

ФАКУЛЬТЕТ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСАМИ ПЕРЕВЕЗЕНЬ

Кафедра управління вантажною і комерційною роботою

**ТРАНСПОРТНО-ЕКСПЕДИТОРСЬКА
ДІЯЛЬНІСТЬ**

Конспект лекцій

Частина 2

Харків - 2014

Транспортно-експедиторська діяльність: Конспект лекцій / В.М. Запара, Д.І. Мкртичян, С.М. Продащук, Г.С. Бауліна. – Харків: УкрДАЗТ, 2014. – Ч. 2. – 53 с.

Даний конспект лекцій розкриває сутність транспортно-експедиторської діяльності та розглядає рівень надання послуг, напрямки діяльності підприємств, системи сервісу на транспорті тощо. Даний конспект лекцій може використовуватись студентами денної та заочної форм навчання за спеціальністю “Організація перевезень і управління на транспорті (залізничний транспорт)”, а також слухачами ННППК для самостійного опрацювання матеріалу дисципліни.

Іл. 2, табл. 3, бібліогр.: 11 назв.

Конспект лекцій розглянуто і рекомендовано до друку на засіданні кафедри управління вантажною і комерційною роботою 11 березня 2014 р., протокол № 12.

Рецензент

проф. Т.В. Бутько

ТРАНСПОРТНО-ЕКСПЕДИТОРСЬКА
ДІЯЛЬНІСТЬ

КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ

Частина 2

Відповідальний за випуск Бауліна Г.С.

Редактор Решетилова В.В.

Підписано до друку 14.04.14 р.

Формат паперу 60x84 1/16. Папір писальний.

Умовн.-друк.арк. 2,0. Тираж 25. Замовлення №

Видавець та виготовлювач Українська державна академія залізничного транспорту,
61050, Харків-50, майдан Фейєрбаха, 7.

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 2874 від 12.06.2007 р.

Зміст

| | |
|--|----|
| Вступ..... | 5 |
| 1 Експедирування вантажних перевезень у сучасних умовах. Сегменти ринку..... | 6 |
| 1.1 Експедирування вантажних перевезень в сучасних умовах..... | 6 |
| 1.2 Сегменти ринку..... | 9 |
| 2 Рівень надання послуг. Прогнозування послуг..... | 11 |
| 2.1 Рівень надання послуг..... | 11 |
| 2.2 Прогнозування послуг..... | 15 |
| 3 Оцінка конкурентів. Напрямки діяльності підприємства.... | 19 |
| 3.1 Оцінка конкурентів..... | 19 |
| 3.2 Напрямки діяльності підприємства..... | 22 |
| 4 Комплекс транспортно-експедиторського обслуговування. Прогнозування обсягів перевезень на транспортній мережі..... | 25 |
| 4.1 Комплекс транспортно-експедиторського обслуговування..... | 25 |
| 4.2 Прогнозування обсягів перевезень на транспортній мережі..... | 28 |
| 5 Обґрунтування технічних засобів. Дислокація технічних засобів..... | 30 |
| 5.1 Обґрунтування вибору технічних засобів для здійснення запланованих перевезень..... | 30 |
| 5.2 Дислокація технічних засобів..... | 34 |
| 6 Обґрунтування потреб у матеріальних і фінансових ресурсах..... | 38 |
| 7 Становлення системи сервісу на транспорті. Обов'язкові умови перевезень..... | 42 |
| 7.1 Становлення системи сервісу на транспорті..... | 42 |

| | |
|--|----|
| 7.2 Обов'язкові умови перевезень..... | 45 |
| 8 Вибір виду прямого і змішаного сполучення..... | 49 |
| Список літератури..... | 52 |

Вступ

У перевізному процесі традиційно існують операції на початковому та кінцевому пунктах, виконання яких за чинним правовим положенням не входять в обов'язки основного перевізника. Їх виконують вантажовідправники та вантажоодержувачі або за їх дорученням транспортно-експедиторські організації. Згідно з Господарським кодексом України [1] транспортне експедирування визначається як допоміжний вид діяльності, пов'язаний з перевезенням вантажів. На сьогодні в Україні склався ринок експедиторських послуг, який включає як великі, так і невеликі підприємства з різними формами власності, що надають різні послуги вантажовласникам. Даний конспект лекцій зі спеціальної дисципліни „Транспортно-експедиторська діяльність”, яка вивчається студентами спеціальності „Організація перевезень і управління на транспорті (залізничний транспорт)”, розглядає сутність та правові основи транспортно-експедиторської діяльності.

Матеріал може використовуватись студентами денної та заочної форм навчання, а також слухачами ННППК для самостійного опрацювання.

1 Експедирування вантажних перевезень у сучасних умовах. Сегменти ринку

1.1 Експедирування вантажних перевезень у сучасних умовах

Експедирування в сучасному світі стало визначальною частиною процесу перевезення, а експедитор – організатором перевезення.

Експедитор – суб'єкт господарювання, який за дорученням клієнта і за його рахунок виконує або організовує виконання транспортно-експедиторських послуг, визначених договором транспортного експедирування.

Транспортно-експедиторське обслуговування (ТЕО) – комплексна система доставки, що включає перевезення вантажів від виробника до споживача та виконання пов'язаних з нею вантажно-розвантажувальних робіт, пакування, складування, зберігання, страхування, ведення розрахунків тощо.

Транспортно-експедиторська діяльність (ТЕД) – підприємницька діяльність із надання транспортно-експедиторських послуг з організації та забезпечення перевезення експортних, імпорتنних, транзитних або інших вантажів.

Протягом останніх 10 – 15 років відбуваються зміни частки експедиторського капіталу в транспортному підприємстві й експедиторських послуг в організації процесу перевезень вантажів. Вони є наслідком науково-технічної революції на транспорті, що виявилася, зокрема, у контейнеризації вантажної маси і переході на мультимодальні (змішані) технології організації перевезень, без яких рідко обходиться дуже популярна у клієнтів схема доставки «від дверей до дверей». На сьогодні експедитори організовують дві третини перевезень вантажів у світі, під час яких вони виконують усі необхідні для здійснення перевезення операції. Відбулися суттєві зміни експедиторського обслуговування, й особливо в країнах з колишньою плановою економікою.

Згідно з даними Міжнародної федерації експедиторських асоціацій (FIATA) на сьогодні 75 — 80 % відправлень генеральних і контейнеризованих зовнішньоторговельних вантажів оформляється не вантажовідправниками, а за їх дорученням експедиторськими й агентськими підприємствами.

В усьому світі спостерігається зміна вимог до кваліфікації сучасного експедитора, яка вимагає від фахівця уміння сконструювати оптимальну логістичну схему доставки вантажу від виробника до споживача, товару — від продавця до покупця за участю декількох видів транспорту, найчастіше з використанням спеціальних експедиторських документів.

Тенденція до спеціалізації багатьох видів підприємницької діяльності, зокрема транспортного процесу, зумовлює необхідність існування єдиного організатора перевезення, який професійно направляє, контролює і, головне, гарантує якість і успішне завершення перевезення, заощаджуючи час та гроші вантажовласника.

Питання щодо того, яким видом транспорту найкраще направити вантаж і за яким маршрутом, не повинні хвилювати вантажовласників. Кожен вид транспорту має низку як позитивних, так і негативних якостей, як і різні маршрути перевезень мають свої переваги і недоліки. Крім того, для розроблення оптимальної логістичної схеми важливі характер і параметри вантажу, знання правил, законів, звичаїв, що існують у різних державах. Усе це — сфера дослідження і діяльності експедитора.

Якщо вантажовласник знає, куди йому потрібно доставити вантаж, а перевізник — яким чином його доставити, то експедитор організовує це перевезення найоптимальнішим способом і з найменшими витратами. Експедиторські підприємства, що зарекомендували себе на ринку експедиторських послуг, зазвичай працюють зі своїми клієнтами на підставі Генерального договору транспортного експедирування, у якому визначаються загальні умови організації перевезення, права, обов'язки і відповідальність сторін, і наступних домовленостей (у формі заявок або угод) на конкретні перевезення. При цьому замовник, повністю знімаючи з себе всі турботи за організацію перевезення, як правило, перераховує на

рахунок експедитора суми оплати за всі операції для того, щоб експедитор від його імені оплатив увесь комплекс послуг перевізника, вантажно-розвантажувальних робіт, зберігання вантажу, митне оформлення тощо. Певна частина цієї суми є оплатою за роботу самого експедитора. Розміри експедиторської винагороди залежать від багатьох чинників, які на ринку організації перевезень надзвичайно динамічні. Проте будь-який замовник за бажання може одержати від експедитора вичерпну інформацію, будь-які дані щодо організації конкретного перевезення.

Питання найчастіше полягає в тому, як знайти надійного експедитора, де, яким чином і за якими критеріями слід його вибирати.

На сьогодні дедалі більшого розвитку у світі набувають перевезення за формулою «від дверей до дверей» або змішані перевезення, за яких усі проблеми, пов'язані з доставкою вантажу з пункту відправлення до пункту призначення, бере на себе одна особа — найчастіше експедитор. Причому експедитор працює не як агент вантажовідправника або перевізника, а як самостійно діюча особа («договірний перевізник»), що видає єдиний транспортний документ на все перевезення — коносамент на змішане перевезення.

Видаючи коносамент на змішане перевезення, експедитор приймає вантаж під свою відповідальність на весь час перевезення. Це означає, що вантажовласникові у разі пошкодження вантажу не доведеться звертатися до перевізників, що здійснювали окремі етапи перевезення, а потрібно всього лише звернутися до експедитора.

З 2003 р. в Україні відповідно до ISO-9000 запроваджується добровільна сертифікація якості транспортно-експедиторських послуг і системи якості підприємств, які їх надають, що дає змогу заповнити відсутність ліцензування і забезпечити одержання гарантованих кваліфікованих транспортно-експедиторських послуг у повному обсязі.

1.2 Сегменти ринку

Розподіл споживачів послуг за групами на основі розбіжностей у потребах, попиті, параметрах, характеристиках, поведінці та інше називається сегментуванням ринку.

У сегменті транспортно-експедиторських послуг спостерігається дуже високий рівень конкуренції, що пов'язано з великою кількістю компаній, які працюють у сфері організації вантажоперевезень, і досягненням відносного балансу між попитом і пропонуванням на ринку.

Ідентифікація потреби в транспортному обслуговуванні ґрунтується на принципі сегментації послуг, тобто групуванні споживачів відповідно до тих чи інших критеріїв обслуговування. На ринку руху товарів та їх доставки споживачам можна виділити два сегменти обслуговування, тобто дві групи покупців. Перша зосереджує свою увагу на постачанні товарів (строках та інтенсивності, повноті замовлення); друга – віддає перевагу зв'язкам з постачальниками, якості комунікацій та легкості замовлення.

Після поділу ринку на деякі сегменти необхідно оцінити рівень їх привабливості і вирішити, на скільки сегментів має орієнтуватися підприємство, інакше кажучи, вибрати цільові сегменти ринку.

