

УДК 656.13

**КОНТРАКТНАЯ ПЕРЕВОЗКА КАК СОВРЕМЕННАЯ ФОРМА
РЕАЛИЗАЦИИ ТРАНСПОРТНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ПРОЦЕССЕ
ОБСЛУЖИВАНИЯ КЛИЕНТОВ**

**Сумец А.М., канд. техн. наук, доцент, Ярошно С.Ю., ст. преподаватель,
Карнаух Н.В., преподаватель**
*(Харьковский национальный технический университет сельского хозяйства
имени Петра Василенка)*

В статье приведен анализ сущности и содержания контрактной перевозки, как современной формы реализации транспортных технологий в процессе обслуживания клиентов. Описан опыт использования контрактных перевозчиков известными европейскими и американскими компаниями.

Актуальность вопроса. В Украине еще не совсем освоены известные в Европе и Америке логистические технологии на транспорте. Об этом и спорить никто не будет. Должно пройти какое-то время, чтобы перевозчики и предприятия-производители продукции сами заговорили о контрактных перевозках. Итак, что такое контрактная перевозка и как на практике это реализуется известными компаниями?

Результаты анализа публикаций по изучаемому вопросу. Исследование публикаций [2; 4; 5–7], относящихся к исследуемому вопросу, позволило установить, что контрактная перевозка, как определенной вид транспортных технологий, появилась весьма давно. По сути можно утверждать, что аутсорсинг рожден и имеет довольно сильные позиции благодаря контрактным перевозкам. Еще в давние времена производители посуды, зерна и прочей продукции для доставки своего товара на городские рынки фрагментарно, а затем и в более широких масштабах начали заключать договора (контракты) с субъектами, имеющими гужевой транспорт. Естественно, за эти услуги производители отдавали перевозчику часть своей продукции. Такие отношения между производителями продукции и перевозчиками сохранялась довольно длительное время. Особенно такие отношения складывались и развивались при необходимости перевозок по воде [5]. Такова краткая история рождения контрактных перевозок.

Из выше приведенной преамбулы к изучаемому вопросу можно также констатировать, что контрактные перевозки есть одна из форм реализации транспортного аутсорсинга.

Цель. Описать сущность и содержание контрактной перевозки.

Результаты исследований. Специализированные транспортные компании предлагают организациям-клиентам (производителям, посредникам и пр.) широкий ассортимент услуг. По соглашению организация-клиент может передать все свои транспортные задачи перевозчику, то есть транспортной компании, а сама в это время может сконцентрировать все свое внимание на ключевых операциях. Используя свою квалификацию и накопленный опыт, транспортные компании могут предоставить потребителям организации-клиента более качественные услуги по доставке продукции в потребном формате, в нужное время и назначенный час. Кроме того, транспортной компании под силу сделать и затраты на доставку ниже, чем были бы затраты при условии использования организацией-производителем своего транспорта. Такое превосходство по снижению затрат на доставку транспортные компании обусловлено их специализацией. За счет экономии на масштабах они могут значительно сокращать указанные затраты и получать операционные преимущества. К примеру, они могут объединять «небольшие грузы» в более «крупные» и благодаря этому сокращать число поездок между пунктами доставки или могут координировать поездки, чтобы не возвращаться порожняком.

На практике значительная часть транспортных услуг выполняется перевозчиками общего пользования и контрактными перевозчиками. Иногда в

схему перевозки вводят так называемых интермодальных перевозчиков, которые могут выполнять задачи, как перевозчиков общего пользования, так и контрактных перевозчиков [1; 4].

Перевозчики общего пользования, как правило, перевозят грузы по разовым запросам организаций-клиентов с использованием обычных транспортных средств, к примеру, автомобилей-рефрижераторов. В Европе широко известны такие перевозчики общего пользования как компании TNT и Excel Logistics. Эти перевозчики перевозят продукцию между двумя пунктами для любого заказчика.

