



Freight Costing & Risks

Расчёт стоимости и управление рисками
в международных перевозках

Практическая логистика • Международная торговля • Торговая документация

Заиров Юнус

Эксперт по международной логистике,
международной торговле и таможенному
оформлению.

Founder of
ISCO Group

Председатель Комитета
по логистике Ассоциации
электронной коммерции
Кыргызской Республики

Член Ассоциации
таможенных
представителей
Кыргызской Республики

Член рабочей группы
по логистике Торгово-
промышленной палаты
Кыргызской Республики

Основные направления • Международная логистика • Международная торговля
Торговая документация • Таможенное оформление • Международные перевозки

РАСЧЁТ СТОИМОСТИ ПЕРЕВОЗКИ И РИСКИ

Считаем полную стоимость. Управляем рисками. Доставляем без сюрпризов.

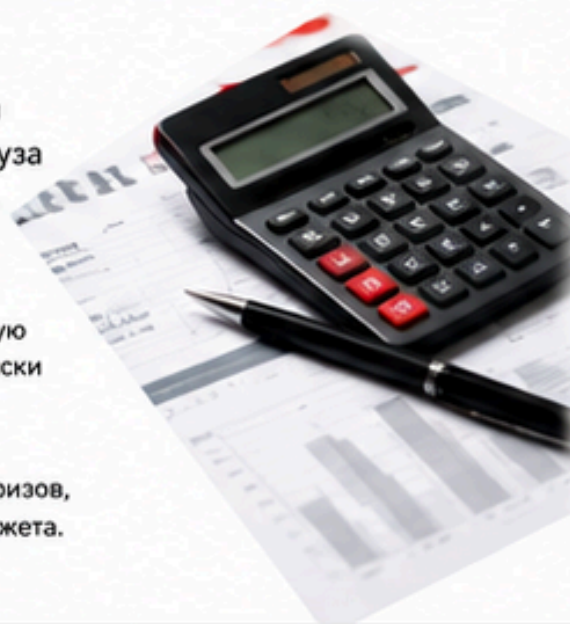


1. О ЧЁМ ЭТА ТЕМА

Поймём, из чего складывается полная стоимость доставки груза и какие риски могут повлиять на сроки и деньги.

Цель: уметь считать полную стоимость и оценивать риски до отправки груза.

Результат: меньше сюрпризов, экономия времени и бюджета.



2. ИЗ ЧЕГО СКЛАДЫВАЕТСЯ ПОЛНАЯ СТОИМОСТЬ ПЕРЕВОЗКИ



Реальная стоимость = не только тариф перевозчика!

3. ЧТО ВЛИЯЕТ НА СТОИМОСТЬ

- Вес и объём груза
- Тип груза (обычный / опасный / негабаритный и т.д.)
- Маршрут и расстояние
- Вид транспорта (авто / ж.д. / море / авиа)
- Срок доставки
- Сезонность и спрос
- Условия Incoterms
- Необходимость перегрузки
- Страхование



4. INCOTERMS И РАСХОДЫ

Условие	Кто оплачивает	Риски переходят
EXW	Покупатель (почти всё с места продавца)	С места продавца
FOB	Продавец (доставка и погрузка на судно)	После погрузки на судно
CIF	Продавец (фрахт и страхование до порта назначения)	После погрузки на судно
DDP	Продавец (вся цепочка до места назначения, включая импортное оформление*)	После передачи в месте назначения

* в рамках условий Incoterms 2020

5. ПРИМЕР РАСЧЁТА СТОИМОСТИ ДОСТАВКИ

Товар: оборудование
Стоимость товара (FOB, Китай): 10 000 USD
Вес / Объём: 2 000 кг / 6 м³
Маршрут: Гуанчжоу – Бишкек (авто)
Условие: DDP Бишкек

Итоговая стоимость доставки = 31,6% от стоимости товара (10 000 USD).