Цільовий сегмент — це однорідна група споживачів цільового ринку фірми, що має схожі потреби і купівельні звички стосовно товару фірми.

Цільовий сегмент ринку має відповідати таким умовам:

- бути достатньо ємним;
- надавати можливості подальшого зростання;
- інтенсивність конкуренції на ньому має бути відносно невеликою;
- характеризуватися деякими незадоволеними потребами, які дане підприємство може задовольнити.

Підходи до сегментування ринку:

- сегментування за регіональною ознакою;
- сегментування за кількісним характером попиту («великих», «середніх» і «дрібних» споживачів);

– сегментування за технологічними особливостями послуг, які надаються (за видами вантажів тощо);

– сегментування за потребами комерційної взаємодії (з урахуванням особливостей договорів на перевезення, специфічних функцій комерційної роботи при обслуговуванні клієнтів).

Переваги сегментування:

- сегменти виступають як засоби синтезування інформації і полегшення вибору для клієнта;

- сегменти дають уявлення про найбільш активних користувачів продукції і клієнтури в цілому, дають можливість їх описати;

- за допомогою сегментації маркетинг наближається до споживача, намагається зрозуміти й найкращим чином задовольнити його запити.

Недоліки сегментування.

1 Життєвий період мікросегментів стає все коротшим, особливо у сфері послуг і нових технологій. Виникає небезпека змішання сегментів, і тоді вони не можуть більше служити стратегічними орієнтирами.

2 Дослідження у галузі ринкової сегментації надмірно складні, потребують громіздких структур і тривалого часу.

3 Дослідження у галузі ринкової сегментації абстрактні, вони не дають уявлення про механізми прийняття рішення індивідом.

4 Надмірне використання соціально-демографічних критеріїв.

Сегментування транспортного ринку здійснюється за такими напрямками:

- відстань перевезень вантажів з відокремленням перевезень у міському, міжміському та міжнародних сполученнях;

- номенклатура вантажів, що перевозяться, або спеціалізація послуг;

- сезонність перевезень;

- періодичність обслуговування клієнтів або разове надання послуг;

- вимоги до збереження вантажу;

– вимоги до терміновості постачання та своєчасного виконання графіків перевезення.

Пропонується сегментування проводити за декількома етапами.

Етап 1 – визначення можливих ознак сегментування.

Етап 2 – проведення опитування. На підставі пропонованих ознак сегментування, які визначаються на першому етапі, формується опитувальний лист, який складається тільки із закритих питань з наявністю диференційованих пунктів у кожному з них. Метою опитування є ставлення кожного з клієнтів до певних диференційованих пунктів, які обрані ними за кожною ознакою сегментування. За складеним листом проводиться опитування.

Етап 3 – визначення «придатних» ознак сегментування (наявність визначеної математичної кореляції між питаннями в даному дослідженні).

Етап 4 – виділення сегментів. На підставі отриманих ознак сегментування можна сформувані сегментні групи – «споживчі сегменти».

2 Рівень надання послуг. Прогнозування послуг

2.1 Рівень надання послуг

Транспортно-експедиторська (ТЕ) послуга – вид транспортної послуги, яка пов'язана з організацією процесу відправлення та отримання вантажу, а також з виконанням інших робіт, які мають відношення до перевезення вантажів згідно з договором транспортного експедирування.

Сучасні умови функціонування транспортно-експедиторських компаній (ТЕК) вимагають від них орієнтації на клієнта та постійного розширення асортименту ТЕ послуг. Необхідність пропонування клієнтам якісних транспортних послуг обумовлює альтернативність можливих господарських рішень. Це у свою чергу приводить компанії до вибору між

кількома варіантами складу комплексної послуги, відмінностями яких є кількість складових і їх види, вартість та строки виконання перевезень за певним варіантом. Кожний із запропонованих клієнту варіантів комплексної послуги має певні переваги та недоліки, але головними передумовами вибору клієнта є якість послуг.

Якість послуг – це відповідність наданих послуг очікуваним або встановленим стандартам. Таким чином, стандарти, їх реальна форма і зміст є критерієм якості обслуговування клієнтів. Критерій оцінки якості наданої послуги для споживача – це ступінь його задоволення, тобто відповідність отриманого та очікуваного.

Серед характерних параметрів, що визначають якість ТЕ послуг, є узгодженість дій ТЕК на всіх етапах організації перевезення, регулярність доставок при постійній співпраці клієнта з певною ТЕК, схоронність та безпека вантажу, екологічна оцінка перевезення та ступінь задоволеності клієнта послугою. У свою чергу якість послуг є складовим елементом конкурентоспроможності компаній. Ефективним методом визначення конкурентоспроможності певного варіанта комплексної послуги є такий, що визначає її як відношення добутку прогнозованої величини доходів ТЕК та інтегрального показника якості послуг цієї компанії до вартості цього варіанта комплексної послуги.

Інтегральний показник може вимірюватися різними способами, такими як прогнозована сума доходів або прибутку тощо. В сучасних умовах параметри якості для розрахунку інтегрального показника обираються на основі таких властивостей ТЕ послуг, як:

- багатовимірність та багатозначність якості транспортних послуг;
- реалізація принципу системності в процесі обслуговування клієнтів;
- варіативність способів реалізації транспортних послуг;
- узгодженість елементів транспортного ланцюга;
- оптимізація транспортних ланцюгів та взаємне доповнення складових комплексної послуги;
- необхідність узгодження інтересів учасників транспортного ланцюга;

– врахування обмежень міжнародного характеру в організації змішаних перевезень.

До конкретних параметрів, які пропонується використовувати для розрахунку інтегрального показника якості послуг ТЕК, належать такі: строк доставки вантажу, прийнятна вартість послуг, безпека вантажу на всьому шляху прямування, широка номенклатура супутніх перевезенню послуг, достовірність та оперативність інформаційних потоків під час надання послуг.

Оскільки більшість зазначених параметрів є якісними, для подальших розрахунків використовується метод експертних оцінок, що складається зі стандартних етапів: вибір параметрів (показників) для аналізу, вибір бази порівняння показників (для ТЕК це найближчі конкуренти, тобто компанії з аналогічними масштабами діяльності, кількістю клієнтів, обсягами перевезень, іміджем на ринку), кількісна експертна оцінка та вибір еталонних (базисних, максимальних) значень показників.

Наступним етапом розрахунку є безпосередньо визначення індексів показників якості аналізованої ТЕК відносно еталонного значення. Таким чином, індекс строку доставки вантажу визначається як відношення значення показника строку доставки досліджуваної компанії у днях до базисного (еталонного) значення показника строку доставки у днях. Індекс прийнятності вартості послуг визначається як відношення значення показника прийнятності вартості послуг досліджуваної ТЕК до базисного (еталонного) значення показника прийнятності вартості послуг. Аналогічно здійснюється розрахунок індексу безпеки вантажу на всіх етапах перевезення – відношенням значення показника безпеки вантажу при перевезенні, організованому досліджуваною компанією (у відсотках) до базисного (еталонного) значення показника безпеки вантажу при перевезенні. Індекс номенклатури послуг, що надають ТЕК, розраховується як відношення значення показника номенклатури послуг досліджуваної компанії до базисного (еталонного) значення показника номенклатури послуг. Вимір цих індексів здійснюється як частка від одиниці. Останній із пропонованих індексів, а саме індекс достовірності та оперативності інформаційних потоків, також визначається як відношення

значення показника достовірності та оперативності інформаційних потоків досліджуваної ТЕК до базисного (еталонного) значення показника достовірності та оперативності інформаційних потоків.

Після розрахунку індексів обраних показників встановлюється інтегральний показник якості ТЕ послуг. Він визначається як добуток розрахованих значень усіх вищезазначених індексів. Чим більше значення розрахункового значення інтегрального показника якості послуг ТЕК, тим вище якість її послуг. Інтерпретацію значень інтегрального показника якості послуг ТЕК наведено в таблиці 2.1.

Визначення якості варіантів комплексної послуги дає можливість пропонувати клієнту найбільш вигідні з них, які у свою чергу можуть бути конкурентною перевагою ТЕК та збільшити рівень фінансових надходжень компанії.

Таблиця 2.1 – Визначення рівня якості послуг ТЕК за інтегральним показником

| Інтервал значення інтегрального показника | Рівень якості послуг ТЕК |
|---|--------------------------|
| >0,6 | висока якість послуг |
| 0,3 – 0,6 | задовільна якість послуг |
| 0 – 0,3 | низька якість послуг |

При аналізі світового досвіду управління якістю можна виділити два основних підходи до цього процесу: еволюційний (характерний для Японії) і інноваційний (Європа, США).

Порівняльна характеристика еволюційного та інноваційного підходів до управління якістю наведено у таблиці 2.2.

Таблиця 2.2 – Порівняльна характеристика еволюційного та інноваційного підходів до управління якістю

| Характеристика | Еволюційний | Інноваційний |
|------------------------------|--|---|
| Роль особистості і колективу | Заохочення кооперації працівників | Заохочення індивідуальних зусиль |
| Навчання | Загальне навчання персоналу методам управління якістю | Підготовка фахівців з управління якістю |
| Участь | Участь усіх працівників | Робота фахівців |
| Зміни | Послідовні, поступові | Дискретні, різкі |
| Ефект | Довгостроковий, поступовий | Швидкий, значний |
| Вартість якості | Якість нічого не варта, якщо своєчасно усувати будь-які недоліки | Якість вимагає значних витрат на попередження та усунення браку |

2.2 Прогнозування послуг

Прогноз – мистецтво передбачення стану явища в майбутньому. Прогнозування виконується шляхом моделювання, що проводиться за допомогою аналогових, імітаційних, статистичних моделей і експертних оцінок.

Метод прогнозування – сукупність прийомів мислення, що дають змогу на основі аналізу минулих (ретроспективних) зовнішніх і внутрішніх зв'язків, властивих об'єкту, а також їх змін у рамках даного явища винести думку певної достовірності щодо майбутнього розвитку об'єкта.

Практика більшості методів прогнозування базується на одному з двох протилежних підходів: генетичному і цільовому (нормативному). При генетичному підході до прогнозування попиту за базис береться справжній рівень його розвитку, тобто майбутнє визначається на основі стану попиту у звітному періоді. Цьому підходу більшою мірою властиві інерційність і перенесення недоліків, що були у минулому.

Цільовий, або нормативний підхід до прогнозування побудований на визначенні провідних цілей і орієнтирів і розробленні шляхів переходу від рівня розвитку, що склався, до бажаного. Мета задається у вигляді науковообґрунтованих норм. Вони розглядаються як результат, який має бути досягнутий у перспективі. Розробка параметрів прогнозу для певного етапу цієї перспективи виступає як проміжна мета майбутнього, як варіант економічної політики. Класифікація методів за ступенем формалізації наведена на рисунку 2.1.

У більшості досліджень для прогнозування попиту на послуги використовуються методики, побудовані на таких методах:

- експертних оцінок;
- наукової екстраполяції;
- економіко-математичного моделювання.

