Правовая ответственность и диапазон деятельности таких компаний различны. Их деятельность, как правило, состоит из получения услуг, предоставляемых на оптовой основе железнодорожным транспортом, в целях их дальнейшего предоставления на розничной основе своим клиентам.

Компании по контрейлерным перевозкам не имеют права выступать в качестве юридического лица. Тем не менее железные дороги предоставляют им исключительные права на перевозку грузовых автомобилей, прицепов, полуприцепов и съемных кузовов по обслуживаемым ими маршрутам.

Эти компании являются членами Международного союза объединений по железнодорожно-автомобильным перевозкам (МСЖА), секретариат которого находится в Кьяссо (Швейцария) в помещении швейцарской компании "Нирак".

Задачи МСЖА: защищать интересы своих членов на международном уровне; выступать в качестве их представителей на переговорах с правительствами и железнодорожными компаниями; содействовать повышению качества услуг, предоставляемых потребителям.

С целью более быстрого развития контрейлерных перевозок путем международной координации усилий в этом направлении в 1983 г. создана международная компания "Interunit", штаб-квартира которой находится в Брюсселе в помещении бельгийской компании "T.R.W.". Эта компания должна обеспечивать координацию инвестиций, в частности, для закупки специализированного подвижного состава, заниматься вопросами совместного использования этого оборудования.

Транспортные услуги, оказываемые контрейлерными компаниями своим клиентам, включают в себя перевозки:

- отдельных полуприцепов;
- отдельных грузовых автомобилей;
- сочлененных транспортных единиц (тягач + полуприцеп);
- автопоездов (грузовой автомобиль + прицеп);
- съемных кузовов длиной от 6 до 12 м.

Структура тарифов, используемая контрейлерными компаниями для установления цен на свои услуги, определяется системой, применяемой железной дорогой, предоставляющей контрейлерной компании свои услуги. Тарифы на некоторые виды услуг отражают структуру покупных цен. Эти цены всегда определяются количеством грузовых мест и расстоянием перевозки. Назначаемая цена за перевозку не зависит от вида перевозимого груза. На некоторых маршрутах уровень цен в значительной степени зависит от общего веса грузовой единицы, т.е. от веса транспортного средства и веса находящегося в нем груза. По другим тарифам транспортная цена определяется независимо от общего веса. Единственное исключение из этого правила — дополнительный сбор, выражаемый в процентах к нормальной цене, который уплачивается, если общий вес грузовой единицы превышает 33 т (для такой перевозки требуется вагон усиленной конструкции).

Транспортная цена включает в себя погрузо-разгрузочные работы, в том числе и в тех случаях, когда для такого рода работ используется подвижной кран, принадлежащий железной дороге (однако клиент, который сам производит эти работы, не имеет права на скидку).

Контрейлерные компании, как правило, устанавливают для постоянных клиентов более выгодные цены на перевозки и предоставляют скидки, определяемые объемом перевозимого груза.

С точки зрения грузоотправителей и перевозчиков технология контрейлерных перевозок оправдывается лишь при условии осуществления перевозки грузов "от двери до двери" в столь же короткие сроки и при более низких ценах, чем при обычной автомобильной перевозке. Чтобы комбинированные перевозки были в коммерческом плане достаточно привлекательными, тарифные системы должны предусматривать стабильные, согласованные цены при перевозках "от двери до двери", которые позволили бы этому виду перевозок конкурировать с автомобильными перевозками. При контрейлерных перевозках какая-либо догрузка на участке железнодорожной перевозки исключается, так как железная дорога обеспечивает перевозку между станциями только по установленному графику. Учитывая трудности с получением груза в обратном направлении и отсутствие возможности догрузки транспортного средства в пути дополнительным грузом, можно сделать вывод: контрейлерные перевозки выгодны лишь крупным автотранспортным предприятиям с хорошо налаженной системой обеспечения заказами на перевозку грузов в обратном направлении.

По мере роста объемов перевозимых грузов отсутствие согласованности в технической политике отдельных контрейлерных компаний все более отрицательно сказывается на коммерческой привлекательности этого вида перевозок. Несогласованность в технической политике привела к разнообразию технических средств и правовых норм, применяемых при контрейлерных перевозках. На железнодорожном транспорте:

- разнообразие видов вагонов и форм собственности на них;
- большие различия в допустимых габаритах перевозимого груза;
- перевозки на железнодорожных платформах типа "движущееся шоссе" обуславливают исключительную горизонтальную погрузку транспортных средств; такие вагоны не могут использоваться в составе обычных грузовых вагонов;
- при перевозке на вагонах с карманами используются платформы, рассчитанные в одних случаях только на вертикальную погрузку, в других — на вертикальную и горизонтальную.

На автомобильном транспорте:

- отсутствие согласованных правил разных стран в отношении веса и габаритов;
- на некоторых видах транспортных средств допускается погрузка кранами, на других — нет.

Препятствием на пути развития перевозок в съемных кузовах является несогласованность веса и габаритов кузовов. На практике

существуют различные их базовые типы, имеющие свои собственные характеристики.