Статья расходов	Сумма (USD)
Фрахт (авто)	1 200
Погрузка в Китае	120
Выгрузка в Бишкеке	80
Доставка до склада	250
Таможенное оформление	150
Таможенные платежи (пошлины, НДС)	1 100
Складские услуги	70
Страхование груза	90
Прочие сборы	100
ИТОГО ПОЛНАЯ СТОИМОСТЬ ДОСТАВКИ	3 160

6. РИСКИ ПЕРЕВОЗКИ

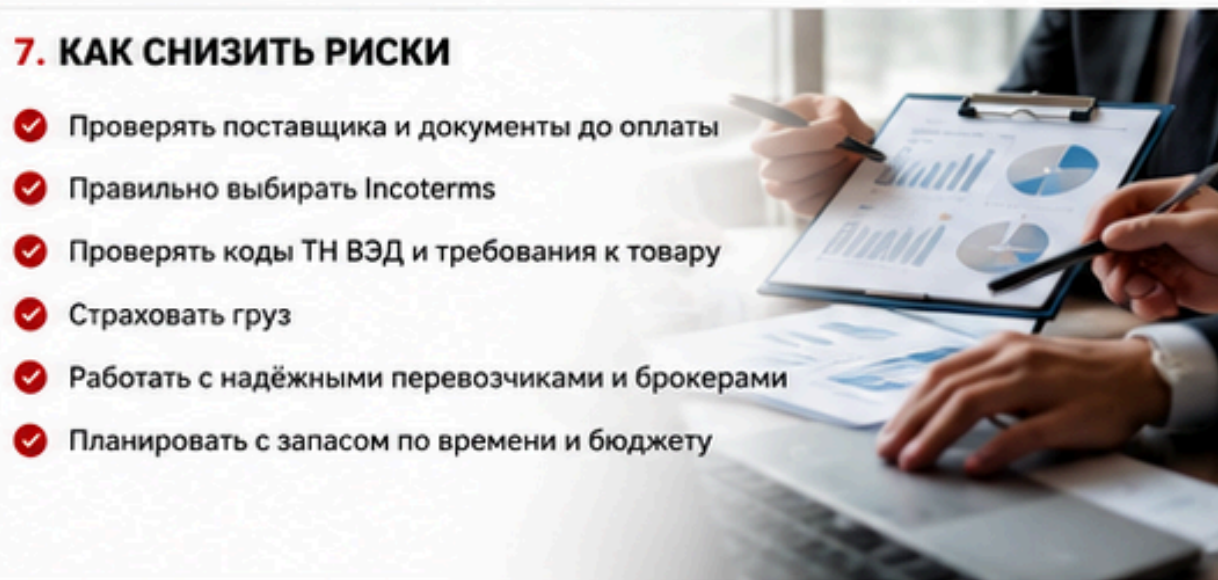
- ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ**
- Изменение курса валют
 - Рост тарифа
 - Дополнительные сборы
 - Простой транспорта
- ДОКУМЕНТАЛЬНЫЕ РИСКИ**
- Ошибки в инвойсе
 - Неправильный код ТН ВЭД
 - Несоответствие веса/кол-ва
 - Отсутствие нужных разрешений

- ЛОГИСТИЧЕСКИЕ РИСКИ**
- Задержка на границе
 - Перегрузка / перегон
 - Потеря или повреждение груза
 - Изменение маршрута

- ТАМОЖЕННЫЕ РИСКИ**
- Корректировка таможенной стоимости
 - Досмотр
 - Дополнительные платежи
 - Задержка выпуска

7. КАК СНИЗИТЬ РИСКИ

- ✓ Проверять поставщика и документы до оплаты
- ✓ Правильно выбирать Incoterms
- ✓ Проверять коды ТН ВЭД и требования к товару
- ✓ Страховать груз
- ✓ Работать с надёжными перевозчиками и брокерами
- ✓ Планировать с запасом по времени и бюджету



8. ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ

Дан один и тот же груз:
Вес: 2 000 кг
Объём: 6 м³
Стоимость товара: 10 000 USD
Маршрут: Китай – Бишкек



Рассчитайте полную стоимость доставки и **определите основные риски** для каждого условия:

EXW
Китай

FOB
Китай

CIF
Бишкек

DDP
Бишкек



Обсудим в группе результаты и выводы.

9. ГЛАВНЫЙ ВЫВОД



Не спрашивайте только «Сколько стоит доставка?»
Считайте **полную стоимость «до двери»** и **управляйте рисками** заранее!



Точный расчёт экономит деньги



Управление рисками экономит время



Планирование = успешная доставка

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА СТОИМОСТЬ ПЕРЕВОЗКИ

Цена перевозки – это не только тариф. На итоговую стоимость влияет множество факторов, которые важно учитывать при планировании.



ВЕС И ОБЪЁМ ГРУЗА

Стоимость зависит от фактического веса или объёмного веса.