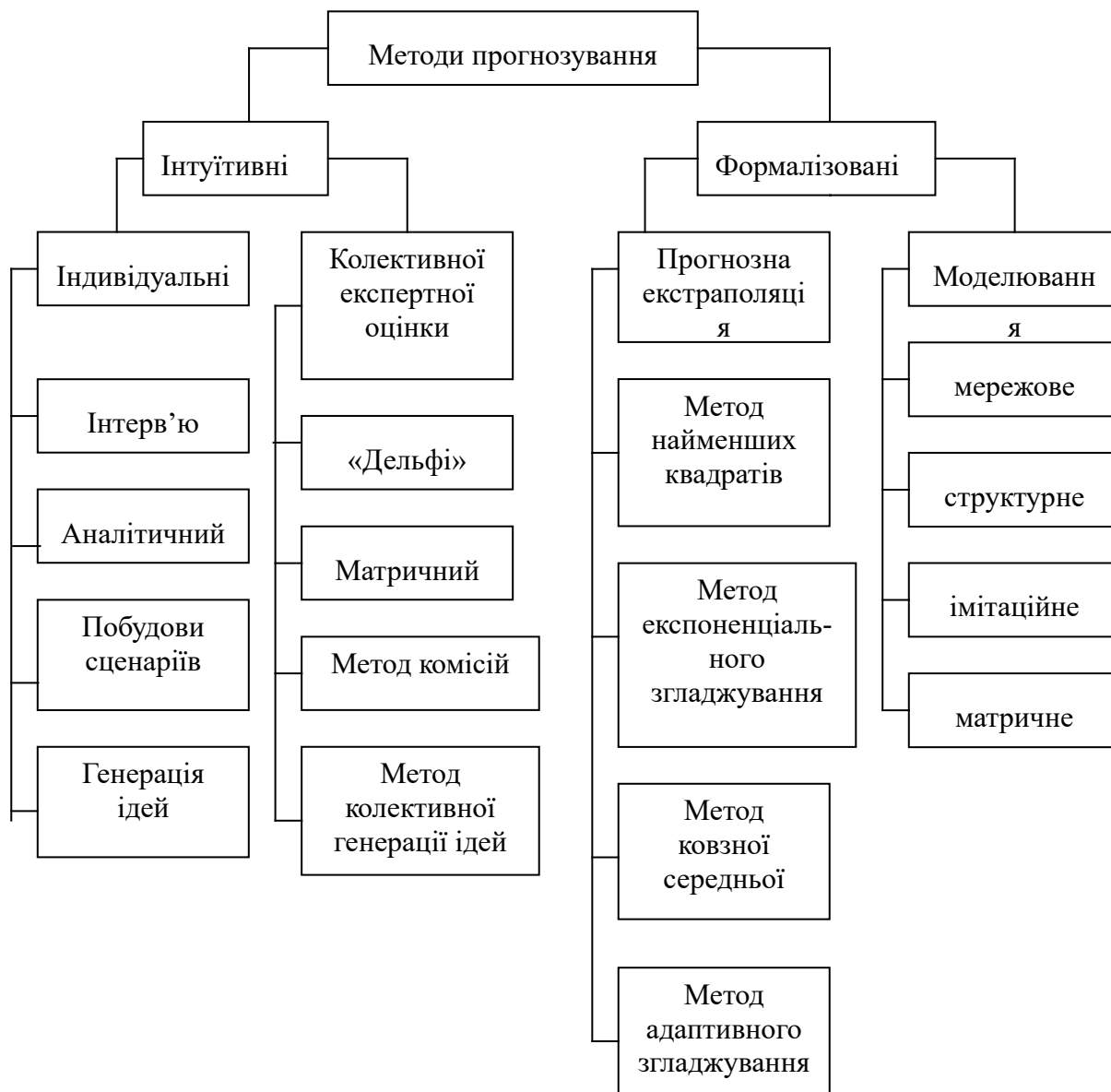


Рисунок 2.1 – Класифікація методів прогнозування за ступенем формалізації

Метод експертних оцінок полягає у збиранні і узагальненні індивідуальних і колективних думок експертів (фахівців тієї або іншої галузі знань або діяльності) про перспективи розвитку. Думка фахівців дає можливість виявити можливі напрями розвитку в тих або інших галузях науки і техніки в майбутньому, передбачити час настання деяких економічних подій, змін у поведінці споживачів, з'ясувати їх реакцію на нові товари і послуги, методи обслуговування тощо. Найчастіше експертні методи використовуються для отримання оцінок тих параметрів,

щодо яких немає достатньо достовірної інформації. До них вдаються, коли проблема детально не досліджена і немає чітко позначених зв'язків прогнозованого явища з головними факторами його розвитку в перспективі, коли відомості про ці фактори приблизні. У такій ситуації виключена можливість підходу до розроблення прогнозу на основі використання формальних методів прогнозування, оскільки адекватно описати досліджуваний процес важко.

Метод наукової екстраполяції побудований на дослідженні закономірностей і тенденцій, що були у минулому, а також сучасних тенденцій і поширенні їх на найближче майбутнє. Екстраполяція — це визначення рівнів динамічного ряду за межами його емпіричних значень, що характеризують процес розвитку прогнозованого явища у минулому і дійсному періодах. Метод наукової екстраполяції виходить з припущення про наявність певної інерції в розвитку будь-яких процесів. Його застосування є цілком допустимим при вивченні попиту в рамках інтегрованих груп обслуговування на рівні країни, регіону. Набагато менший ступінь інерційності властивий процесам формування попиту на рівні окремих районів, виробничих об'єднань і підприємств. На практиці для обґрунтування можливості використання методу екстраполяції при розробленні прогнозів необхідно заздалегідь ретельно проаналізувати основні закономірності і тенденції, характерні для розвитку попиту у звітному періоді, виявити ті групи послуг, де екстраполяція допустима, тобто де перенесення тенденцій минулого в прогнозоване майбутнє відображає дійсний розвиток попиту. Проте чим більш тривалим є період прогнозування, тобто чим далі майбутнє буде відсунуто від минулого і сьогодення, тим меншою є упевненість у стійкості виявлених тенденцій і отже, тим, вище ймовірність неточності прогнозу. Тому прогнозування з використанням екстраполяції ефективно переважно при розробленні поточних і короткострокових прогнозів.

Метод економіко-математичного моделювання полягає в описі процесів у формі кількісних взаємозв'язків різного типу. За допомогою моделювання можна встановити і кількісно відобразити взаємозв'язок споживання послуг звизначальними факторами і на основі інформації про рух цих факторів у

майбутньому провести розрахунки очікуваного попиту в конкретному році планового періоду, тобто попит виступає як функція різних (одного або декількох) факторів — незалежних змінних, що визначають його розвиток. Найбільшого поширення в математичному моделюванні попиту набули методи, побутовані на застосуванні принципів кореляційного і регресійного аналізу. Для побудовитаккого типу моделей виявляються найважливіші фактори формування попиту, встановлюється ступінь їх впливу на його зміну і форма зв'язків окремих факторів з попитом, а також знаходиться форма математичного виразу цих зв'язків.

Щоб визначити, як кількісна зміна кожного фактора впливає на розмір попиту, проводяться розрахунки спеціальних показників – коефіцієнтів еластичності попиту, параметрів рівнянь регресії тощо.

3 Оцінка конкурентів. Напрямки діяльності підприємства

3.1 Оцінка конкурентів

Конкуренція — змагання господарюючих суб'єктів, коли їх самостійні дії ефективно обмежують можливості кожного з них впливати на загальні умови обігу товарів (послуг) на даному ринку і стимулюють виробництво тих товарів (надання послуг), які потрібні споживачу.

Одним з основних факторів, що визначають вибір способів конкуренції, є умови конкурентного середовища, в якому працює організація. Залежно від структури ринку умови конкурентного середовища прийнято поліляти на такі типи:

- досконала конкуренція – чиста конкуренція;
- недосконала конкуренція:
 - монополістична конкуренція;
 - обмежена конкуренція (олігополія);
 - монополія.

Характеристика моделей ринків транспортних послуг в умовах України наведена в таблиці 3.1.

Стан конкретної організації в конкурентному середовищі, що склалося, визначається кількістю факторів і конкурентних відносин, поєднання яких формує певні види конкуренції.

Таблиця 3.1 – Типи конкурентного середовища ринку транспортних послуг

| Модель ринку (тип конкуренції) | Склад учасників | Характеристика | Регіон |
|--------------------------------|--|--|--|
| Чиста конкуренція | Багато перевізників (експедиторів, терміналів тощо) різних форм власності і багато клієнтів (схожих вантажів або | Окремий вантажовідправник і перевізник (експедитор, термінал тощо) не робить великого впливу на рівень тарифів | У великих містах з розвинутою економікою і транспортною мережею |
| Монополістична конкуренція | Великі перевізники (експедитори, термінали тощо), що здійснюють послуги в широкому діапазоні тарифів залежно від умов і технологій виконання | Перевізники (експедитори, термінали тощо) розробляють пропозиції для різних клієнтів щодо поліпшення якості транспортного обслуговування, займаються його рекламою. Роль стратегії маркетингу для організації невелика | У великих містах, у сфері міжнародного транспортно-експедиторського обслуговування |
| Обмежена конкуренція | Невелика кількість перевізників (експедиторів, терміналів тощо), взаємно чутливих до маркетингових стратегій і тарифної політики | Невелика кількість перевізників (експедиторів, терміналів тощо). Підвищення тарифів на перевезення і послуги окремою організацією може призвести до зниження обсягів послуг через втрату клієнтури | У невеликих регіонах |
| Монополія | Один перевізник (експедитор, термінал тощо) | Необхідне державне регулювання тарифної політики перевізника (експедитора, терміналу | У сільських районах |

Класифікаційні ознаки видів конкуренції:

- рівень структуризації світової економіки або масштаби розвитку конкуренції;
- ступінь використання ціни;

- принципи дотримання законності;
- спосіб задоволення потреб.

Види конкуренції на ринку ТЕ послуг характеризуються:

- за масштабом розвитку поділяються: на глобальну, багатонаціональну, національну, міжфірмову, внутрішньофірмову.
- за способом задоволення потреб поділяються: на функціональну та наочну.

Для ринку ТЕ послуг характерні такі сфери конкуренції:

1 Конкуренція в різних секторах ринку. Сектори ринку ТЕ послуг за видами вантажів такі:

- доставка будівельних вантажів;
- доставка торгових вантажів;
- доставка сільськогосподарських вантажів та ін.

2 Конкуренція між ТЕ організаціями різних форм власності.

3 Конкуренція між ТЕ організаціями, що обслуговують різні види транспорту.

Конкурентоспроможність ТЕ організації — здатність здійснювати ТЕ послуги, сукупність споживацьких властивостей яких характеризує їх відмінність від послуг конкурента із ступеня відповідності конкретним потребам ринку, з урахуванням витрат на їх задоволення, співвідношення ціни і споживацьких якостей послуги.