Лихтеровозные системы

Совершенствование контейнеров шло как по пути специализации по родам грузов, так и по способу их транспортировки. Развитие идеи бесперевалочной перевозки грузов укрупненными местами привело к появлению крупнотоннажных плавучих контейнеров-лихтеров. Лихтеровозные перевозки эффективно реализуются в сообщении "река-море" для государств, не имеющих морских портов. Сравнительно за короткий период времени такие перевозки получили развитие на реке Дунай, связывающей территории ФРГ, Австрии, Словакии, Венгрии, Югославии, Болгарии, Румынии и Украины, а через систему Рейн — Майн — Дунай с другими европейскими странами. Внедрение лихтеровозной системы перевозок грузов началось после создания в 1978 г. международного хозяйственного судоходного предприятия "Интерлихтер", в которое вошли дунайские судовладельцы Болгарии, Венгрии, Чехословакии и СССР. По предложению стран-участниц перевозки внешнеторговых грузов сконцентрированы на двух линиях: "Дунай — Индия — Пакистан" и "Дунай — Меконг". На реке Дунай эксплуатировалось 500 лихтеров типа ДМ, в трюм которого можно погрузить 1070 т груза. Они предназначены для перевозки генеральных, тарно-штучных грузов, тяжеловесных конструкций, контейнеров. При экспортных перевозках из портов Дуная в лихтерах перевозятся металлы, пиломатериалы, бумага, химические удобрения, машины и оборудование, различная техника. В придунайские страны поступают товары экспорта азиатских стран — текстильные изделия, чай, кофе, а также мрамор, каучук, паркетная фреза.

Груженные лихтера буксирами доставляются по реке Дунай в порт Усть-Дунайск, где лихтеровоз принимает их на борт. Погрузка лихтеров на лихтеровоз осуществляется за 12—16 часов. После завершения погрузки груз отправляется по месту назначения.

Дальнейшее развитие лихтеровозные перевозки на Дунае получили после введения в эксплуатацию четырех лихтеровозов, перевозящих лихтеры типа ДМ. Эти лихтеровозы стали осуществлять перевозки с Дуная на порты Черного, Средиземного и Красного морей, обслуживая морские порты Трабзон, Новороссийск, Потти на Черном море; Александрия, Латакия, Искандерун, Лимасол, Мерсин, Анатолия на Средиземном море; Аден, Аккаба, Ассаб, Мукала, Порт-Судан на Красном море.

Основные преимущества от внедрения на Дунае лихтеровозных транспортно-технологических систем получают внешнеторговые организации и фирмы, грузовладельцы и фрахтователи, что обеспечивает им:

- сокращение сроков доставки грузов получателями по бесперевалочной схеме речно-морских перевозок. Средний круговой рейсоборот лихтеровоза на линии Дунай—Индия—Пакистан составляет всего 32 суток, а на линии Дунай—Меконг — 45 суток;

- регулярность перевозок и работы лихтеровозов по строгому линейному расписанию, предварительно объявленному судовладельцем для всех заинтересованных организаций, партнеров;

- сокращение объемов перевалки грузов, возможности производства грузовых операций непосредственно у причалов получателей и отправителей, за счет чего улучшаются условия сохранности грузов;

- универсальность перевозок позволяет в одном рейсе перевозить в 26 лихтерах ДМ и 150 двадцатифутовых контейнерах самые различные по свойствам и характеристикам грузы — от навалочных грузов и массовых мешковых до электронного оборудования реакторов;

- возможность использования грузовладельцами лихтеров для накопления грузов без дополнительных расходов на хранение в складах;

- возможность использования любых, необорудованных, мелководных причалов в морских или речных портах с широким фронтом одновременной обработки доставляемых грузов.

Однако в последнее время в связи с событиями в Югославии Дунайская лихтеровозная ТТС не эксплуатируется.

В мире разработаны и эксплуатируются другие по техническому решению лихтеровозные ТТС. Так, порты Мексиканского залива обслуживают систему "Lykes Lines". В ее состав входят плавбаза типа "Seabee" и 246 лихтеров. Плавбаза имеет длину 266 метров, ширину 32 метра, систему успокоения качки. Она оборудована 2000-тонным гидроподъемником, позволяющим поднимать или опускать два груженных лихтера одновременно.

На трех палубах можно разместить 38 лихтеров, каждый из которых содержит 832 т груза. Плавбаза принимает на борт лихтера со скоростью, эквивалентной 2500 т в час. Лихтер — это мелкосидящее грузовое судно двухкорпусной конструкции с водонепроницаемыми отсеками и водонепроницаемыми крышками люков, которые после удаления полностью раскрывают все

¹ John H. Mahoney, *Intermodal Freight Transportation*, p. 60.

грузовые отсеки. Лихтера могут принимать поддоны, контейнеры с предварительно закрепленными грузами. Закрепление грузов полностью входит в обязанности грузоотправителя¹.

Другой тип лихтеровозной технологии — система “Васо”, созданная специально для портов Западной Африки, но пригодная также для обслуживания любых портов, расположенных в устьях рек, по которым осуществляется судоходство. Перевозки по системе “Васо” не зависят от загруженности порта и не предусматривают времени ожидания начала погрузо-разгрузочных работ. База имеет длину 144 м, ширину 9,5 м, осадку 9,5 м. К каждому судну приписаны три группы лихтеров: одна находится в порту погрузки, другая в порту выгрузки, а третья на борту. Каждое судно вмещает до 8000 т груза. Кроме лихтеров, на борт может быть принято 652 контейнера (размещаются на палубе в 4 яруса). Система контроля гарантирует непрерывное наблюдение за 78 рефрижераторными контейнерами. Бортовая ЭВМ обеспечивает оптимальное размещение лихтеров и контейнеров при загрузке базы.