ТИП ГРУЗА

Обычный, опасный, негабаритный, хрупкий, температурный и т.д.



МАРШРУТ

Расстояние, страна транзита, загруженность маршрута.



ВИД ТРАНСПОРТА

Авто / ж.д. / море / авиа – у каждого вида свои тарифы и сроки.



СРОК ДОСТАВКИ

Чем быстрее требуется доставка, тем выше стоимость.



УСЛОВИЯ INCOTERMS

Определяют, кто и какие расходы несёт на каждом этапе перевозки.



ПОГРУЗКА / ВЫГРУЗКА

Наличие кранов, погрузчиков, ручной труд, необходимость дополнительной техники.



СТРАХОВАНИЕ

Страхование груза снижает риски, но добавляет к итоговой стоимости.



ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ СБОРЫ

Терминальные сборы, сборы за документы, хранение, экологические и др.



ТАМОЖЕННЫЕ РАСХОДЫ

Пошлины, налоги, брокерские услуги, оформление документов.



ВАЖНО!

Даже небольшое изменение одного из факторов может существенно повлиять на итоговую стоимость перевозки.



СОВЕТ

Всегда запрашивайте детальный расчёт у перевозчика и уточняйте, что входит в стоимость, а что оплачивается отдельно.

СТРУКТУРА РАСЧЁТА СТОИМОСТИ ПЕРЕВОЗКИ

Рассчитываем не только тариф, а полную стоимость доставки «от двери до двери».

	ЭТАП	СОДЕРЖАНИЕ	ПРИМЕР РАСХОДОВ (USD)
1	 Стоимость товара (FOB, EXW и др.)	Цена товара у поставщика.	10 000
2	 Фрахт (перевозка)	Транспортировка основным видом транспорта.	1 200
3	 Погрузка / выгрузка	Погрузочно-разгрузочные работы в Китае и в пункте назначения.	250
4	 Доставка до порта / склада	Доставка от фабрики до порта/склада отправления.	150
5	 Доставка от порта / склада	Доставка от порта/склада прибытия до склада получателя.	300
6	 Таможенное оформление	Услуги брокера, оформление документов.	200
7	 Таможенные платежи	Пошлины, НДС, акцизы (если применимо).	1 100
8	 Страхование груза	Страхование от рисков утраты и повреждения.	120
9	 Дополнительные сборы	Терминальные сборы, сборы за документы, хранение и др.	120
10	 Банковские расходы	Комиссии банка, конвертация валюты, SWIFT и др.	50
11	 Доставка до двери	Доставка до конечного получателя (по необходимости).	200
ИТОГО ПРЯМЫХ РАСХОДОВ			13 690 USD
ИТОГОВАЯ СТОИМОСТЬ ДОСТАВКИ			13 690 USD (≈ 1 195 000 KGS*)

* Курс USD: 87 KGS (пример)

ПРИМЕР РАСЧЁТА ПО РЕАЛЬНОЙ ПОСТАВКЕ





ВАЖНО ПОМНИТЬ



Итоговая стоимость = сумма всех этапов.



Часто скрытые расходы составляют 10–30% от основной стоимости.



Точный расчёт на старте = отсутствие сюрпризов в пути.



КАК СНИЗИТЬ СТОИМОСТЬ



Консолидируйте грузы для снижения фрахта



Планируйте заранее (цены ниже вне пикового сезона)



Работайте напрямую с проверенными перевозчиками



Правильно подбирайте Incoterms под вашу схему поставки



Точно подготавливайте документы, чтобы избежать штрафов и задержек

ОСНОВНЫЕ РИСКИ ПРИ ПЕРЕВОЗКЕ ГРУЗОВ

На каждом этапе могут возникнуть риски, которые приводят к дополнительным расходам и задержкам.

1. ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ	2. ЛОГИСТИЧЕСКИЕ РИСКИ	3. ДОКУМЕНТАЛЬНЫЕ РИСКИ	4. ТАМОЖЕННЫЕ РИСКИ	5. ПРАВОВЫЕ РИСКИ
 - Изменение курса валют - Рост тарифов перевозчиков - Неожиданные дополнительные сборы и надбавки - Банковские комиссии, конвертация валюты - Простой транспорта (демередж, детеншн) Последствия: Увеличение итоговой стоимости перевозки	 - Задержка на погрузке / выгрузке - Пробки, погодные условия, закрытие дорог - Перегрузка груза - Потеря или повреждение груза - Изменение маршрута Последствия: Задержки доставки, потери груза, штрафы	 - Ошибки в инвойсе, упаковочном листе, коносаменте, ПИ, ПТДЭК - Неправильный код ТН ВЭД - Несоответствие количества и веса - Отсутствие необходимых разрешений и сертификатов - Неправильные реквизиты получателя / отправителя Последствия: Задержка оформления, штрафы, возврат документов	 - Корректировка таможенной стоимости - Досмотр, дополнительные проверки - Начисление дополнительных платежей - Неверный классификационный код ТН ВЭД - Несоблюдение запретов и ограничений Последствия: Дополнительные платежи, задержка выпуска груза	 - Нарушение контрактных условий - Претензии со стороны контрагентов - Нарушение санкционных требований - Споры по качеству и количеству - Нарушение требований законодательства Последствия: Штрафы, судебные издержки, потеря деловой репутации



КАК УПРАВЛЯТЬ РИСКАМИ

 Тщательная проверка поставщика и условий поставки	 Правильное оформление всех документов	 Работа с надежными перевозчиками и брокерами	 Страхование груза и ответственности	 Отслеживание груза на всех этапах	 План действий на случай задержек и форс-мажоров
--	--	---	--	--	--



ГЛАВНОЕ: Риск нельзя полностью исключить, но им можно управлять на каждом этапе перевозки. Продуманное планирование = экономия времени и денег.



Профилактика всегда дешевле, чем устранение последствий!

УПАКОВКА И МАРКИРОВКА ГРУЗА: ТРЕБОВАНИЯ И ПРАКТИКА

Качественная упаковка и корректная маркировка – залог сохранности груза и беспрепятственного прохождения таможни.

ТРЕБОВАНИЯ К УПАКОВКЕ



Защита от механических повреждений



Защита от влаги, пыли и загрязнений



Удобство погрузки, выгрузки и перемещения



Надежное скрепление и фиксирование



Учет температурного режима (для чувствительных товаров)

МАРКИРОВКА ГРУЗА: ЧТО ДОЛЖНО БЫТЬ НА КАЖДОМ МЕСТЕ



- 1 Наименование получателя и отправителя
- 2 Номер заказа / инвойса
- 3 Описание груза
- 4 Количество мест и порядковый номер места (например: 3/10)
- 5 Вес брутто / нетто
- 6 Габариты (см)
- 7 Страна происхождения
- 8 Маркировочные знаки: «Верх», «Хрупкое», «Не кантовать», «Беречь от влаги» и др.

ПРИМЕРЫ ХОРОШЕЙ УПАКОВКИ



Фиксация стрейч-пленкой и стропами



Деревянная обрешетка для хрупких грузов



Использование защитных углов и прокладок



Надежное крепление в контейнере

РАСПРОСТРАНЕННЫЕ ОШИБКИ

- ❌ Слабая упаковка и ненадежное крепление груза
- ❌ Отсутствие маркировки или неполная информация
- ❌ Несоответствие веса и количества в документах и на упаковке
- ❌ Неправильное указание страны происхождения
- ❌ Отсутствие знаков безопасности при необходимости

РЕКОМЕНДАЦИИ

- ✓ Используйте качественные упаковочные материалы
- ✓ Проверяйте соответствие упаковки характеру груза и маршруту
- ✓ Маркируйте каждое грузовое место четко и разборчиво
- ✓ Делайте фото упакованного груза перед отправкой
- ✓ Соблюдайте требования перевозчика и таможенных органов



ВАЖНО! Правильная упаковка и маркировка помогают:

- ✓ Сохранить груз в целости
- ✓ Избежать штрафов и задержек
- ✓ Ускорить обработку на таможне и складе



ПРАКТИЧЕСКИЙ СОВЕТ

Всегда согласовывайте требования к упаковке и маркировке с вашим логистическим оператором и поставщиком.



СТРАХОВАНИЕ ГРУЗА: ЗАЩИТА ОТ НЕПРЕДВИДЕННЫХ ПОТЕРЬ

Страхование позволяет минимизировать финансовые потери в случае повреждения, утраты или полной гибели груза во время перевозки.

ЗАЧЕМ СТРАХОВАТЬ ГРУЗ?



