



ТРАНСПОРТНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ



Транспортное обеспечение коммерческой деятельности

**Под редакцией профессора
Г.Я.РЕЗГО**

Допущено Учебно-методическим объединением
по образованию в области коммерции
в качестве учебного пособия
для студентов высших учебных заведений,
обучающихся по специальности 351300
«Коммерция (торговое дело)»



**Москва
«ФИНАНСЫ И СТАТИСТИКА»
2009**

УДК 339.18(075.8)

ББК 65.42-59я73

Т65

АВТОРЫ:

Г.Я. Резго, канд. техн. наук, проф.;
В.М. Самуйлов, д-р техн. наук, проф.;
С.В. Рачек, д-р экон. наук, проф.;
А.В. Вохмянина

РЕЦЕНЗЕНТЫ:

Кафедра коммерции и маркетинга
Уральского государственного
экономического университета;
Е.В. Карпова, канд. экон. наук, проф.

Т65 **Транспортное** обеспечение коммерческой деятельности:
учеб. пособие / под ред. Г.Я. Резго. – М.: Финансы и статистика,
2009. – 128 с.: ил.

ISBN 5-279-02767-7

Изложена концепция транспортного обеспечения коммерческой деятельности. Рассматриваются условия поставки товара как основа выбора схемы транспортировки, правовые аспекты транспортного обеспечения. Даны грузовые и коммерческие характеристики разных видов транспорта. Отдельная глава посвящена организации перевозок скоропортящихся грузов. Представлены практические ситуации по выбору оптимального варианта доставки груза и деловая игра.

Для студентов, обучающихся по специальности «Коммерция (торговое дело)», и преподавателей экономических и торговых вузов.

УДК 339.18(075.8)
ББК 65.42-59я73

© Коллектив авторов, 2005
© Издательство «Финансы и статистика»,
2009

ISBN 5-279-02767-7

Введение

Одной из задач коммерческой деятельности является физическое распределение. Как показывает опыт, привлекательность коммерческого товара в меньшей степени зависит от выгодности цен и качества, чем от скорости доставки до потребителя или торгового посредника. Такое внимание, оказываемое фактору скорости поставки, объясняется тем, что остановка производства или неготовность товара к продаже стоит достаточно дорого.

Но сокращение времени поставки, а значит, и снижение некоторых затрат производства и товарообращения, приводит к повышению издержек на складирование и организацию более рациональных схем транспортировки товара. Без сомнения, особые возможности в этих областях сервиса повышают привлекательность товара для покупателя. В некоторых отраслях конкуренция настолько сильна, что даже ничтожное повышение обычного времени поставки приводит к серьезным потерям в сбыте.

Очень часто высокая готовность к поставке определяется макроэкономической необходимостью. К примеру, обоснованными являются постоянная неограниченная готовность к поставке грузов для предприятий коммунального и энергетического хозяйства, больниц, транспорта и определенные государством объемы товарных запасов нефтяных компаний или обязательные запасы продуктов питания, формируемые в некоторых странах.

Для частного малого и среднего предпринимательства данный элемент сервиса, сопутствующего товару, тоже очень важен. Недостаточная быстрота и низкое качество транспортировки могут привести к разовым срывам поставок, а затем к потере значительной доли рынка.

Для повышения конкурентоспособности своего товара и фирмы коммерсант должен решить для себя ряд важных проблем, связанных с транспортным обеспечением своей деятельности. В частности, речь идет о следующих вопросах:

- к какому времени поставки следует стремиться с учетом затрат и доходов;
- сколько необходимо пунктов поставки и в каких местах расположены, каков объем поставки в каждом пункте;

- какие транспортные средства наиболее выгодны и как их лучше использовать;
- следует ли привлекать для выполнения задач распределения сторонние организации (например, экспедиторов);
- какой должна быть упаковка товара с учетом требования распределения.

Как правило, специалисты по сбыту при выборе транспортных средств руководствуются стоимостью перевозки и ее качеством, а также наличием и соответствием подвижного состава требованиям продукта. Выбор схемы транспортировки должен быть комплексным и системным, иначе может возникнуть ряд проблем, которые в дальнейшем могут существенно снизить эффект работы предприятия. Например, использование авиационного транспорта, несмотря на его высокие тарифы на перевозку, может существенно сократить расходы на перевозку по сравнению с морским и железнодорожным видами транспорта. Такая ситуация объясняется экономией за счет сокращения складских запасов, уменьшения затрат на упаковку и страхование. Кроме того, постоянные затраты различны для разных видов транспорта, и зависимость затрат на транспорт от объема поставки тоже различна.

На выбор схемы транспортировки влияет сумма затрат на непосредственно перевозку, хранение, упаковку и управление распределением. Поэтому дисциплина «Транспортное обеспечение коммерческой деятельности» необходима для формирования у будущих предпринимателей системы знаний, которая поможет им более качественно и рационально организовать работу, а значит, сделать свой бизнес более успешным. В настоящее время наиболее доступными и универсальными видами транспорта являются автомобильный и железнодорожный. Поэтому в данной книге они рассмотрены отдельно и более детально, нежели менее массовые виды транспорта.

Пособие выполнено на основе рабочей программы по дисциплине «Транспортное обеспечение коммерческой деятельности» Российского государственного торгово-экономического университета.

Его можно рекомендовать для изучения студентам торгово-экономических специальностей при изучении дисциплин «Основы коммерческой деятельности», «Маркетинг», «Логистика».

2. ПУНКТ ПЕРЕХОДА ТРАНСПОРТА ЧЕРЕЗ ГРАНИЦУ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.