В РФ в Мурманском пароходстве эксплуатируется атомный лихтеровоз “Севморпуть”, обслуживающий арктический район Сибири.

Системы перевозок с горизонтальным способом грузовых работ (ро-ро)

Перевозки на ролкерах с горизонтальным способом грузовых работ получили широкое распространение при морских перевозках. Ролкеры — это специально построенные суда для перевозки генеральных грузов на колесах. Груз заводится на судно специальными тягачами или своим ходом. Во время морской части перевозки груз остается на колесах, закрепленных специальными крепежными устройствами. Ролкеры могут перевозить контейнеры, расположенные на низкосидящих трейлерах, а также любую колесную технику. Груз располагается либо в колесных транспортных средствах, либо на специальных платформах.

Суда этого типа позволяют автомобилям въезжать непосредственно на палубы. Загрузка производится через нос или корму судна. Недостаток ролкеров — неэкономичное использование площади между автомобилями. Но этот недостаток компенсируется многими другими достоинствами ролкеров. Во многих отношениях ролкеры представляют явную форму взаимодействия различных видов транспорта, при которой автомобили не разгружаются и перевалка груза фактически отсутствует. Они универсальны в отношении перевозимых грузов. На ролкеры можно грузить все типы автомобилей. Владельцам ролкеров не нужно закупать большое количество контейнеров (которые не всегда есть там, где

они нужны). Его оборотные фонды невелики, а поскольку контейнеры он может перевозить на верхней палубе, достаточно воспользоваться более дешевым и менее интенсивно используемым береговым подъемно-транспортным оборудованием (портальными кранами и деррик-кранами).

Грузы перевозятся в безопасных условиях при минимальном воздействии погодных условий. Самое большое достоинство ролкеров — высокая скорость доставки груза и быстрый оборот судов. Это очень ценно на коротких линиях, например, на линии между Кале и Дувром через пролив Ла-Манш. После начала эксплуатации ролкеров в 1953 г. порт Дувр стал самым интенсивно работающим портом в мире.

Грузовые перевозки, которые, в отличие от пассажирских, менее подвержены сезонным колебаниям, за год растут на 50%, что представляется очень интенсивным. Эксплуатация крупных контейнеровозов, которые доставляют грузы только в крупные порты, способствовала росту перевозок на коротких линиях, особенно из Великобритании в страны Северного и Балтийского морей. В этих условиях ролкеры стали наиболее приемлемым типом судов этого перегруженного региона.

Универсальность ролкеров можно повысить за счет погрузки пакетированной древесины и других аналогичных грузов, обрабатываемых стеллажными погрузчиками, принадлежащими судну. Это увеличивает производительность на дальних линиях за счет использования площадей между загруженными транспортными единицами. Группа четырехпалубных судов, перевозящих легковые автомобили в Канаду, имеет понижающиеся к носовой части палубы. Эти суда представляют собой быстроходные плавучие гаражи на 2000 автомобилей. После их выгрузки палубы вновь поднимают и с помощью судового погрузчика загружают лесоматериалами, бумагой и целлюлозой для перевозки в обратном направлении — из Канады в Европу.

При комбинированных железнодорожно-автомобильных перевозках широкое применение нашла технология “движущееся шоссе”. При погрузке-выгрузке железнодорожных платформ с торцевой погрузочной платформы груженные автомобили или автоприцепы заезжают своим ходом или затаскиваются специальными тягачами на платформы.

Для осуществления перевозок на этих ТТС построен специализированный флот (паромы и ролкеры), возведены специальные причалы и терминалы, сконструирована специальная погрузо-разгрузочная техника (тягачи, погрузчики, низкосидящие трейлеры и т.д.).

Такие перевозки относятся к комбинированным, так как на одном виде транспорта перевозятся груженные транспортные средства другого вида транспорта.

6.5. Совершенствование грузовых перевозочных средств

Приспособление транспортных систем к новым условиям работы и к все более возрастающим и концентрированным грузопотокам привело к внедрению современных транспортных технологий, базирующихся на использовании прогрессивных типов высокопроизводительного погрузо-разгрузочного оборудования и широкого внедрения электронно-вычислительной техники в транспортный процесс.

Внедрение современных транспортных цепей предусматривает выравнивание уровней технического развития материальной базы всех видов транспорта, входящих в систему перевозки данного вида груза. Поэтому требования к транспортным средствам со стороны грузовладельцев стали относиться не к одному виду транспорта, а стали общими для всех видов перевозок.

Научно-технические достижения в различных областях науки и производства дали возможность создать новые транспортные средства, отвечающие современным требованиям к перевозочному процессу.

В области совершенствования подвижного состава (перевозочных средств) практически на всех видах транспорта отмечаются следующие тенденции:

1) Широкая дифференциация транспортных средств по грузоподъемности и скорости передвижения с целью предоставления возможности выбора оптимального варианта их использования в зависимости от конкретных физических свойств грузов и условий их перевозки.

2) Повышение экономичности перевозочных средств с учетом экологического фактора путем совершенствования их конструкции и выбора силовых установок с улучшаемыми энергетическими характеристиками.

3) Узкая специализация транспортных средств для перевозки видов груза с учетом их свойств характеристик или приспособленность к перевозке специальных укрупненных грузовых мест (контейнеры, контрейлеры, пакеты, флеты, кассеты, трейлеры, полуприцепы, лихтера, баржи, вагоны, съемные кузова и т.д.).