Интермодальные перевозчики традиционно пользуются одним типом транспорта [1]. Это могут быть только автомобили или морские суда, железнодорожный транспорт или речной. Однако с развитием международных транспортных коридоров интермодальные перевозчики все чаще и чаще предлагают более широкий ассортимент услуг и управляют разными типами транспорта в определенных комбинациях. Поэтому в условиях глобализации рыночного пространства они все больше и больше начинают заниматься всеми аспектами перевозки между двумя установленными пунктами.

В любой схеме перевозочного процесса как полностью, так и фрагментарно могут быть задействованы контрактные перевозчики. Контрактные перевозчики предлагают организациям-клиентам транспортные услуги на более длительный период. Свои отношения перевозчик и организация клиент оформляют в виде долгосрочного контракта. Данная форма перевозок привлекательна тем, что контрактные перевозчики возлагают на себя большую часть или даже все задачи по перевозке грузов организации-клиента в течение всего согласованного между сторонами периода. При этом перевозчик гарантированно выделяет под обозначенный объем перевозок определенную часть парка транспортных средств, тем самым как бы закрепляя за организацией-клиентом свой транспорт на установленный контрактом срок.

На основе анализа тех задач, которые решают контрактные перевозчики Европы и Америки, следует указать, что они предлагают достаточно широкий ассортимент услуг: от комплектации посылок до управления крупным парком подвижного состава отдельного заказчика. Так, например, компания Schenker, являющаяся контрактным перевозчиком для Roche Diagnostics на территории США, отвечает за перевозки корпоративным клиентам и иным потребителям всей ее продукции [6]. Это является очень выгодным для Roche Diagnostics, поскольку «головная боль» по транспортировке, экспедированию, охране и пр. перешла перевозчику. Да и на цену реализации продукции это сказывается положительно – она на несколько процентов ниже по отношению к той, если бы перевозкой, экспедированием занималась сама Roche Diagnostics.

Весьма успешной является деятельность норвежской компании Chrisian Salvesen [6]. Организованная в 1846 году в Норвегии транспортная и одновременно рыболовецкая компания, много раз меняла направления своей работы. Сегодня она является известным контрактным перевозчиком, лидирующим в логистическом бизнесе в Европе. Ее цель – «Без сбоев

управлять цепями поставок клиентов по всей Европе под единым брендом Christian Salvesen».

Компания, будучи контрактным перевозчиком, находится в партнерских отношениях с производителями и ритейлерами. Примечательным моментом является тот, что Christian Salvesen контролирует запасы и производителей и ритейлеров. Компания выступает гарантом для заказчиков того, что товары, в которых они нуждаются, будут доставлены в указанное время. Гарантии, которые дает компания, подтверждаются ее возможностями: она имеет парк подвижного состава из 2 500 единиц транспорта, 5 500 трейлеров и штат из 14 000 сотрудников.

Один из основных контрактов компания Christian Salvesen заключает на дистрибьюцию запасных частей компании Daimler-Chrysler в Великобритании. Ключевым моментом данного контракта является следующий. Известные автопроизводители Mercedes-Benz и Daimler имеют в своей дистрибьюционной цепи около 300 дилеров. Дилеры нацелены на оказание услуг по франчайзингу. Для успешной деятельности дилеры заинтересованы в бесперебойном получении запасных частей.

Ситуация для дилеров такова, что создание больших запасов у каждого из них неприемлемо из-за высокой дороговизны. Поэтому, к примеру, руководство Daimler-Chrysler приняло решение удовлетворять спрос на свои запасные части из своего европейского логистического центра (ЕЛЦ), расположенного в г. Милтон Кейнсе. А оперативное пополнение центра запасными частями перешло в обязанности контрактного перевозчика Christian Salvesen.