2.1. После получения документов экспортер передает товар перевозчику либо собственным транспортом доставляет товар до пограничной таможни РФ, где происходит проверка оформленных и разрешающих документов. В этот момент происходит передача товара покупателю, и ответственность за товар переходит покупателю.

2.2. Товар проходит через таможенный орган страны покупателя.

3. СТРАНА ПОКУПАТЕЛЯ. Товар доставляется покупателем до своего склада.

Проведем сравнительный расчет трех вариантов доставки различными транспортными средствами одного и того же товара с занесением данных в табл. 10.3 и проанализируем результат.

Т а б л и ц а 10.3

Расчетные данные для второго условия поставки DAF–Новороссийск

| Первый вариант | Второй вариант | Третий вариант |
|---|---|---|
| Доставка товара | | |
| Автомобиль | Ж/д, перегруз в порту, отправление, паром, перегруз в порту назначения, а/м | Контейнер ж/д |
| Первый вариант | Второй вариант | Третий вариант |
| Стоимость поставки: 50 долл. /т · 24 т = = 1200 долл. | Стоимость поставки: 50 долл./т · 24 т = = 1200 долл. | Стоимость поставки: 50 долл. /т · 24 т = = 1200 долл. |
| Транспортные расходы: по территории РФ – 35 долл./т | Транспортные расходы: по территории РФ – 16 долл./т + 11 долл./т = = 27 долл./т | Транспортные расходы: по территории РФ – 30 долл./т |
| Сертификат – 2,08 долл. | Сертификат – 2,08 долл. | Сертификат – 2,08 долл. |
| СВХ – 2,42 долл./т | СВХ – 2,42 долл./т | СВХ – 2,42 долл./т |
| Таможенные платежи: таможенная стоимость – 50 долл./т + + 35 долл./т = = 85 долл./т сборы 85 · 0,15 = = 0,13 долл.; пошлина 85 · 5% = = 4,25 долл. Итого: 4,38 долл./т | Таможенные платежи: таможенная стоимость – 50 долл./т + 27 долл./т = = 77 долл./т сборы 77 · 0,15 = = 0,11 долл.; пошлина 77 · 5% = = 3,85 долл. Итого: 3,96 долл./т | Таможенные платежи: таможенная стоимость – 50 долл./т + 30 долл. т = 80 долл./т сборы 80 · 0,15 = = 0,12 долл./т; пошлина 80 · 5% = = 4 долл./т; Итого: 4,12 долл./т |

Продолжение

| Первый вариант | Второй вариант | Третий вариант |
|---|---|---|
| Стоимость перевозки единицы продукции: 50 долл. + 4,38 долл./т + + 35 долл./т + 2,42 долл./т + + 2,08 долл./т = = 93,88 долл./т | Стоимость перевозки единицы продукции: 50 долл. + 3,96 долл./т + + 27 долл./т + 2,42 долл./т + + 2,08 долл./т = = 85,46 долл./т | Стоимость перевозки единицы продукции: 50 долл. + 4,12 долл./т + + 30 долл./т + 2,42 долл./т + + 2,08 долл./т = = 88,62 долл./т |
| Доставка: 6 дней | Доставка: до 30 дней | Доставка: 21 – 42 дня |

ВЫВОДЫ. Из представленных вариантов видно, что:

- самым приемлемым по обороту средств и быстрому получению оплаты за товар является первый вариант, но этот вариант выгоден для мелкой поставки, единичной, объемом одна машина;
- третий вариант занимает второе положение по стоимости затрат, но движение контейнера по железной дороге предполагает до 42 дней в пути;
- второй вариант самый выгодный по ожидаемой прибыли, но по времени уступает первому варианту. Отправляемый объем наиболее оптимален. При данном варианте несложно найти экспедитора. Этот вариант выгоден для большой партии, например корабельной нормы.

Таким образом, самым дешевым оказался вариант перевозки в смешанном железнодорожно-водном сообщении – 85,46 долл./т, а самым оптимальным по времени доставки – вариант перевозки автомобильным транспортом – 6 дней.

Оглавление

| | |
|---|-----------|
| Введение | 3 |
| Глава 1. ЗАДАЧИ ТРАНСПОРТНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ | 5 |
| 1.1. Понятие и элементы коммерческой деятельности. Место транспортного обеспечения в коммерции | 5 |
| 1.2. Место транспорта в политике распределения коммерческого предприятия | 8 |
| <i>КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ</i> | 14 |
| <i>ЛИТЕРАТУРА</i> | 15 |
| Глава 2. ТРАНСПОРТНАЯ ОБЕСПЕЧЕННОСТЬ И СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ТРАНСПОРТОМ | 16 |
| 2.1. Сущность и общая характеристика транспорта | 16 |
| 2.2. Понятие транспортной услуги и ее основные особенности | 19 |
| <i>КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ</i> | 22 |
| <i>ЛИТЕРАТУРА</i> | 22 |
| Глава 3. УСЛОВИЯ ПОСТАВКИ ТОВАРА КАК ОСНОВА ВЫБОРА СХЕМЫ ТРАНСПОРТИРОВКИ. ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ТРАНСПОРТНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ | 23 |
| 3.1. Базисные условия поставки | 23 |
| 3.2. Сроки поставки товаров, предусматриваемые в коммерческих контрактах | 29 |
| 3.3. Транспортное страхование | 32 |
| <i>КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ</i> | 35 |
| <i>ЛИТЕРАТУРА</i> | 36 |
| Глава 4. ГРУЗОВЫЕ ПЕРЕВОЗКИ | 37 |
| 4.1. Понятие груза. Классификация грузов и их основные характеристики | 37 |