При конструировании новых транспортных средств учитываются следующие основные принципы, определяющие развитие транспортной техники на ближайшее будущее:

— комбинирование разных видов транспорта в процессе перемещения груза, чтобы избежать его перегрузки в процессе транспортировки;

— разделение на стоянке основных частей транспортного средства, чтобы на стоянке под грузовыми операциями оставалась только грузовая часть;

— укрупнение грузовых единиц для повышения интенсивности грузовых операций при наименьших материальных и трудовых затратах;

— применение новых принципов движения с целью резкого повышения скорости доставки ценных грузов.

Основное требование клиентуры — ликвидация или сведение к минимуму деятельности складов.

Традиционные транспортные средства железных дорог первого поколения — крытые вагоны, полувагоны и платформы — уже во второй половине прошлого столетия не удовлетворяли возросшим требованиям экономики. Промышленная революция создала такие отрасли хозяйства, как нефтеперерабатывающая, угольная, горнодобывающая, строительная индустрия, а урбанизация привела к необходимости массовых перевозок скоропортящихся продуктов, а также товаров массового спроса. В результате началось создание новых видов транспортных средств второго поколения — цистерн, хопперов, цементовозов и т.п.

Несколько позже этот подвижной состав потребовал изменения конструкции (специальные по видам и родам грузы) и поиска новых технических средств, в которых перевозки осуществлялись бы без перегрузки груза с одного вида транспорта на другой. Таковыми стали контейнеры. Во второй половине XX в. контейнерные перевозки стали массовыми, они начали выделяться в отдельную подотрасль, появились специальные погрузочные системы, контейнерные терминалы с механизацией и автоматизацией процессов.

По мере развития контейнерных перевозок стали проявляться и их недостатки. Возникла необходимость перегрузки контейнеров, хотя и с грузом, но уже в массовом количестве. Клиентов не устраивала громоздкость терминальных систем, дороговизна оснащения их средствами автоматизации и механизации, большие простои контейнеров по обороту, а также значительные порожние пробеги. Поэтому за рубежом начался поиск новых способов перевозки транспортных средств, но уже без перегрузки. В результате появились контрейлеры, т.е. те же контейнеры, но со встроенным автошасси. Для них пришлось создавать специализированные платформы, разрабатывать способ съема их с платформы для прицепки к автотягачу. В результате затруднялся их возврат по обороту, были большие простои в ожидании контрейлерных платформ и наоборот.

Следующий этап — разработка гибрида вагона и автоприцепа, получившего название роудрейлера — транспортного средства третьего поколения. Это вагон-кузов с усиленной рамой и встроенными с одной стороны двух- или трехосным автомобильным шасси, а с другой стороны — железнодорожной колесной парой или устройством для постановки на железнодорожную тележку.

Появление роудрейлеров поставило под удар парк контейнеров,

число которых в мире превысило 50 млн. единиц. Эта проблема решена на базе того же роудрейлера, но уже без кузова, и получившего название рейлтрейлер. Подобный путь развития прошли транспортные средства и на других видах транспорта. Эволюция перевозочных транспортных средств представлена на рис. 6.1.

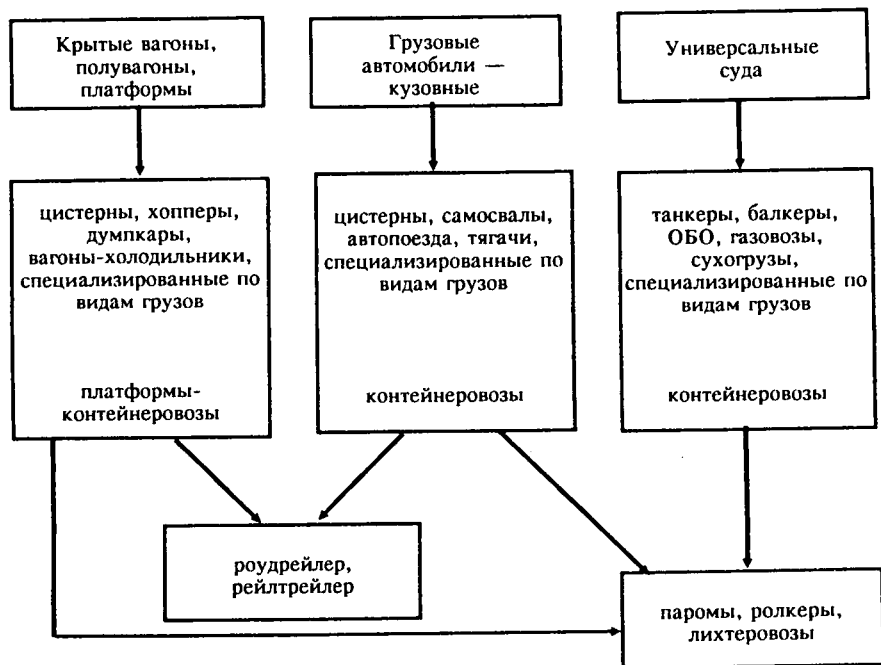


Рис. 6.1. Эволюция перевозочных транспортных средств

Начиная с 1991 г. на железных дорогах Германии испытывается приспособленная к европейским условиям американская система Road Railer. Европейская комбинированная техника (Trailer Train) представляет транспортное средство из автомобильных прицепов, установленных на двухосные железнодорожные тележки, причем каждая тележка соединена с концами двух прицепов. В состав могут быть включены до 50 прицепов. По концам такого состава устанавливаются тележки с буферами, сцепками и устройствами для соединения с тормозной магистралью локомотива. При следовании на железной дороге автомобильные колеса находятся в приподнятом состоянии. Для перевода автомобильного подвижного состава в железнодорожный требуется около 5 минут. Стоит комбинированный прицеп примерно на 15% дороже обычного.