С целью выполнения контракта на доставку запасных частей в гарантированные промежутки времени компанией Christian Salvesen было создано отдельное подразделение наподобие диспетчерского пункта, оснащенное современной компьютерной техникой. Для приема и обработки информации о запросах клиентов на запасные части, которые пересылает каждый вечер специальная служба Daimler-Chrysler, специалистами Christian Salvesen разработана уникальная программа Shipments Handling And Reporting (SHARP). Получив необходимую информацию, она проходит сразу же обработку, после чего нужные запасные части загружаются на двухэтажные автопоезда, отправляемые из Милтон Кейнса. Поезда убывают между 10.00 и 22.00 и направляются к 11 промежуточным хранилищам (ПХ), расположенным по всей стране. В этих хранилищах им требуется один час на перегрузку запасных частей на другие транспортные средства, занимающиеся местной доставкой. Для этого создано мобильное транспортное подразделение, состоящее из 35 средств. За каждым транспортным средством закреплено в среднем по 11 дилеров. Доставка запасных частей с промежуточных хранилищ дилерам начинается в полночь и заканчивается к восьми утра.

Описанный пример работы контрактного перевозчика однозначно указывает на выгоды, которые получает организация-клиент:

1. Организации-клиенту очень выгодно перенести заботы по транспортировке и экспедированию «своих» грузов на плечи перевозчика. Причем эти заботы переносятся на оговариваемый при подписании контракта период времени, в первую очередь выгодный для организации-клиента. Период времени, на который подписывается контракт, как правило, весьма длительный.

2. При условии передачи некоторых функций контрактному перевозчику организация-клиент получает возможность уделить внимание выполнению других не менее важных для нее операций. Это во многих случаях позволяет многим организациям-клиентам ощутимо снизить свои внутрифирменные затраты.

3. Повышается общий уровень качества обслуживания потребителей организации-клиента.

Выводы. В заключение следует указать на то, что при принятии окончательного решения о заключении контракта с контрактным перевозчиком, необходимо учесть и проанализировать множество факторов, а именно операционные издержки, капитальные затраты, формат обслуживания клиентов, профессиональную подготовленность персонала и пр. Но и все же, как показывает мировая практика, в настоящее время наблюдается явная тенденция использования услуг перевозчиков третьей стороны – многие организации сокращают собственные транспортные подразделения и все активнее используют контрактных перевозчиков.

Список литературы

1. Алькема В.Г. Логістика: теорія та практика: учебно-метод. пособие / В.Г. Алькема, О.М. Сумець. –К. : ВД «Професіонал», 2008. – 288 с.
2. Бауэрсос Дональд Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок / Дональд Дж. Бауэрсокс, Дейвид Дж. Клосс. –М. : Олимп-Бизнес, 2001. – 640 с.
3. Логистика: учебник / Под ред. Б.А. Аникина. –М.: Инфра, 2003. – 368 с.
4. Модели и методы теории логистики : учебн. пособие / Под ред. В.С. Лукинского. – СПб. : Питер, 2008. – 448 с.
5. Сумец А.М. Контрактная перевозка: суть и опыт / А.М. Сумец // Логистика : проблемы и решения. –№ 2. –2008. – С. 30–35.
6. Уотерс Д. Логистика. Управление цепью поставок / Д. Уотерс / Пер. с англ. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 503 с.
7. Шапиро Дж. Моделирование цепи поставок / Дж. Шапиро / Пер. с англ. Под ред. В.С. Лукинского. – М. : Питер, 2006. – 720 с.

Анотація

КОНТРАКТНЕ ПЕРЕВЕЗЕННЯ ЯК СУЧАСНА ФОРМА РЕАЛІЗАЦІЇ ТРАНСПОРТНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В ПРОЦЕСІ ОБСЛУГОВУВАННЯ КЛІЄНТІВ

Сумець О.М., Ярошно С.Ю., Карнаух М.В.

У статті подано результати аналізу сутності й змісту контрактних перевезень, як сучасної форми реалізації транспортних технологій в процесі обслуговування клієнтів. Описано досвід використання контрактних перевізників відомими європейськими й американськими компаніями.

Abstract

TRANSPORTATION CONTRACT AS A MODERN FORM OF TRANSPORT TECHNOLOGY IMPLEMENTATION IN CUSTOMER SERVICE

Sumets A., Yarohno S., Karnauh N.

The article analyzes the nature and content of contract of carriage as a modern form of implementation of transport technology in customer service. The experience of the use of contract carriers well-known European and American companies.