На конкурентоспроможність ТЕ організації впливають зовнішні фактори і фактори, залежні від роботи організації, що характеризують якість і ефективність її роботи. Зовнішні фактори, що відображають умови роботи організації, виявляються в співвідношенні попиту і пропонування на перевезення і обслуговування вантажів, моделлю ринку, системою оподаткування, митними зборами, державною підтримкою галузі тощо.

3.2 Напрямки діяльності підприємства

Транспортно-експедиторське підприємство (ТЕП) – організація, яка надає широкий спектр послуг, пов'язаних з доставкою вантажу від відправника до одержувача.

Види діяльності ТЕП.

1 Транспортне обслуговування забезпечує переміщення вантажів у часі і просторі. Воно спрямоване на здійснення перевезень, вантажно-розвантажувальних і складських робіт.

Перевізні операції пов'язані з завезенням від відправників вантажів на транспортні вузли і вивезенням з них одержувачам. Ці операції виконують, як правило, автомобільним і залізничним транспортом (використовуючи під'їзні залізничні колії).

Вантажно-розвантажувальні роботи забезпечують перевалку вантажів у процесі їхньої доставки зі складів відправників на магістральний транспорт і з нього на склади одержувачів. Роботи ці виконуються в основному на території підприємств, що обслуговуються, і в транспортних вузлах.

Складські роботи обумовлені необхідністю підготовки вантажів до перевезень, а також нерівномірністю їх прибуття і відправлення з транспортних вузлів (неритмічністю виробництва у відправників). Ці роботи виконуються безпосередньо у транспортних вузлах; у розподільних центрах, що створюються при великих обсягах робіт і наявності декількох основних напрямків завезення і вивозу вантажу.

2 Експедиторське обслуговування передбачає здійснення операцій, що забезпечують якісне і своєчасне транспортування вантажів. Воно включає експедиторські послуги, операції, пов'язані з переміщенням вантажів, і організаційні операції.

Можна виділити дві тенденції розвитку ТЕП.

1 Розширення наданих послуг спричиняє збільшення розмірів підприємства. У зв'язку з цим виникла тенденція, що полягає в тому, щоб пропонувати клієнту оптимальний пакет послуг, тобто універсалізація.

2 Одночасно усе більше ТЕП, поряд із розширенням сфери діяльності, виділяють один вид діяльності як основний. Це

свідчить про те, що ТЕП інтенсифікують свою діяльність завдяки певній спеціалізації.

Таким чином, можна виділити дві тенденції, що впроваджуються: універсалізацію і спеціалізацію підприємств транспортно-експедиторського обслуговування (ТЕО). У процесі розвитку ТЕО утворилися різні форми організації ТЕО:

- ТЕО на базі підрозділів залізниць;
- ТЕО на базі АТП і організацій автомобільного транспорту загального користування;
- ТЕО на базі підрозділів залізничного і автомобільного транспорту;
- ТЕО на базі створення автономної мережі спеціалізованих ТЕ підрозділів, які не входять у систему якого-небудь виду транспорту.

Наявність декількох форм ТЕО, різнобічний їх розвиток і удосконалення методів роботи ускладнює комплексне вирішення проблеми ТЕО підприємств народного господарства.

Дослідження варіантів ТЕО показали, що другий варіант у порівнянні з першим і третім забезпечує більш повне і якісне задоволення транспортних потреб підприємств, що обслуговуються, і скорочення транспортних витрат народного господарства; його можна розглядати як основу для створення четвертого варіанта. Це пояснюється рядом організаційних, технологічних і економічних переваг автомобільного транспортного експедирування.

Загальні принципи побудови ТЕ організацій і підприємств.

1 Необов'язковість типової структури і типового штатного розкладу, тому що потреби в транспортному експедируванні формуються під впливом багатьох факторів:

- ступінь охоплення клієнтури;
- номенклатура і кількість наданих ТЕ послуг;
- структура вантажообігу;
- взаємне розташування відправників вантажу і вантажоодержувачів;
- наявність засобів механізації вантажно-розвантажувальних і складських робіт;
- наявність під'їзних колій;
- оснащеність обчислювальною технікою тощо.

Приклад. Підрозділ, що займається ТЕ обслуговуванням будівельних організацій, може бути виділений як самостійний у структурі, залежно від попиту саме на ці види перевезень у даному регіоні.

2 Можливість різного ступеня децентралізації в управлінні. Це дає змогу швидко реагувати на зміну попиту і науково-технічного прогресу, тобто можливість здійснення гнучкого адаптивного управління.

3 Необхідність сполучення в структурах властивостей стійкості і пристосованості. Стійкість має забезпечуватися невеликими спеціалізованими, передовими в технічному відношенні підрозділами, що є самостійними в поточній виробничо-господарській діяльності, керованими, здатними до нововведень і новаторства, що обмежується в багаторівневих бюрократичних структурах.

Пристосованість може досягатися за рахунок можливості реконструкції чи переорієнтації, навіть ліквідації підрозділів.

Приклад. Підрозділам ТЕ організації залежно від конкретних умов може бути вигідно брати в оренду рухомий склад, вантажно-розвантажувальну техніку, складські приміщення тощо. Крім того, на базі підрозділів можуть створюватися різні структури, що надають такі послуги, як підготовка вантажу до перевезення в нічний час, завезення всієї номенклатури товарів у магазин тощо.

4 Розширення сфер діяльності ТЕП без збільшення чисельності виробничих одиниць. Перевага віддається ефекту від розширення номенклатури послуг, а не ефекту від масштабу діяльності, тобто при зменшенні або збереженні чисельності управлінського апарату сфери діяльності ТЕП мають розширюватися.

5 Групування підрозділів за ознакою однорідності комплексу послуг, що надаються, або «сегментів ринку». Наприклад, ТЕО транспортних вузлів, баз матеріально-технічного постачання, оптово-торгових баз, промислових підприємств тощо.

6 Усе більше цілеспрямоване підпорядкування діяльності ТЕП кінцевій меті приводить до задоволення вимог конкретного споживача.

Закордонний досвід показує, що основний принцип формування організаційних структур управління ТЕО зазнав таких змін:

- до середини 60-х рр. провідною була організація управління «за процесом» (тобто здійснити виробничо-господарську функцію найбільш кваліфіковано й ефективно);
- у 70-ті рр. — «за предметом» (щонайкраще розробити і виконати конкретну послугу, зробити конкретний продукт);
- у 80-ті рр. — «за результатом» (задовольнити вимоги конкретного споживача, змусити його скористатися послугами даної організації, «відбити» клієнта у конкурентів).

Виходячи із закордонного досвіду необхідно орієнтувати діяльність ТЕП на конкретного споживача і зміну його вимог. Для цього необхідне створення в структурі ТЕП спеціальних підрозділів.

7 Створення підрозділів ТЕП (об'єднань), що здійснюють стратегічне управління. Кожен такий підрозділ має займатися своїм «сегментом ринку». Його діяльність має бути спрямована на повне комплексне задоволення вимог конкретного споживача, збільшення кількості споживачів за рахунок зручності користування наданими послугами, тобто на те, щоб змусити споживача відмовитися від транспортного експедирування інших видів транспорту.

4 Комплекс транспортно-експедиторського обслуговування. Прогнозування обсягів перевезень на транспортній мережі

4.1 Комплекс транспортно-експедиторського обслуговування

Як вказано у першому розділі, ТЕО – комплексна система доставки, що включає перевезення вантажів від виробника до споживача та виконання пов'язаних з нею вантажно-

розвантажувальних робіт, пакування, складування, зберігання, страхування, ведення розрахунків тощо.

Суб'єктами експедиторської діяльності є її учасники – клієнти, перевізники, експедитори, транспортні агенти, порти, залізничні станції, об'єднання та спеціалізовані підприємства залізничного, авіаційного, автомобільного, річкового та морського транспорту, митні брокери та інші особи, які виконують роботи (надають послуги) при перевезенні вантажів.

Клієнт – споживач послуг експедитора (юридична або фізична особа), який за договором транспортного експедирування самостійно або через представника, який діє від його імені, доручає експедитору виконати чи організувати або забезпечити виконання визначених договором транспортного експедирування послуг та оплачує їх, включаючи плату експедитору. У ролі клієнта може виступати як вантажовідправник, так і вантажоодержувач.

Перевізник – юридична або фізична особа, яка взяла на себе зобов'язання і відповідальність за договором перевезення вантажу за доставку до місця призначення довіреного їй вантажу, перевезення вантажів та їх видачу (передачу) вантажоодержувачу або іншій особі, зазначеній у документі, що регулює відносини між експедитором та перевізником.

ТЕД здійснюється як спеціалізованими підприємствами (організаціями), так і іншими суб'єктами господарювання різних форм власності, які для виконання доручень клієнтів чи відповідно до технологій роботи можуть мати: склади, різні види транспортних засобів, контейнери, виробничі приміщення тощо.

Експедитори для виконання доручень клієнтів можуть укладати договори з перевізниками, портами, авіапідприємствами, судноплавними компаніями тощо.

Експедитори за дорученням клієнтів виконують такі роботи:

- забезпечують оптимальне транспортне обслуговування, а також організують перевезення вантажів різними видами транспорту територією України та іноземних держав відповідно до умов договорів (контрактів), укладених відповідно до вимог Міжнародних правил;

- фрахтують національні, іноземні судна й залучають інші транспортні засоби і забезпечують їх подачу в порти, на

залізничні станції, склади, термінали або інші об'єкти для своєчасного відправлення вантажів;

- надають послуги, пов'язані з прийманням, накопиченням, подрібненням, доробкою, сортуванням, складуванням, зберіганням, перевезенням вантажів;

- ведуть облік надходження та відправлення вантажів з портів, залізничних станцій, складів, терміналів або інших об'єктів;

- організовують охорону вантажів під час їх перевезення, перевалки та зберігання;

- організовують експертизу вантажів;

- здійснюють оформлення товарно-транспортної документації та її розсилання за належністю;

- надають в установленому законодавством порядку учасникам ТЕД заявки на відправлення вантажів та наряди на відвантаження;

- здійснюють розрахунки з портами, транспортними організаціями за перевезення, перевалку, зберігання вантажів;

- оформляють документи та організовують роботи відповідно до митних, карантинних та санітарних вимог;

- надають інші допоміжні та супутні перевезенням ТЕП, що передбачені договором транспортного експедирування і не суперечать законодавству.

ТЕП опосередковуються договором транспортного експедирування. Згідно зі ст. 316 Господарського кодексу України, за договором транспортного експедирування одна сторона (експедитор) зобов'язується за плату і за рахунок другої сторони (клієнта) виконати або організувати виконання визначених договором послуг, пов'язаних з перевезенням вантажу.

Договором транспортного експедирування може бути встановлений обов'язок експедитора організувати перевезення вантажу транспортом і за маршрутом, вибраним експедитором або клієнтом, укладати від свого імені або від імені клієнта договір перевезення вантажу, забезпечувати відправку і одержання вантажу, а також виконання інших зобов'язань, пов'язаних із перевезенням.