Как показывает практика, система Trailer Train обладает явными преимуществами при маневрах на терминалах, оборудованных порталными кранами. Для выполнения маневров в этих условиях достаточно иметь два параллельных пути — автомобильный и железнодорожный.

Многие зарубежные фирмы в последние годы активно занимаются разработкой подвижного состава. Немецкая фирма "Talbot" разработала 12-осную сочлененную секцию для перевозки полуприцепов, 6-осную секцию для транспортировки контейнеров и тарных грузов и 4-осную вагон-платформу для контейнеров.

12-осная секция, созданная совместно с австрийской фирмой "SGP-Verkehrstechnik", имеет длину 33340 мм, состоит из двух платформ и оборудована тремя 2-осными тележками. Фирмы "Sombre et Menge" и "Ramafer Truehant" (Франция) разработали сочлененные транспортеры двух типов для перевозок полуприцепов со скоростью 120 км/ч с перегрузкой их автотягачами или специальным подъемником. Испанская фирма "Tafesa" создала 5-вагонную сочлененную секцию "Transtailer" для перевозок прицепов, нидерландская фирма "Multilift" — вагоны-платформы (для доставки контейнеров), оборудованные поворотной грузонесущей площадкой длиной 6 м с углом поворота 45°. Фирмой "Powell Duffryn Standard" из Великобритании изготовлена платформа "Lowliner", для транспортировки контейнеров длиной 29,5 м. Несколько платформ и вагонов различного типа для комбинированных перевозок выпускает известная фирма из Финляндии "Routuraukhi".

В последние годы на железных дорогах США прослеживается устойчивая тенденция вытеснения традиционных технологий перевозок автомобильных прицепов на платформах комбинированными перевозками.

Практически на всех дорогах обычные платформы постоянно выводятся из обращения. К примеру, компания "Trailer Train" с 1981 г. по 1990 г. сократила число обычных платформ длиной 29,5 м и 27,1 м для перевозки автоприцепов почти на 20 тыс. единиц.

Одновременно в эксплуатации увеличивается парк нового подвижного состава для комбинированных перевозок и, в первую очередь, парк сочлененных платформ. По сравнению с существующими они обладают лучшими ходовыми качествами и легче обрабатываются на станциях и в местах перегрузки и выгрузки. Тем не менее железнодорожные компании пока чаще предпочитают брать новые платформы для перевозки автомобильных прицепов в аренду, чем приобретать их в собственность. Связано это с некоторой неясностью перспектив перевозок данного рода.

6.6. Автоматизированные склады

Технические средства, и в первую очередь складские комплексы, относятся к одному из наиболее важных составляющих логистической системы ЛС. Без автоматизированных транспортно-складских комплексов (ТСК) нельзя себе представить реализацию принципа системного подхода при создании ЛС. Многие технические средства (тележки с автоматическим направлением движения, транспортные и погрузо-разгрузочные работы, транспортно-распределительные системы, прогрессивные планировочные решения и др.) появились как своеобразные ответы на проблемы, поставленные логистикой.

Логистика строится на применении современных достижений в области информатики и автоматизации. Наиболее существенными компонентами ЛС являются автоматизированные ТСК. Набор технических средств автоматизированных ТСК весьма разнообразен — стеллажи, погрузо-разгрузочные и складские машины, грузораспределительные системы, измерительные устройства, пакетотформирующие, обвязочные автоматы, ЭВМ и т.д.

Технологические схемы и технические средства рассматриваются с позиции интеграции. Хотя доставка “точно в срок” позволяет существенно снизить уровень запасов, тем не менее даже в условиях высокой точности функционирования ЛС не удастся избежать сбоев и помех в доставке материалов, конфликтных ситуаций, а следовательно, необходимости создания аккумулирующих систем. Циклы производства и потребления редко совпадают друг с другом.

Исходной функцией склада в этих условиях является ликвидация негативных последствий временного несоответствия между снабжением сырьем, материалами, заготовками и их потреблением на отдельных фазах производства. В таких ситуациях склад как аккумулятор позволяет осуществить известный принцип доставки “точно вовремя”, исключить простои агрегатов из-за дефицита сырья.

Технические средства ТСК должны удовлетворять главному требованию — быть органически связанными элементами технической системы и в совокупности с информатикой представлять целостную интегрированную структуру управления. Это означает, что погрузо-разгрузочные машины, грузораспределительные, складские и измерительные устройства должны быть оснащены системами автоматического управления, бортовыми микропроцессорами и располагать датчиками процесса для передачи инфор-

мации о ходе его протекания в центральную ЭВМ ЛС. Естественно, средства автоматизации по своим технологическим параметрам должны отвечать мировому уровню развития техники. Выполнение этого условия гарантирует создание надежной и эффективной гибкой производственной системы на ТСК.

