



ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ И ТЕРМИНЫ

Грузовладелец (Shipper): Грузовладелец - это коммерсант или торговец, который отправляет и/или получает партии грузов морским или другим видом транспорта. Грузовладелец является ГРУЗООТПРАВИТЕЛЕМ, если он отправляет груз, и ГРУЗОПОЛУЧАТЕЛЕМ, если он получает груз. В обоих случаях он рассматривается перевозчиком как КЛИЕНТ.

Перевозчик (Carrier): Перевозчик - это лицо или компания, которые выполняют или принимают на себя обязательство выполнить перевозку грузов. Перевозчик может быть оператором какого-либо вида транспорта, владея транспортным средством или арендуя его, или заключить договор перевозки с субподрядчиком. Он всегда выступает как принципал, выдавая документ перевозки и принимая на себя ответственность за принятый груз (возможно, с некоторыми ограничениями своей ответственности).

Консолидатор (Consolidator): Консолидатор - это агент, группирующий грузы нескольких клиентов (less-than-container load - LCL) для поконтейнерной отправки. Международный Консолидатор обычно резервирует слоты у воздушных или морских перевозчиков по льготным ставкам в обмен на гарантию предоставления перевозчику определенного количества груза. При морских перевозках практически не существует различия между консолидатором и оператором-перевозчиком, не оперирующим морскими судами (non-vessel operating common carrier - NVOCC). С другой стороны, Консолидатор воздушных перевозок часто выступает в двух ролях: он может назначать свои собственные тарифы или может и выступать в качестве агента авиалиний.

Таможенные брокеры: В большинстве стран таможенные брокеры имеют лицензию от правительственных организаций (как правило, от министерства финансов) и подконтрольны таможенной администрации. Таможенные брокеры облегчают оформление документации на импорт. Они обычно больше знают о технических требованиях к отгрузке партии товаров, чем иностранные экспедиторы. Брокеры оказывают большое влияние на деятельность импортеров. Между импортером и брокером должны быть тесные и доверительные отношения. Брокеры оказывают самые разнообразные услуги. Некоторые из этих услуг являются полным сервисом и представляют собой прямое продолжение деятельности импортно-экспортного отдела компании. Другие - оказывают лишь услуги по пересылке документов с очень ограниченным знанием проблем транспортировки и распределения. Как правило, грузоотправителям не следует слишком доверять указаниям брокеров, особенно если речь идет о перевозке товаров с высокими пошлинами. Как правило, брокеры работают от сделки к сделке, руководствуясь СИЮМИНУТНЫМИ интересами. Поэтому им следует давать четкие указания, требуя придерживаться стандартов. Хотя брокер должен иметь лицензию, это не является гарантией качества его услуг. Лицензированный брокер может нанимать столько неквалифицированных и не обладающих никакими сертификатами работников, сколько захочет. Лицензию достаточно иметь одному человеку.

Экспортная компания: компания, действующая в качестве отдела маркетинга и сбыта для тех промышленных предприятий, которые сами не могут выполнять эти функции. Экспортные компании могут представлять интересы различных клиентов, если их продукция не конкурирует на рынке. Экспортная компания может действовать от своего имени или от имени производителя, в зависимости от пожелания клиента. Она может работать за оговоренное вознаграждение или комиссионные, или за разницу в цене плюс комиссионные. Изредка она закупает товары для перепродажи за рубежом. Использование услуг такой компании дает ряд преимуществ. Обычно они имеют установившуюся сеть зарубежных контактов и хорошо осведомлены о товарах и зарубежных рынках. Их услуги являются первым шагом при налаживании сбыта товаров за рубеж для тех компаний, которые еще не наладили свой зарубежный маркетинг и логистику. Самый большой недостаток работы с ними - это отсутствие контроля со стороны производителей за зарубежными продажами. Для уверенности в том, что экспортная компания всегда будет хорошо представлять интересы производителя, он должен в письменном виде согласовать свои ключевые позиции по маркетингу и услугам до заключения контракта с ней. Экспортная компания должна регулярно присылать отчеты о своей маркетинговой деятельности. Пользование услугами экспортной компании в случае продажи продукции, требующей серьезного послепродажного внимания, связано с недостатками, так как ее деятельность нацелена на продажу продукции, а не на ее содержание.

Экспортно-торговые компании: Экспортно-торговая компания - организация, созданная для упрощения процесса экспорта товаров. Такие компании работают в основном в США. Это может быть посредник, осуществляющий экспортные процессы для производителей, или агентство, учрежденное самими производителями. Они чаще, чем предыдущий тип компаний приобретают право собственности на товар. Хотя считается, что экспортно-торговая компания может предложить более широкий круг услуг, чем экспортная компания, на практике между ними мало различий. Когда в 1982 году в США был принят Акт об экспортно-торговых компаниях, существовали большие надежды, что это замедлит сокращение экспорта США. Результаты оказались разочаровывающими. Экспортно-торговую компанию, образованную Sears it General Electric, постигла неудача и это отпугнуло другие компании, которые занимали выжидательную позицию. Несмотря на то, что финансирование экспорта было подкреплено разрешением холдинговым банковским компаниям инвестировать в экспортно-торговые компании без традиционных ограничений, успех был очень ограниченный. Такую неудачу можно объяснить тем, что деньги были затрачены на программу по поддержанию депрессивного экспорта, вместо того чтобы попытаться понять тонкости международного маркетинга и логистики.