Договором транспортного експедирування може бути передбачено надання додаткових послуг, необхідних для доставки вантажу (перевірка кількості та стану вантажу, його завантаження та вивантаження, сплата мита, зборів і витрат, покладених на клієнта, зберігання вантажу до його одержання у пункті призначення, одержання необхідних для експорту та імпорту документів, виконання митних формальностей тощо).

За надані ТЕР клієнт оплачує експедитору плату, визначену договором згідно з чинним законодавством.

Договір транспортного експедирування є комплексним. Він може містити елементи різних договорів: збереження, підряду, доручення, комісії тощо. Форма договору – письмова.

4.2 Прогнозування обсягів перевезень на транспортній мережі

Для забезпечення якісного ТЕР вантажовласників ТЕР здійснюють у сучасних умовах перехід на договірну роботу, створення паспортів клієнтів як початкового елемента маркетингу, для характеристики їх (клієнтів) за видами та обсягами перевезень вантажів та визначення їх взаємовідносин з перевізниками.

Все це забезпечує ефективну роботу ТЕР, підвищує рівень конкурентоспроможності на ринку та вирішує низку проблем: прогнозування ринкових ситуацій; вибір оптимальної стратегії обслуговування з урахуванням поведінки споживачів транспортної продукції в умовах конкурентної боротьби на ринку.

Все вищеперелічене стане основою для проведення заходів до посилення зацікавленості клієнтів у послугах, до планування потреби в провізних ресурсах та отримання доходів, які ТЕР отримують за перевезення вантажів.

Ефективним заходом вирішення таких задач можуть стати побудовані на основі маркетингових досліджень моделі поведінки транспортної системи та споживачів транспортної продукції в ринкових, конфліктних ситуаціях.

Залежно від ситуації на ринку, всі процеси можна описувати моделями: динамічними і на основі диференціальних рівнянь, імовірнісними і побудованими на експертних системах. Як показав аналіз закордонного досвіду можливу поведінку суб'єктів ринку в умовах конкурентного ринкового середовища можна описати моделями з використанням теорії ігор. Крім того, найбільшого поширення для відображення стаціонарних процесів отримали аналітичні моделі з використанням методів математичного програмування.

Останнім часом функціонування ринкового середовища в умовах невизначеності описують методами теорії штучного інтелекту з використанням експертних систем.

Як приклад можна навести моделі, які описують найбільш поширені ринкові ситуації.

Перша модель – це модель, за допомогою якої можна оцінити, яке сполучення із різних видів транспорту споживач вибере оптимальним для себе. У виробничій сфері – це заміна одного товару на інший, і ця задача має назву субституції або заміщення.

Друга модель – це вибір транспортною системою оптимального сполучення для перевезень різних видів вантажу та різних джерел вантажопотоків, які забезпечать найкраще використання існуючих ресурсів. Це також стосується до задачі найкращого заміщення підприємством випуску різних видів продукції.

Третя модель – це імовірнісна модель, яка пов'язана з вибором оптимальної політики використання ресурсів в умовах ринку.

Всі ці моделі характеризуються однією загальною властивістю: за їх допомогою вирішуються задачі оптимізації, які пов'язані з пошуком деякої рівновагової точки ринкових процесів на умовах компромісу між протилежно діючими тенденціями та суб'єктами транспортного ринку.

За їх допомогою можна прогнозувати мотивацію дій потенційних клієнтів та передбачати відповідну маркетингову політику ТЕП.

Обсяги перевезень найпростіше прогнозувати двома статистичними підходами. Перший – це знайти фактори, що

визначають стан явища в майбутньому, другий – знайти тенденцію розвитку явища. Для реалізації факторного прогнозування необхідно знайти наявність зв'язку між показниками, які нас цікавлять, і факторами, що його визначають. Наявність зв'язку можна знайти низкою методів: за допомогою *коефіцієнта знаків Фехнера, коефіцієнтів кореляції Спирмена* або *звичайного коефіцієнта кореляції*.

Прогнозування, побудоване на аналізі тенденції розвитку, використовується при стабільному розвитку явища. Явище може аналізуватися також з визначенням сезонних коливань. Причому під сезонністю розуміють не тільки дійсно сезонні коливання, а й коливання великих (економічних) та менших (за днями місяця, годинами, добами тощо) розмірностей.

5 Обґрунтування технічних засобів. Дислокація технічних засобів

5.1 Обґрунтування вибору технічних засобів для здійснення запланованих перевезень

Для забезпечення запланованих перевезень ТЕР визначає необхідну кількість вантажно-розвантажувальних механізмів (ВРМ) і транспортних засобів (автомобілів, вагонів).

Вибір вантажного рухомого складу є одним із найважливіших питань, яке вирішується для обґрунтування транспортно-технологічних схем перевезення вантажів.

Для перевезення вантажів використовується рухомий склад автомобільного транспорту різних типів і моделей, що відрізняються не тільки за конструкцією, але й за технічними, експлуатаційними й економічними показниками. Для перевезення однорідних вантажів можуть бути використані автомобілі й автопоїзди різних моделей, які в однакових умовах роботи будуть мати різну продуктивність і різні експлуатаційні витрати.

При перевезенні на значні відстані великих партій вантажу, особливо масових вантажів, використовується рухомий склад залізничного транспорту (вагони). Вагони залізниць можуть бути універсальні (піввагони, криті, платформи), спеціалізовані (цистерни, ізотермічні, хопери тощо), різної власності (загального парку залізниць, операторів вагонів, власності інших підприємств). Крім того, слід враховувати можливість використання контейнерів (як універсальних, так і спеціалізованих) різних модифікацій (середньотоннажні, великотоннажні), суттєва перевага яких може досягатися при змішаних перевезеннях (використання різних видів транспорту для виконання перевезення).

До того ж необхідно враховувати специфіку організації перевезення будь-яким видом транспорту. Наприклад, використання великовантажного рухомого складу буде більш ефективним у порівнянні з автомобілями середньої та малої вантажопідйомності тільки під час перевезення великої маси вантажів високої щільності на значну відстань.

ТЕП і клієнтурі не байдуже, яким рухомим складом буде організоване перевезення вантажу, тому що від цього залежать своєчасність, терміновість і схоронність доставки вантажу, виконання плану перевезень, рівень їх собівартості й рентабельності роботи підприємства. Отже, перед працівниками ТЕП постає завдання вибору для перевезень із усього різноманіття рухомого складу таких типів і моделей, які забезпечують необхідну продуктивність і високу ефективність.

Ефективним можна вважати рухомий склад, що забезпечує виконання заданого обсягу перевезень у встановлений термін з мінімальними матеріальними й трудовими витратами. Завдання вибору найбільш ефективного рухомого складу стосовно до конкретних умов експлуатації з урахуванням реального обсягу перевезень і сформованої структури парку можуть бути вирішені шляхом зіставлення й порівняння роботи рухомого складу різних типів і моделей між собою в однакових умовах перевезень.

Також враховують не тільки обсяг і відстань перевезень, але й величину відправлень (партійність), засоби та способи виконання вантажно-розвантажувальних робіт, для автотранспорту – стан дорожньої мережі, тип дорожнього

покриття, граничні осьові навантаження, пропускну спроможність доріг і штучних споруд, для залізниць – наявність під'їзних колій, робота станції за відповідним параграфом та ін.

Вибір типу рухомого складу для перевезення того чи іншого вантажу зводиться в основному до вибору конструкції рухомого складу, що відповідає вантажу, тому що спеціалізація багатьох типів рухомого складу визначає сферу їх раціонального використання.

В цілому слід констатувати, що вибір рухомого складу залежить від обсягу і відстані перевезень, умов і методу їх організації, розмірів відправлень, роду вантажів та їх ціни, засобів і способів виконання вантажно-розвантажувальних робіт, дорожніх і кліматичних умов. У всіх випадках доцільним є застосування рухомого складу максимальної вантажопідйомності, що допускається в даних умовах експлуатації.

Задача вибору найбільш раціонального рухомого складу вимагає виконання значної кількості розрахунків, пов'язаних з продуктивністю, собівартістю й рентабельністю перевезень для багатьох типів і моделей рухомого складу різних видів транспорту. Як правило, для визначення економічної доцільності застосування того чи іншого типу рухомого складу для перевезення вантажів установлюють добову продуктивність у тонно-кілометрах. Система підтримки прийняття рішення в умовах ринку передбачає широке застосування теорії ймовірностей, методів статистичного аналізу, гіпотез, методів регресійного аналізу, графічних методів тощо.

При оперативному плануванні перевезень автомобільним транспортом, коли встановлені маршрути перевезень, обраний рухомий склад конкретного типу й моделі, необхідну кількість рухомого складу визначають за кожним маршрутом окремо відповідно до показників роботи на даному маршруті.

Кількість рухомого складу автотранспорту, необхідного для виконання середньодобового вантажообороту завезення (вивезення) вантажів та безперебійної роботи вантажно-розвантажувального фронту, розраховують за формулою:

$$A_m = \frac{N \cdot t_{об}}{t_{пр} \cdot \eta_n}, \quad (5.1)$$

де N – кількість місць (фронтів) навантаження (розвантаження);
 $t_{об}$ – час обороту автомобіля, год;
 $t_{пр}$ – час простою автомобіля під вантаженням (розвантаженням), год;
 η_n – коефіцієнт нерівномірності прибуття автомобілів на пункт вантаження (розвантаження).

Необхідну кількість ВРМ, яка буде забезпечувати переробку вантажів обсягу, який планується, на вантажному (вантажно-розвантажувальному) фронті, визначають за формулою:

$$M_{\min} = \frac{Q_o}{W(T_{пол} - K_c t_o)}, \quad (5.2)$$

де Q_o – добовий розрахунковий обсяг переробки вантажів на фронті, т;
 W – продуктивність одного механізму, т/год;
 $T_{пол}$ – час роботи механізмів протягом доби з урахуванням перерв, год;
 K_c – добова кількість подач автомобілів на вантажний фронт;
 t_o – витрати часу на операції з однієї подачі, в той час, коли механізм не працює, год.

При плануванні перевезень залізницею, коли відомі маршрути перевезень, обраний рухомий склад конкретного типу й моделі, визначають лише необхідну кількість рухомого складу з подальшим плануванням ритмічності відправлення (подекадно).

5.2 Дислокація технічних засобів

Важливою задачею для ТЕП є раціональний вибір дислокації технічних засобів. Залежно від обсягів роботи,

конфігурації полігону, який обслуговується, важливим є раціональне розташування складу (складів), ВРМ. Задача з визначенням місця розташування складу набуває актуальності за наявності розвиненої транспортної мережі (наприклад, у транспортних вузлах), тому що в іншому випадку рішення буде очевидним. Наприклад, якщо на території району є тільки дві пересічні автомагістралі, уздовж яких розташовані всі постачальники й споживачі компанії, то склад (розподільний центр), швидше за все, буде розміщений на перетині магістралей.