Прогрессивным направлением складирования грузов в условиях автоматизации является применение различных способов их хранения в подвижных стеллажах. Улучшение использования площади зоны хранения достигается применением передвижных стеллажей, включением стеллажной зоны хранения в интегрированную систему автоматизации. Главное достоинство стеллажей динамического хранения то, что они удачно взаимодействуют со смежными грузораспределительными системами, напольными, навесными конвейерами, стеллажными штабелерами. С их помощью формируются сплошные, без промежуточных проходов массивы стеллажей, они обеспечивают автоматические перемещения и выдачу грузовых единиц из зоны хранения.

Интеграция технических средств хранения, складских и перегрузочных машин достигается оснащением стеллажей индикаторами. В качестве индикаторов применяют жидкие кристаллы или светочувствительные диоды. Назначение индикаторов — отображение информации о номерах текущей партии груза, участков, где осуществляется отбор грузов, и их количество. Индикатор номера заказа, смонтированный у складской ячейки, снабжается клавишей для подтверждения выполнения отбора грузов для данной партии и вызова следующего. После завершения комплектации оператор, нажимая клавишу, посылает информацию о выполнении этой процедуры в центральную ЭВМ складского комплекса.

Оснащение подъемно-транспортных машин бортовыми микропроцессорами, имеющими интерфейс с ЭВМ вышележащего уровня управления, — необходимое условие создания интегрированной системы управления ТСК.

Весьма характерным направлением в развитии прогрессивных типов и моделей средств транспортирования грузов является широкое распространение тележек с автоматическим управлением движения (ТАУД). В странах Западной Европы и Японии примерно в 4 тыс. систем автоматического транспортирования эксплуатируются более 80 тыс. ТАУДов. На отдельных складских комплексах одновременно работают до 30—40 машин и более, а суммарная стоимость их изготовления каждый год растет и достигает 1 млрд. долл. в год. Между тем история интенсивного развития и распространения ТАУДов насчитывает не более 20 лет. Начальный

период их развития характеризовался применением различных преимущественно пассивных электромеханических, а затем индуктивных и оптических систем стабилизации курса.

Сейчас строят ТАУДы без предварительной прокладки трассы движения тем или иным способом. Маршруты трансробота программируются, его движение управляется бортовым микропроцессором. Для обеспечения безопасности движения машины оснащаются локационными датчиками ближнего действия, реагирующими на препятствия в проходах между штабелями груза.

Сфера применения роботизированных ТАУДов существенно расширилась. По своим функциональным возможностям, конструктивным параметрам и структуре системы управления они существенно приблизились к промышленным роботам. Поэтому современные ТАУДы часто называют транспортными роботами, способными перемещать и перегружать грузовые единицы массой от 50—100 кг до 2 т и более.

Следующий этап эволюции ТАУДов — создание и серийное изготовление надежных и экономичных автоматов, способных работать в грузовых помещениях вагонов и полуприцепов. ТАУДы применяют в качестве грузораспределительных систем для внутрискладского перемещения грузов. Они имеют ряд преимуществ по сравнению с конвейерными системами: более надежны и мобильны, маршрут их движения строго не фиксирован. Можно регулировать число ТАУДов в зависимости от объемов работ, перераспределять их парк между участками склада и грузового фронта в зависимости от характера и объема работы, эффективно планировать при обслуживании материальных потоков оптимальные маршруты их движения. Вместе с тем при применении ТАУДов необходимо решить проблему обеспечения безопасности, исключаящую их столкновение в местах пересечения маршрутов движения.

В последние годы четко обозначились следующие тенденции в конструировании ТАУДов и промышленных роботов:

- применение манипуляторов, поднимающих грузы массой от 3 до 10 т;
- использование в качестве средств передвижения воздушной подушки и линейных двигателей;
- создание новых систем управления движением, основанных на применении устройств инерционного движения с гироскопами и аналого-цифровыми преобразователями, сервомеханизмами для коррекции отклонения от трассы;
- применение инфракрасных лучей при идентификации маршрута с отражателями для позиционирования ТАУДа и лазерных

устройств для считывания штриховых кодов, нанесенных на грузовые единицы;

— применение ультразвука для направления движения и устранения вероятных транспортных средств; использование технических средств сопряжения ТАУДов с другими элементами грузораспределительной системы — конвейерами, накопителями, автоматическими стеллажными штабелерами, карсельными стеллажами и т.д.;

— использование радиоканалов, индуктивных кабелей и инфракрасного излучения (на расстоянии не более 100 метров) для передачи команд управления и информации об их выполнении в ЭВМ;

— использование бортовых терминалов, построенных на базе микроЭВМ, способных не только обмениваться информацией с центральной ЭВМ, управлять движением и механизмами манипулятора, но и осуществлять инвентаризацию склада, что упрощает документооборот по учету грузов, так как водитель погрузчика вводит информацию непосредственно в ЭВМ, минуя бумажный носитель;

— применение группового управления несколькими ТАУДами и промышленными роботами из центральной ЭВМ, что обеспечивает координацию и безопасность работы и наилучшее использование технических возможностей.

Главная проблема автоматизации транспортных роботов — реализация активных методов управления движением. К перспективным методам относится применение программного управления стабилизацией курса с помощью карты маршрута движения, записанного на интегральных схемах. В США для уменьшения риска и повышения эффективности разработано более 40 систем программного обеспечения, с помощью которых отслеживается перемещение тележки, движение груза и механизмов манипулятора. Маршруты движения, записанные на плате, отслеживаются ультразвуковыми датчиками, которые получают информацию в виде ультразвуковых волн на пути движения. На транспортном роботе имеется панель облучения для дистанционного управления движением ТАУДа и рукой манипулятора с пятью степенями подвижности.