Компенсация убытков при повреждении или утрате груза



Финансовая защита и уверенность в сделке



Требование многих банков и партнёров (особенно при CIF, DPD, аккредитивах)



Повышает доверие между поставщиком и покупателем



Обязательное условие по некоторым видам грузов и маршрутов



ЧТО МОЖЕТ ПОКРЫВАТЬ СТРАХОВКА

- ✓ Повреждение груза
- ✓ Полная гибель (утрата) груза
- ✓ Пожар, взрыв
- ✓ ДТП, опрокидывание, столкновение
- ✓ Стихийные бедствия
- ✓ Кража, грабёж
- ✓ Общие аварии
- ✓ Простой (опционально)

ВИДЫ СТРАХОВАНИЯ

С ИНСТИТУТСКИМИ УСЛОВИЯМИ (A)



Наиболее полное покрытие. Покрываются почти все риски, кроме исключений (военные действия, ядерный риск и др.)

С ИНСТИТУТСКИМИ УСЛОВИЯМИ (B)



Средний уровень покрытия. Покрываются риски пожара, взрыва, крушения, опрокидывания, столкновения и посадки на мель и др.

С ИНСТИТУТСКИМИ УСЛОВИЯМИ (C)



Минимальное покрытие. Только риски пожара, взрыва, крушения и столкновения.

ПРИМЕР РАСЧЁТА СТРАХОВОЙ ПРЕМИИ

Формула:
Страховая премия = Страховая стоимость × Тариф

Стоимость товара (CIF)	10 000 USD
Фрахт и прочие расходы	1 000 USD
Страховая стоимость	11 000 USD
Тариф страхования	0,35%
Страховая премия	38,50 USD



КАК ПРАВИЛЬНО ОФОРМИТЬ СТРАХОВАНИЕ



1. Оцените риски
Определите возможные угрозы на маршруте.

→



2. Выберите условия
Определите объём покрытия (A / B / C).

→



3. Рассчитайте стоимость
Определите страховую стоимость и тариф.

→



4. Оформите полис
Заполните анкету и получите страховой полис.

→



5. Контролируйте перевозку
Соблюдайте условия хранения и транспортировки.

→



6. При страховом случае
Своевременно уведомьте страховщика и предоставьте документы.

 **ВАЖНО!** Нет полиса – нет компенсации. Страхование стоит недорого, но может сохранить ваш бизнес в случае убытков.

 Стоимость страховки обычно составляет 0,2% – 0,5% от страховой стоимости груза.

INCOTERMS И ВЛИЯНИЕ НА РАСХОДЫ

Условия поставки определяют, кто за что платит и где переходят риски между продавцом и покупателем.

РАСХОДЫ / УСЛУГИ	КТО ОПЛАЧИВАЕТ			
	EXW (вывоз с завода)	FOB (порт отгрузки)	CIF (порт назначения)	DDP (доставка до двери)
 Упаковка товара	ПОКУПАТЕЛЬ	ПРОДАВЕЦ	ПРОДАВЕЦ	ПРОДАВЕЦ
 Погрузка на складе продавца	ПОКУПАТЕЛЬ	ПРОДАВЕЦ	ПРОДАВЕЦ	ПРОДАВЕЦ
 Доставка до порта / склада	ПОКУПАТЕЛЬ	ПРОДАВЕЦ	ПРОДАВЕЦ	ПРОДАВЕЦ
 Экспортное оформление	ПОКУПАТЕЛЬ	ПРОДАВЕЦ	ПРОДАВЕЦ	ПРОДАВЕЦ
 Погрузка на борт судна	ПОКУПАТЕЛЬ	ПРОДАВЕЦ	ПРОДАВЕЦ	ПРОДАВЕЦ
 Морская / ж.д. перевозка	ПОКУПАТЕЛЬ	ПОКУПАТЕЛЬ	ПРОДАВЕЦ	ПРОДАВЕЦ
 Страхование груза	ПОКУПАТЕЛЬ	ПОКУПАТЕЛЬ	ПРОДАВЕЦ	ПРОДАВЕЦ
 Выгрузка в порту назначения	ПОКУПАТЕЛЬ	ПОКУПАТЕЛЬ	ПОКУПАТЕЛЬ	ПРОДАВЕЦ
 Импортное оформление	ПОКУПАТЕЛЬ	ПОКУПАТЕЛЬ	ПОКУПАТЕЛЬ	ПРОДАВЕЦ
 Доставка до места назначения	ПОКУПАТЕЛЬ	ПОКУПАТЕЛЬ	ПОКУПАТЕЛЬ	ПРОДАВЕЦ
 Разгрузка на складе получателя	ПОКУПАТЕЛЬ	ПОКУПАТЕЛЬ	ПОКУПАТЕЛЬ	ПРОДАВЕЦ



КЛЮЧЕВОЕ



Чем больше обязательств у продавца (DDP), тем выше цена товара.