Розглянемо завдання вибору місця розташування складу для розподільної системи, яка включає три склади. Методи побудови мультискладських систем більш складні, однак побудовані на тих самих принципах.

Основним, але не єдиним фактором, що впливає на вибір місця розташування складу, є розмір витрат на доставку товарів з складу. Мінімізувати ці витрати можна шляхом застосування методу визначення центру ваги вантажопотоків або методу пробної точки (або їх сполучення).

Розглянемо визначення місця розташування складу методом *пробної точки*. Цей метод дає можливість визначити оптимальне місце розміщення складу у випадку прямокутної конфігурації полігону на ділянці, що обслуговується.

Спочатку на прикладі окремої лінійної ділянки транспортної мережі розберемо суть методу. Нехай на ділянці довільної довжини (рисунок 5.1) є сім споживачів матеріального потоку: А, В, С, D, Е, F, Н. Місячний обсяг завезення вантажів до кожного з них зазначений у дужках. Оптимальне місце розташування складу легко визначити методом, який можна назвати методом пробної точки.

Суть методу полягає в послідовній перевірці кожного відрізка ділянки, що обслуговується. Введемо поняття пробної точки відрізка, а також поняття лівого та правого стосовно цієї точки обсягу завезення вантажу.

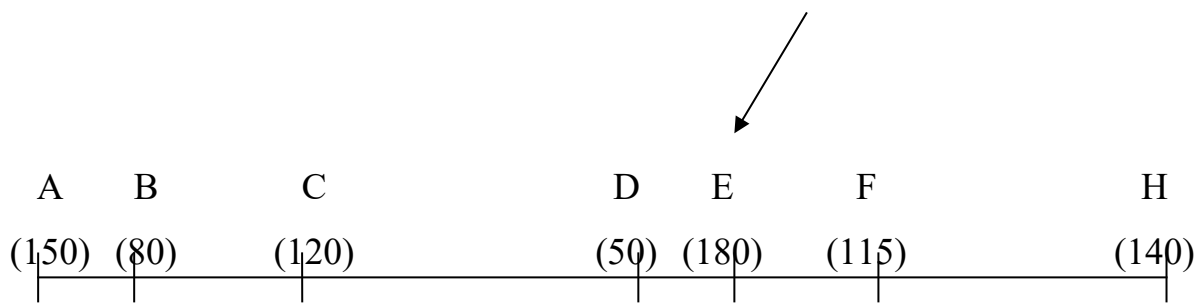


Рисунок 5.1 – Визначення оптимального місця розташування складу на ділянці обслуговування методом пробної точки (числами зазначений вантажооборот, тонн на місяць)

Лівий стосовно пробної точки обсяг завезення – це обсяг завезення вантажопотоку до споживачів, які розташовані на всій ділянці обслуговування ліворуч від цієї точки.

Правий – обсяг завезення (вантажопотоки) до споживачів, які розташовані праворуч від пробної точки.

Ділянку обслуговування перевіряють, починаючи із крайнього лівого кінця. Спочатку аналізують перший відрізок ділянки (у нашому випадку – відрізок АВ). На даному відрізку ставиться пробна точка, підраховується сума обсягів завезення вантажів до споживачів, що перебувають ліворуч і праворуч від поставленої точки. Якщо обсяг завезення вантажів до споживачів, що перебувають праворуч, більше, то перевіряється наступний відрізок. Якщо менше, то приймається рішення про розміщення складу на початку аналізованого відрізка.

Перенесення пробних точок триває доти, поки не з'явиться точка, для якої сума обсягів завезення до споживачів з лівої сторони не перевищить суму обсягів завезення до споживачів із правої сторони. Склад може розміщатися на початку цього відрізка, тобто ліворуч від пробної точки. У нашому прикладі це точка Е.

Для визначення місця розташування розподільного складу в регіоні (транспортному вузлі) необхідно знати:

- місце розташування (координати x_i, y_i) підприємств - виробників і споживачів даної продукції (клієнтів);
- обсяги поставок продукції (Q_i);
- маршрути доставки (характеристику транспортної мережі);

- витрати (або тарифи) на транспортні послуги (T_i).

Залежно від обраного критерію оптимізації і врахування відстаней між постачальниками, споживачами і складом можна виділити декілька типових випадків. При цьому основна увага приділяється способу урахування відстані між об'єктами і кількості необхідних складів.

Систематизація методів визначення місця розташування складів у розподільних логістичних системах дає змогу зупинитись на таких основних варіантах.

Місце розташування складу вибирається на території одного з об'єктів розподільної мережі.

Найкоротша відстань

$$r_{ij} = \sqrt{(x_i - x_c)^2 + (y_i - y_c)^2}, \quad (5.3)$$

де x_i, y_i – координати постачальника, споживача;

x_c, y_c – координати складу.

Мінімізація транспортної роботи:

$$D_j = \sum Q_{ij} \cdot r_{ij} \rightarrow \min. \quad (5.4)$$

де Q_i – обсяги поставок продукції, т.

На основі комбінаторики перебираються можливі варіанти розташування координат складу.

«Манхеттенська відстань» визначається таким чином:

$$d_{ij} = |x_i - x_c| + |y_i - y_c|. \quad (5.5)$$

Мінімізація транспортної роботи

$$D_j = \sum Q_{ij} \cdot d_{ij} \rightarrow \min. \quad (5.6)$$

Відстань розраховується для конкретних об'єктів з координатами $C(x_i, y_i)$.

«Манхеттенська відстань» передбачає урахування відстаней між об'єктами на прямокутній сітці, що якнайповніше відповідає прямокутному розташуванню вулиць міста.

Розглянемо визначення місця розташування розподільного центру на підставі формул у вигляді координат центру тяжіння вантажних потоків з модифікацією, яка припускає включення економічного параметра у вигляді тарифу.

Очевидно, що при постійних тарифах, тобто $T_i = const$, формули розрахунку координат складу за методом центру тяжіння збігаються.

З іншого боку, транспортні тарифи T_i відіграють роль вагових коефіцієнтів, які можуть набувати різних значень. Проте не слід забувати, що тарифи функціонально пов'язані з видом вантажу, вантажообігом (ткм) і обсягами перевезень (т), тому їх спрощене урахування в розрахунках вимагає додаткового обґрунтування або введення складнішої залежності.

При визначенні відстані між пунктами за найкоротшим шляхом визначаються координати складу, виходячи з умови, що сума відстаней від даних точок m з урахуванням попиту (x_c, y_c) – координат складу – була б мінімальною. В цьому випадку цільова функція записується у вигляді:

$$P(x, y) = \sum_{i=1}^m Q_i \sqrt{(x - a_i)^2 + (y - b_i)^2} \rightarrow \min, \quad (5.7)$$

де x_i, y_i — координати i -го постачальника або споживача.

Принципова відмінність варіанта, що розглядається, полягає в тому, що, по-перше, він сформульований як класична оптимізаційна задача, по-друге, відстань між складом і іншими об'єктами визначається як «гіпотенуза», тоді як у задачах другого і третього варіантів розглядаються відстані за осями X і Y .

6 Обґрунтування потреб у матеріальних і фінансових ресурсах

Для транспорту відпускна ціна продукції формується на основі тарифів за перевезення і оплати послуг, які надаються клієнтам, а витрати споживача (клієнта) оцінюються їх видатками. Джерелом доходів ТЕП є одержання оплати за надання експедиторських послуг вантажовласникам (одержання експедиторської винагороди) та одержання експедиторської комісії (знижки з тарифів) від перевізника (в деяких випадках, наприклад, при експедируванні транзитних вантажів залізницями України). З вантажовласником (клієнтом) ТЕП зазвичай будує свої відносини на основі узгоджених тарифів. Вони можуть бути фіксованими за кожну роботу чи послугу (наприклад, за оформлення перевізних документів, пломбування вагона чи контейнера) або виражатись у відсотках вартості робіт і послуг, що виконуються іншими суб'єктами процесу перевезення, з якими вантажовласник (клієнт) планує встановити договірні відносини [8].

Матеріальні ресурси є частиною обігових фондів підприємства.

Обігові фонди – це ті засоби виробництва, які повністю споживаються в кожному виробничому циклі, цілком переносять свою вартість на готову продукцію і в процесі виробництва змінюють або втрачають свої споживчі властивості.

До складу обігових фондів включаються:

- основні і допоміжні матеріали, паливо, електроенергія і напівфабрикати, що одержують з інших підприємств;
- малоцінні інструменти і запасні частини для ремонту устаткування;
- незавершене виробництво і напівфабрикати власного виробництва.

Найбільшу частку матеріальних ресурсів підприємства становлять основні матеріали. До них належать предмети праці, що йдуть на виготовлення продукції.

До допоміжних належать матеріали, що споживаються в процесі обслуговування виробництва або додаються до основних матеріалів з метою зміни їх зовнішнього вигляду і деяких інших властивостей.

З метою найбільш економного витрачання матеріальних ресурсів, планування їх використання, виявлення потреби

підприємства в них і поліпшення організації матеріально-технічного постачання проводиться аналіз використання основних і допоміжних матеріалів, палива у відповідних періодах.

Зазвичай цей аналіз починають із встановлення загальних показників, до яких належать такі:

- 1) питома вага виробу на одиницю продукції або її корисної властивості;
- 2) коефіцієнт використання матеріалів;
- 3) витрата палива на одиницю продукції;
- 4) відношення фактичної витрати матеріалів до планового (нормативного), яке характеризує дотримання встановлених норм; це відношення розраховують таким чином:

$$I_n = \frac{\sum_{i=1}^n p_{\phi i} B_{\phi} \Pi_{\phi}}{\sum_{i=1}^n p_{ni} B_{\phi} \Pi_{\phi}}, \quad (6.1)$$

де I_n – зведений індекс виконання норм витрати матеріалів;

$p_{\phi i}$, p_{ni} – питомі витрати матеріалів, відповідно фактичний і плановий, протягом періоду, що аналізується, на i -ту продукцію;

B_{ϕ} – фактичний обсяг випуску продукції i -го виду в тому ж періоді;

Π_{ϕ} – фактичні ціни на матеріали.

5) відсоток зниження норм витрати матеріалів, встановлених на період, що аналізується, в порівнянні з нормами, які діяли в минулому періоді;

6) питома вага відходів, що виникають у процесі виробництва.

Відносна економія або перевитрата матеріалів E_m визначається за формулою:

$$E_m = P_{\phi} - \frac{P_{\Pi} B_{\phi}}{B_{\Pi}}, \quad (6.2)$$

де P_{ϕ} – фактична витрата матеріалів;

P_{Π} – планова (нормативна) витрата матеріалів;

B_n – план випуску продукції;
 B_ϕ – фактичний випуск продукції.

Крім безпосередньої потреби в матеріалах підприємство для своєї поточної діяльності повинне постійно мати деяку кількість їх у вигляді запасів.