Фирмой "Сьюпак систем К^о" (США) создана автоматическая поточная линия упаковки, пакетирования и обертывания пакетов синтетической пленкой. Все активные элементы этой линии (упаковочные, пакетоформирующие и пакетобвязочные автоматы, весоизмерительные устройства) соединены участками роликовых конвейеров. Благодаря этому обеспечивается непрерывный процесс

обслуживания материального потока, поступающего с производственных участков предприятия. Поступающий с производственного конвейера груз взвешивается на автоматических весах. Весы не только измеряют массу груза со скоростью 400 грузовых единиц в минуту, но и являются датчиком транспортного процесса, передавая информацию о потоке грузов. После проверки массы грузовые единицы роликовым конвейером доставляются к упаковочному автомату. Здесь производится укладка грузов в коробки и их герметизация. Затем автоматом на упаковки наносится код, характеризующий назначение грузовой единицы.

Кодовые данные на груз наносятся различными способами: распределением краски на точно определенное место упаковки, специальной головкой, печатающей код, или наклеиванием на поверхность упаковки ярлыков.

Автоматическая машина с растягивающейся пленкой для упаковки имеет производительность 86 пакетов в час, с термоусадочной пленкой — 100 пакетов в час. Кроме того, в поточную линию встроены машины для обвязывания пакетов шпагатом с производительностью в 60 пакетов в час. По мере завершения операций пакетирования и обертывания пленкой готовые пакеты грузов перемещаются ТАУДом в зону хранения склада готовой продукции¹.

Список литературы

- Бенсон Д., Уайтхед Дж. "Транспорт и доставка грузов", пер. с англ., М., "Транспорт", 1990.
- Заика Б. "России нужны порты третьего поколения", "Морской флот" № 6, 1993.
- Назаренко В.М., Шилова О.Н. "Развитие комбинированных перевозок в международных сообщениях". Труды ИКТП, вып. 130, М., 1990.
- Николаев Д.С. "Международные торговые перевозки", М., МГИМО-ПРЕСС, 1995.
- Саркисов С.В. "Контейнерные перевозки в капиталистических странах", М., "Транспорт", 1993.
- Смехов А.А. "Введение в логистику", М., "Транспорт", 1993.
- Харлампович И.В. "Научно-технический прогресс на транспорте", "Железнодорожный транспорт" № 1, 1993.
- "Портовый маркетинг. Исследование морских портов третьего

¹ А.А. Смехов "Введение в логистику", "Транспорт", М. 1993, с. 65.

- поколения", доклад Секретариата ЮНКТАД, 1993.
- "Управление грузовой и коммерческой работой на железнодорожном транспорте". Под. ред. Смехова А.А., М., "Траспорт", 1990.
- John H. Mahoney "Intermodal freight transportation". West port, Connecticut, 1990.
- "Port development". Prepared by the secretariat of UNCTAD, New York, 1991.
- "Unionization of cargo". Report by the secretariat of. UNCTAD, New York, 1981.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	3
Глава 1. Материальные транспортные и информационные потоки	
1.1. Материальные транспортные потоки как элемент концепции логистики	5
1.2. Особенности логистической концепции управления транспортно-складскими системами	10
1.3. Информационная логистика на транспорте	23
Глава 2. Базисные и транспортные условия контрактов	
2.1. Общая характеристика базисных условий контрактов купли-продажи	56
2.2. Основные обязанности сторон по базису поставки	63
2.3. Транспортные условия торговых сделок	73
2.4. Транспортная специфика отдельных базисных условий поставки	80
Глава 3. Экономика товародвижения	
3.1. Некоторые вопросы функционирования транспорта в условиях рыночной экономики	93
3.2. Критерии выбора вида транспорта в международном сообщении	110
Глава 4. Организация и управление доставкой грузов различными видами транспорта	
4.1. Организация и управление доставкой товаров морским транспортом	119
4.2. Функции брокеров и техника фрахтования	136
4.3. Организация и управление доставкой товаров железнодорожным транспортом	148
4.4. Организация и управление доставкой товаров автомобильным транспортом	173
4.5. Организация и управление доставкой товаров при воздушных перевозках	184
Глава 5. Транспортное страхование грузов по внешнеэкономической деятельности	
5.7. Понятие и содержание страхования грузов	197
5.8. Регулирование транспортного страхования в РФ	205
5.9. Страховые риски и условия страхования грузов	211
5.10. Порядок заключения, виды и основное содержание договора страхования	220
5.11. Взаимоотношения сторон при наступлении страхового случая	231
5.12. Страхование грузов и внешнеторговый контракт	241
Глава 6. Научно-технический прогресс и инновации международного транспортного прогресса	
6.1. Экономическая теория о научно-техническом прогрессе	254
6.2. Совершенствование организационной структуры международных транспортных средств	258
6.3. Совершенствование транспортных технологий при международных перевозках грузов	278
6.4. Прогрессивные транспортно-технологические системы при международных перевозках грузов	296
6.5. Совершенствование грузовых перевозочных средств	307
6.6. Автоматизированные склады	311

**Николаев Дмитрий Сергеевич
Березовиков Леонид Борисович
Назаренко Владимир Мефодьевич
Полянова Татьяна Николаевна
Саркисов Сергей Васильевич**

**ВНЕШНЕТОРГОВЫЕ
ТРАНСПОРТНЫЕ ОПЕРАЦИИ
И ЛОГИСТИКА**

Учебное пособие

Под ред. проф. Д.С. Николаева
Ответственный за выпуск Р.Т.Юлдашев
Редактор В.И.Осипов
Художник А.А.Волков
Технический редактор М.В.Федорова
Издательско-консалтинговая фирма «Анкил»
ЛР № 070307 от 18.02.97 г.