При EXW покупатель несёт максимум расходов и рисков.



Правильный выбор Incoterms помогает контролировать бюджет и избегать неожиданных затрат.

ПРИМЕР ВЛИЯНИЯ НА ИТОГОВУЮ СТОИМОСТЬ

Incoterms	Базовая цена товара (USD)	Доп. расходы покупателя (USD)	Итоговая стоимость для покупателя (USD)
EXW	10 000	3 800	13 800
FOB	10 000	2 400	12 400
CIF	10 000	900	10 900
DDP	10 000	0	10 000



Цифры примерные. Реальные расходы зависят от маршрута, вида транспорта, страны и текущих ставок.



ВАЖНО!

Incoterms регулируют распределение обязанностей и рисков, но не меняют право собственности на товар. Всегда уточняйте детали в контрактах и проверяйте, что входит в стоимость у вашего поставщика.



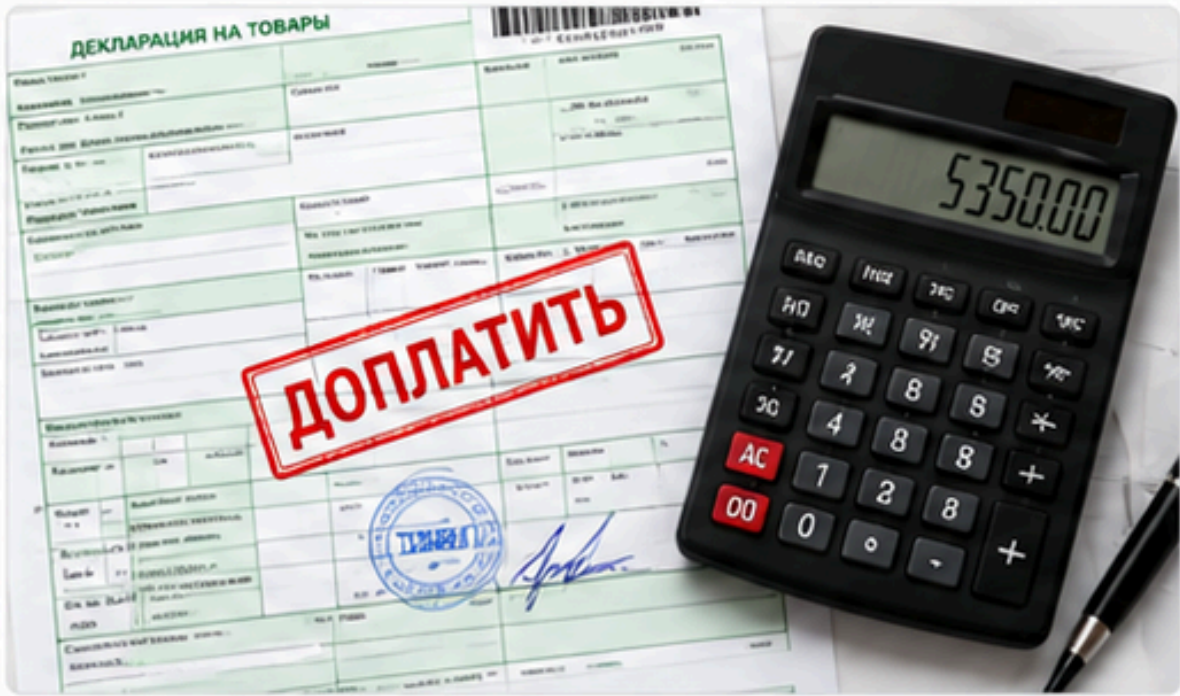
ТАМОЖЕННЫЕ РИСКИ И ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ПЛАТЕЖИ

Ошибки в документах, неверная классификация или недостоверные сведения могут привести к дополнительным расходам и задержке выпуска груза.