Запас матеріалів, що є наявними на підприємстві, складається з трьох частин: поточного запасу, за рахунок якого досягається безперебійне забезпечення виробництва матеріалами в період між черговими поставаннями; матеріалів, які перебувають у стадії їх підготовки до виробництва, і гарантійного (страхового) запасу, що створюється на підприємстві на випадок порушення нормальних строків поставання. Крім того, в окремих випадках створюються сезонні запаси.

Фінансові ресурси – доходи і інші надходження суб'єктів господарювання, які використовуються для розширеного відтворення і задоволення інших потреб. Саме фінансові ресурси дають змогу відокремити категорію фінансів від категорії ціни і інших вартісних категорій. Фінансові ресурси є матеріально-речовим втіленням самих фінансових відносин. Фінансові ресурси, виступаючи в грошовій формі, відрізняються від інших ресурсів.

Джерелами фінансових ресурсів виступають всі три елементи вартості суспільного продукту, але ступінь участі кожного з них різна.

Фінанси впливають на суспільне відтворення в таких напрямках:

- фінансове забезпечення відтворювального процесу;
- фінансове регулювання економічних і соціальних процесів;
- фінансове стимулювання економіки.

Джерела фінансових ресурсів.

1 Джерела власних фінансових ресурсів (наприклад, виручка дає можливість формувати ресурси підприємства): зовнішня економічна діяльність підприємства; капіталізація підприємства (основні фонди та ін., тобто все, що можна продати).

2 Засоби підприємства, які прирівнюються до власних (це засоби підприємства, які йому не належать, але перебувають у

його розпорядженні): зарплата (виступає у формі стійких пасивів); відпускні гроші (нараховуються, але перебувають у розпорядженні підприємства).

3 Залучені кошти (це кошти, які мобілізуються підприємством на фінансовому ринку, – ринок цінних паперів, позикових капіталів тощо): позикові кошти; шляхом продажу акцій і облігацій.

4 Джерела, які отримують підприємства в порядку перерозподілу засобів від міністерств, інстанцій вищого рівня, з бюджету; страхові відшкодування (страхування – спосіб перерозподілу коштів).

Основні види фінансових ресурсів: прибуток, амортизація, кредитні інвестиції, страхові відшкодування, виручка від реалізації майна, стійкі пасиви, мобілізація внутрішніх ресурсів у будівництві, пайові і інші внески членів товариств і кооперативів, доходи від продажу власних цінних паперів, фінансові ресурси з перерахування від вищого рівня структур, бюджетні субсидії.

Фінансові ресурси поділяються:

1) на централізовані (виступають у формі бюджетних і позабюджетних фондів);

2) децентралізовані (формується у суб'єктів господарювання і використовуються на розширення виробництва або надання послуг).

Фінансові ресурси можуть використовуватись на такі потреби: капіталовкладення; збільшення оборотних коштів; фінансування науково-технічного прогресу (інноваційні впровадження); проведення природоохоронних заходів; забезпечення потреб соціального характеру та інші аналогічні потреби.

Розрізняють джерела і види фінансових ресурсів. Існує п'ять випадків вивільнення фінансових ресурсів із собівартості:

1-й випадок – при прискоренні оборотності;

2-й випадок – при скороченні виробництва;

3-й випадок – при скороченні запасів;

4-й випадок – при скороченні матеріаломісткості;

5-й випадок – заміна власних засобів позиковими.

Прибуток при цьому виступає джерелом фінансових ресурсів у повному обсязі.

Резерви – частина фінансових ресурсів, яка призначена для фінансування тих потреб, що виникають непередбачено і направлені як на просте, так і на розширене відтворення і споживання

Страхові резерви – частина фінансових ресурсів, що направлена на відшкодування збитку через страхові випадки. Страхові фінансові резерви – фінансові резерви страхових компаній. Ці резерви необхідні, коли поточних коштів не вистачає на виплати.

7 Становлення системи сервісу на транспорті. Обов’язкові умови перевезень

7.1 Становлення системи сервісу на транспорті

У першу чергу необхідно визначити, що розуміється під поняттям системи сервісу на транспорті. Поняття сервіс походить від англійського *service* – служба, обслуговування. Щодо процесу транспортування вантажів та пасажирів, який сам є послугою, сервісом будемо називати надання додаткових послуг, пов’язаних з перевізним процесом. Таким чином, система сервісу на транспорті – це організаційно-технічна структура, спрямована на надання додаткових послуг з транспортування вантажів та пасажирів.

Посередництво при виконанні транспортних операцій існує з давніх часів. Але потреба в єдиній системі сервісу на транспорті виникла відносно нещодавно. Традиції ТЕД (історичний аспект становлення експедиторської діяльності) достатньо повно висвітлені в [11].

Є певні особливості в експедируванні транзитних вантажів, які перевозяться залізницями України. Через специфіку розрахунків (зазвичай, в іноземній валюті) експедитори співпрацюють безпосередньо з Укрзалізницею. Щорічно Укрзалізницею укладається 120 – 125 договорів з експедиторами (як правило, 10 – 15 – нерезиденти України) з наданням

необхідної інформації користувачам послуг експедиторів на офіційному сайті Укрзалізниці.

З метою підвищення конкурентоспроможності залізниць України на ринку міжнародних транспортних послуг і ефективності роботи залізничного транспорту при транспортуванні транзитних вантажів, захисту економічної конкуренції та забезпечення прозорості і доступності тарифів експедиторам надаються знижки до базових тарифів. Комісія з реалізації тарифної політики Укрзалізниці на перевезення вантажів залізницями України проводить засідання щомісячно, де розглядає пропозиції щодо збереження обсягу транзитних перевезень, залучення додаткового вагонопотоку шляхом встановлення конкурентних тарифів разом з іншими учасниками цих перевезень – іншими залізничними адміністраціями, морськими портами, експедиторами.

Крім експедиторських організацій, розвивають сферу ТЕ послуг і перевізники. Так, наприклад, Укрзалізниця пропонує клієнтам комплекс ТЕ послуг, пов'язаних з організацією вантажних перевезень:

- укладання договорів про організацію перевезень і проведення розрахунків за перевезення та надані залізницею послуги;

- планування вантажних перевезень;

- організація перевезення вантажів у складі контейнерних поїздів та поїздів комбінованого транспорту, забезпечуючи доставку «від дверей до дверей»;

- надання консультацій з питань організації вантажних перевезень;

- розміщення рекламної продукції клієнтів на об'єктах залізничного транспорту.

Активним учасником ТЕ ринку України став нещодавно створений Український транспортно-логістичний центр (УТЛЦ). Центр за принципом «єдиного вікна» концентрує надання послуг з організації перевезень і забезпечує експлуатацію рухомого складу. Кількість його послуг постійно зростає. У 2012 році ним було укладено 853 договори на організацію перевезень. У перспективі всю договірну роботу і всі послуги, які клієнт отримує від залізниць, центр планує сконцентрувати в собі.

Клієнт матиме до центру віддалений доступ. Відтак зможе укласти договір, не виходячи зі свого офісу, скориставшись електронною системою планування перевезення, оформлюючи перевізні документи на відправлення вантажу з будь-якої залізничної станції. В центрі акумулюється вся інформація про дислокацію, переміщення вагонів, про кількість заявок і необхідність їх забезпечення.

Одне із завдань, що стоїть перед ним, — повністю реалізувати концепцію віртуального офісу, коли клієнт зможе отримувати через Інтернет усі послуги з перевезень. Реалізувавши єдиний договір, який забезпечував би отримання послуг як від інфраструктури, так і від операторської компанії, УТЛЦ підійшов до процедури централізованого проведення через нього розрахунків. Після створення акціонерного товариства при ньому буде створений єдиний розрахунковий центр.

УТЛЦ розвиває свою діяльність і за кордоном. Уже створено його представництво в Російській Федерації, яке відстоює українські інтереси на російському ринку і ринку країн СНД. Там разом з російськими власниками рухомого складу напрацьовують моделі спільного використання вантажних вагонів. Планується відкриття представництв і в інших країнах, взаємодія з їх операторськими та експедиторськими компаніями.

За 2013 р. у вагонах із ознакою ДП «УТЛЦ» було перевезено майже 120 млн т вантажів, що становить майже 35 % серед усіх перевезених вантажів залізницями України, в тому числі понад 90 млн т перевозилися у внутрішньодержавному сполученні. Укладено 1 тис. 16 договорів на організацію перевезень вантажів, у тому числі 129 договорів — на перевезення в транзитному сполученні та 15 договорів з експедиторськими організаціями щодо надання послуг з транспортного експедирування перевезень, серед яких також є і дві іноземні компанії.

20 січня 2014 року розпочав роботу Контакт-центр, створений на базі ДП «УТЛЦ» з організації вантажних перевезень — своєрідний майданчик отримання інформаційно-консультативних послуг. У перспективі такий крок надасть можливість кооперації всіх суб'єктів транспортного ринку, забезпечить вирішення для клієнта в режимі «он-лайн» будь-яких

питань щодо організації перевезень за принципом «від дверей до дверей».

Створення Контакт-центру дасть можливість отримати ряд короткострокових та довгострокових перспектив. Реалізація проекту дозволить досягти такого ефекту:

- прискорення процесу обміну інформацією;
- збільшення обсягу доступної інформації та кількості одночасно обслуговуваних клієнтів;
- збільшення переліку та поліпшення якості послуг;
- розвиток інтермодальних і міжнародних зв'язків;
- зростання ефективності роботи залізничної галузі в частині обслуговування користувачів послуг.

7.2 Обов'язкові умови перевезень

Транспортне зобов'язання – це зобов'язання, через яке перевізник зобов'язується доставити вантаж у вказаний пункт призначення, а відправник вантажу або інша особа зобов'язується сплатити винагороду за надані йому послуги.

Транспортуванню вантажів завжди передують узгодження основних умов перевезення (термінів і кількості транспортних засобів, необхідних для перевезення, а також обсягів і характеру вантажів, що перевозяться). Основне завдання такого узгодження полягає в більш раціональному і економному використанні перевізних засобів, що відповідає запитам ринку. У період, коли в регулюванні економіки переважали адміністративні начала, більша частина перевезень планувалася в централізованому порядку, в т. ч. і на автотранспорті. Саме тому у всі транспортні статuti і кодекси включалися розділи про планування перевезень. Проте на сьогодні планування перевезень, як правило, має техніко-економічний, а не адміністративно-правовий характер.

За загальним правилом перевезення вантажів здійснюється на підставі договору перевезення. Укладення договору перевезення вантажу вимагає наявності організаційних передумов. Вони втілюються в зустрічних діях сторін

зобов'язання перевезення: перевізник повинен подати під навантаження справні транспортні засоби, а вантажовідправник – пред'явити вантаж до перевезення. Передумовами для складання договорів можуть бути такі правові форми:

- заявка (замовлення) на залізничному, річковому, автомобільному і повітряному транспорті;
- договір про організацію перевезень (річних, навігаційних і ін.) на будь-яких видах транспорту;
- адміністративно-правовий акт в особливих випадках.

Крім того, іноді всі організаційні передумови укладення договору перевезення вантажу просто містяться в самому договорі перевезення, що має консенсусну природу.