Подписано в печать 09.09.1998 г. Формат 60x88¹/₁₆

Бумага офсетная №1. Печать офсетная
Гарнитура «Таймс». Печатных листов 20,0

Усл. печ. л. 22,5

Тираж 1000 экз.

Зак. № 140.

ООО «Анкил»

107005, Москва, Елизаветинский пер., 6, корп. 1, офис 23.
Телефон: (095) 265-3718

Отпечатано в типографии ТОО «ГеО-ТЭК»
г. Красноармейск Московской области.

В издательстве «Анkil» в 1998 г. вышли следующие книги:

Зубец А.Н.

“Страховой маркетинг”

Рассмотрены место маркетинга и его назначение в экономике и производстве, а также роль страхового маркетинга в повышении эффективности страхового бизнеса. Особое внимание уделено изучению страховых рынков, определению требований к страховой продукции с точки зрения страхового маркетинга, ее сбыту, организации маркетинга в страховой компании.

Для специалистов страхового дела, студентов и преподавателей экономических факультетов российских вузов и широкого круга читателей, интересующихся страховым делом и маркетингом.

Серов Г.П.

“Экологическая безопасность населения и территорий Российской Федерации”

Настоящее издание - первое в отечественной литературе пособие, в котором с позиций системного анализа рассматриваются актуальные проблемы правовых основ экологической безопасности, организационно-правовые вопросы экологического страхования и экологического аудита.

Для студентов высших учебных заведений, специализирующихся по направлениям “Защита окружающей среды”, “Природобустройство”, “Экология и природопользование”, “Юриспруденция”; для хозяйственных руководителей предприятий всех форм собственности, а также предпринимателей различных сфер деятельности, связанных с экологическим страхованием и экологическим аудитом.

А.П. Плешков, И.В. Орлова

“Очерки зарубежного страхования”

В книге, подготовленной специалистами сектора страхования НИИ Министерства финансов РФ, подробно анализируются состояние и перспективы развития мирового страхового рынка, рассматриваются основные принципы управления риском, андеррайтерская политика, страхование ответственности производителей за качество продукции.

Отражены также вопросы страхования экологических и космических рисков, проблемы допуска иностранного капитала на страховой рынок России.

Книга предназначена для специалистов страхового дела, предпринимателей, студентов и преподавателей экономических факультетов высших учебных заведений, а также для широкого круга читателей, интересующихся страховым делом.

Салин В.Н., Абламская Л.В., Ковалев О.Н.

“Математико-экономическая методология анализа рисков видов страхования”

Впервые в отечественной литературе комплексный финансово-математический анализ, основанный на теории вероятности и статистики, успешно использован в качестве одного из маркетинговых мероприятий, применительно к рынку страховых услуг.

Подробно рассмотрены математические методы анализа рисков ситуаций (понятие и виды риска, распределение числа выплат и потерь по страховому портфелю, моделирование рисков), расчет тарифных ставок и общие принципы определения премий.

Отдельная глава посвящена определению вероятности выполнения страховой компанией своих обязательств по портфелю (задачи о разорении, определение скидки с тарифной ставки при использовании франшизы, расчет тарифных ставок).

Для руководителей страховых компаний, специалистов по страховому делу, студентов и преподавателей экономических факультетов высших учебных заведений.

Шевчук В.А.

“Страхование гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств”

В монографии В.А. Шевчука на высоком профессиональном уровне проанализированы социально-экономическое содержание и значение страхования гражданской ответственности, включая страхование гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств в Российской Федерации.

Рассмотрены: правовое развитие этого вида страхования; факторы, влияющие на размер страхового взноса; построение и калькуляция тарифных ставок; лимиты страхового возмещения и страхового обеспечения потерпевшим; страхование гражданской ответственности владельцев легковых автомобилей, мотоциклов, мотороллеров и мотоколесок; система “Зеленой карты”.

Для сотрудников и руководителей страховых компаний, специализирующихся на страховании гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств, студентов и преподавателей экономических вузов, а также широкого круга читателей, интересующихся проблемами страхования в нашей стране и за рубежом.



ШКОЛА СТРАХОВОГО БИЗНЕСА
INSURANCE BUSINESS SCHOOL



Лицензия на образовательную деятельность
Департамента образования Правительства Москвы
№ 108 от 30.08.95 г.

УЧЕБНОЕ ЗАВЕДЕНИЕ

с участием МГИМО МИД РФ (университета)
ведущих страховых и консалтинговых компаний

*объявляет приём слушателей
по следующим профессиональным программам*

"РУКОВОДИТЕЛЬ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ"

"РИСК-МЕНЕДЖЕР"

**"ДИРЕКТОР ПО СТРАХОВАНИЮ
(АНДЕРРАЙТЕР)"**

Преимущественным правом поступления
в Школу страхового бизнеса пользуется персонал
действующих страховых компаний

Обучение платное

Иногородным оказывается помощь
с размещением в гостинице

Наш адрес: 117454, Москва, проспект Вернадского, 76

Школа страхового бизнеса

Тел./факс: 434-9395