При системі заявок (замовлень) вантажовідправник надає перевізникові дані про свої потреби в здійсненні перевезень. На залізничному і річковому транспорті особливо виділяються декадні заявки. Подача заявки забезпечує зав'язку процесу транспортування вантажу, але не вважається офертою в договорі перевезення.

При оформленні заявок на ТЕ послуги розглядається виконання операцій за трьома етапами: відправки, на шляху прямування та по прибутті вантажу.

ТЕО на етапі відправки вантажу відіграють ключову роль в забезпеченні високої ефективності і відповідної якості доставки вантажу, оскільки безпосередньо пов'язані з плануванням всього процесу доставки і підготовкою вантажу до перевезення.

Наприклад, ТЕО при відправці вантажу автотранспортом включає операції:

- попередні навантаженню вантажу на транспортний засіб (ТЗ) (вибір транспортно-технологічної схеми доставки вантажу, підготовка вантажу до відвантаження тощо);
- необхідні для забезпечення навантаження і розміщення вантажу в ТЗ;
- обумовлені вимогами, які визначені базовими і транспортними умовами договору купівлі-продажу в частині оформлення транспортних документів і фіксації факту і моментів переходу права власності і ризиків загибелі і пошкодження товару з продавця на покупця.

Розглянемо послідовність виконання основних ТЕ послуг на етапі відправки вантажу.

1 Запит клієнта. В загальному випадку процес ТЕО відправки вантажів починається з прийому запитів потенційних клієнтів про можливості експедитора щодо організації доставки вантажу, його експедирування і вартості цих послуг. Зазвичай запити виконують за допомогою телефонного і факсимільного зв'язку, проте останнім часом для цього все ширше використовують електронну пошту та Інтернет. Якщо клієнт відмовляється повідомити найменування організації, від імені якої він виконує запит, йому дається найзагальніша інформація про необхідні послуги і пропонується в найдоброзичливішій формі направити заявку факсом на розрахунок ставок. Одержавши запит клієнта на котирування ставок, експедитор приступає до підготовки комерційної пропозиції.

2 Підготовка комерційної пропозиції. При підготовці комерційної пропозиції на усний або письмовий запит клієнта його стиль і характер мають відповідати стилю і характеру запиту клієнта, це означає, що, якщо запит клієнта зроблений усно і потребує термінової відповіді, відповідь також, як правило, дається по телефону. Навпаки, на письмові запити даються тільки письмові відповіді. При підготовці відповіді на запит клієнта необхідно завжди враховувати той факт, що в переважній більшості випадків всі клієнти, що звертаються вперше до конкретного експедитора, не планують відправку своїх вантажів найближчим часом.

Експедитор, розраховуючи ставку для комерційної пропозиції, повинен враховувати наявність тимчасового розриву між запитом клієнта і готовністю вантажу до відвантаження. В цьому випадку ставка може мати достатньо приблизний характер. З урахуванням цього факту тарифи, встановлені автоперевізником 2 – 3 місяці тому, можна успішно використовувати для котирувань ставок комерційних пропозицій з умовами про їх можливі зміни, отримання значних знижок тощо. Якщо йдеться про розрахунок ставок для конкретних договорів з клієнтами, експедитор повинен запитати у перевізників інформацію про поточні тарифні ставки і на їх підставі скласти документ – кон'юнктурний лист.

Беручи до уваги відносну стабільність валютних тарифів вітчизняних і іноземних перевізників, робити запит про поточні ставки доцільно тільки у двох випадках:

- коли транспортна складова прораховується для даного варіанта доставки вперше;
- коли потрібна абсолютно точна інформація про чинну ставку для внесення її в договір.

3 Відправка комерційних пропозицій клієнтам. У випадках, коли на запити клієнтів даються письмові відповіді, вони оформляються на бланках компанії, візуються у відділі маркетингу (якщо такий є) і відсилаються клієнтам.

4 З'ясування реакції клієнта на зроблену йому комерційну пропозицію. Після закінчення однієї доби з моменту відправки комерційної пропозиції клієнту експедитор повинен зателефонувати особі, що звернулася із запитом, і поцікавитися його ставленням до зробленої комерційної пропозиції. В процесі цієї розмови, незалежно від реакції клієнта на зроблену пропозицію, експедитор повинен прагнути організувати особисту зустріч з клієнтом і запросити його відвідати дану ТЕ компанію. Відвідини експедитором організації клієнта також є доцільними для встановлення більш тісних ділових відносин.

5 Відправка клієнту форми заявки на ТЕО і організацію перевезення вантажу. При отриманні від клієнта інформації, що він готовий розглянути питання укладення договору на перевезення і експедирування вантажу, для уточнення деталей перевезення йому висилається типова форма заявки організації на перевезення і експедирування. Заявка має містити вичерпну інформацію для підготовки проекту договору з клієнтом і включати такі дані:

- повне найменування організації – замовника послуг, посаду, прізвище, ім'я і по батькові особи, яка підписуватиме договір з ТЕ компанією;
- найменування вантажу;
- вид упаковки вантажу;
- транспортні характеристики і кількість вантажу за даним договором;
- маршрут перевезення;
- найменування послуг, які потребує замовник;

- строки виконання перевезення;
- необхідність страхування вантажу;
- умови поставки за продажним договором;
- особливі вимоги або умови перевезення (обмеження щодо вибору ТЗ, умови вантаження і митного оформлення вантажів на складах організації-відправника, найпізніша дата відвантаження або доставки вантажу).

Типова форма заявки на ТЕО відправляється клієнту письмово. Відправці заявки має передувати телефонна розмова з контактною особою клієнта. Практична робота експедитора з організації доставки вантажу починається фактично після отримання заявки клієнта.

8 Вибір виду прямого і змішаного сполучення

Пряме транспортування здійснюється одним видом транспорту, наприклад автомобільним, як правило, в тих випадках, коли задані початковий і кінцевий пункти транспортування логістичного ланцюга без проміжних операцій складування і вантажопереробки. Критеріями вибору виду транспорту в такому перевезенні зазвичай є вид вантажу, обсяг відправки, термін доставки споживачеві, витрати на перевезення. Наприклад, при великотоннажних відправках і за наявності під'їзних колій у кінцевому пункті доставки доцільніше застосовувати залізничний транспорт, при відправках на короткі відстані – автомобільний.

Змішане перевезення вантажів (змішане роздільне перевезення) здійснюється зазвичай двома видами транспорту (залізнично-автомобільне, річково-автомобільне, залізнично-водне тощо). При цьому вантаж доставляється першим видом транспорту в пункт перевалки або вантажний термінал без зберігання або із короткочасним зберіганням і з подальшим перевантаженням на інший вид транспорту. Типовим прикладом змішаного перевезення є обслуговування автотранспортними

підприємствами залізничних станцій або морського (річкового) порту транспортного вузла.

Вибір варіанта доставки вантажу у прямому або змішаному сполученні здійснюється за трьома критеріями: час доставки, загальні витрати та прибуток ТЕП.

Час доставки вантажу (контейнера) розраховується:

$$T_0 = t_{np} + \sum_{i=1}^n t_{pi} + \sum_{i=1}^n T_{nep}, \quad (8.1)$$

де t_{np} – час навантаження та розвантаження контейнера у відправника та одержувача, год;

t_{pi} – час руху по i – му ланцюгу, год;

T_{nep} – час переробки в пунктах перевалки, год.

Загальні витрати на доставку вантажу:

$$ЗВ = C + C_{ТЕП} + C_e + C_{стр}, \quad (8.2)$$

де C_e – витрати, пов'язані з тим, що вартість вантажу на час доставки вилучається з обігу, грн;

C – вартість доставки, грн;

$C_{СТР}$ – витрати, пов'язані зі страхуванням вантажу, грн;

$C_{ТЕП}$ – ціна ТЕП під час виконання замовлення, грн.

Загальний прибуток ТЕП від виконання замовлення:

$$П = C_{ТЕП} \frac{НП}{1 + НП} + \sum_{j=1}^m З_{Hj}, \quad (8.3)$$

де $З_{Hj}$ – прийнятна знижка j -го підрядника, що існує за довгостроковими договорами з ТЕП у регіоні його розташування, грн;

$НП$ – прийнята норма прибутку.

Раціональний варіант доставки приймається виходячи із мінімальної загальної вартості виконання замовлення для клієнта з урахуванням часу доставки, який вказується в заявці. Якщо є варіанти з близькими значеннями витрат (розбіжність до 5 %), то

краще рекомендувати варіант, при якому ТЕП отримує максимальний прибуток.

Список літератури

1 Закон України „Про транспортно-експедиторську діяльність” [Текст] // Відомості Верховної Ради України. – 2004. – № 52. – С. 562 – 570.

2 Статут залізниць України [Текст]: постанова Кабінету Міністрів України від 6 квіт. 1998 р. № 457. – К.: Транспорт України, 1998. – 83 с.

3 Плужников, К.И. Транспортное экспедирование [Текст] : ученик /К.И. Плужников, Ю.А.Чунтомова. – М.:Транслит, 2006.– 528 с.

4 Типовые экспедиторские правила, принятые ФИАТА [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [logogrif.ru > downloads/pravila-fiata.doc](http://logogrif.ru/downloads/pravila-fiata.doc)

5 Величко, В.И. Основы транспортного экспедирования на железнодорожном транспорте [Текст] / В.И. Величко, Е.А. Сотников, Т.А. Винокурова, Б.Л. Голубев.– М.: Интекст, 2000. – 96 с.

6 Рудяк, Ю. Усе про облік та організацію транспортно-експедиторської діяльності [Текст] / Ю. Рудяк, О. Піроженко, О. Маханько, В. Кузнецов. – 5-те вид., переробл. і допов. – Харків: Фактор, 2012. – 448 с.

7 Зеркалов, Д.В. Транспортно-экспедиторская деятельность [Текст]: учеб. пособие / Д.В. Зеркалов, Е.Н. Тимощук. – К.: Основа, 2009. – 552 с.

8 Пічугіна, Ю.В. Формування ефективного транспортного експедирування в морських портах [Текст]: автореф. дис..... канд. екон. наук.: 08.00.04 / Ю.В. Пічугіна. – Одеса, 2009. – 19 с.

9 Дмитриев, А.В. Логистика транспортно-экспедиторских услуг [Текст]: учеб. пособие / А.В. Дмитриев, М.В. Афанасьев. – Спб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2010. – 104 с.

10 Сханова, С. Транспортно-экспедиционное обслуживание [Текст]: учеб. пособие / С. Сханова, О. Попова, А. Горев. – М.: Академия, 2008. – 432 с.

11 Запара, В.М. Сутність та правові основи транспортно-експедиторської діяльності [Текст]: конспект лекцій з дисципліни «Транспортно-експедиторська діяльність» / В.М. Запара, А.Л. Обухова, Г.С. Бауліна, Л.А. Страна. – Харків: УкрДАЗТ, 2013. – Ч. 1. – 34 с.