ОСНОВНЫЕ ТАМОЖЕННЫЕ РИСКИ	ВОЗМОЖНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ	ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ РАСХОДЫ
 Неверный код ТН ВЭД Ошибочная классификация товара	• Корректировка кода • Требование доплатить пошлины и налоги • Задержка выпуска	 Доплата пошлин и налогов от 5% до 50% от стоимости товара
 Некорректная таможенная стоимость Занижение или недостоверные сведения о цене	• Корректировка таможенной стоимости • Начисление доп. платежей • Штрафы за недостоверное декларирование	 Доплата пошлин и налогов + штраф 20–50% от суммы недоплаты
 Досмотр и проверка груза Выборочный контроль, сканирование, физический досмотр	• Задержка на границе • Доп. расходы на хранение и простои • Повреждение упаковки	 Хранение: 20–100 USD/день Простой транспорта: 50–150 USD/день
 Отсутствие разрешительных документов Сертификаты, лицензии, заключения и т.д.	• Запрет на выпуск груза • Административные штрафы • Необходимость срочного получения документов	 Штрафы: 5 000 – 30 000 KGS и выше Хранение и простой
 Несоответствие фактических данных Вес, количество, описание товара не совпадают с документами	• Запрос дополнительных документов • Корректировка данных • Задержка и простои	 Доп. расходы на оформление и хранение Штрафы

ПРИМЕР ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ

Корректировка таможенной стоимости	+1 250 USD
Доплата таможенных пошлин (15%)	+1 875 USD
Доплата НДС (12%)	+1 050 USD
Штраф за недостоверное декларирование (20%)	+625 USD
Хранение на СВХ (5 дней)	+250 USD
Простой автомобиля (3 дня)	+300 USD
ИТОГО ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ РАСХОДОВ	+5 350 USD



КАК МИНИМИЗИРОВАТЬ ТАМОЖЕННЫЕ РИСКИ

- 

Правильно классифицируйте товар и проверяйте код ТН ВЭД
- 

Предоставляйте достоверные сведения о стоимости и характеристиках
- 

Подготовьте полный пакет документов заранее
- 

Работайте с опытными брокерами и изучайте изменения в законодательстве
- 

Проверяйте требования к товарам: сертификаты, лицензии, заключения



ВАЖНО!

Профилактика и правильная подготовка документов всегда дешевле, чем устранение ошибок и оплата штрафов и простоев.

РИСКИ ПРИ ПЕРЕВОЗКЕ ГРУЗА

В логистике невозможно исключить риски полностью, но их можно заранее оценить, минимизировать и правильно управлять ими.

КАТЕГОРИЯ РИСКА	ПРИМЕРЫ	ПОСЛЕДСТВИЯ	КАК МИНИМИЗИРОВАТЬ
 ПОЛИТИЧЕСКИЕ И ПРАВОВЫЕ	- Изменение таможенного законодательства - Введение санкций, ограничений на импорт/экспорт	 - Задержки на таможне - Дополнительные расходы - Запрет на ввоз/вывоз товара	 - Следить за изменениями в законодательстве - Работать с опытными брокерами - Заранее проверять ограничения
 ТАМОЖЕННЫЕ	- Неправильная классификация ТН ВЭД - Ошибки в документах - Несоответствие товара требованиям	 - Задержка выпуска груза - Штрафы и пени - Дополнительные проверки	 - Точно определять код ТН ВЭД - Проверять документы до подачи - Соблюдать требования по сертификации
 ТРАНСПОРТНЫЕ	- Задержки в пути - Поломка транспорта - Аварии и форс-мажоры	 - Срыв сроков поставки - Повреждение или утрата груза - Дополнительные расходы	 - Выбирать надежных перевозчиков - Страховать груз - Планировать резервные маршруты
 ФИНАНСОВЫЕ	- Колебания валютных курсов - Рост стоимости топлива - Изменение тарифов	 - Увеличение себестоимости - Снижение маржинальности - Прямые убытки	 - Фиксировать курс при оплате - Закладывать резерв в бюджет - Заключать договоры с фиксированной ставкой
 КОММЕРЧЕСКИЕ	- Недобросовестные поставщики - Несоответствие качества товара - Расторжение контрактов	 - Финансовые потери - Возвраты и рекламации - Потеря деловой репутации	 - Проверять контрагентов - Четко прописывать условия в контракте - Инспектировать товар до отправки
 ПРИРОДНЫЕ И ФОРС-МАЖОР	- Стихийные бедствия - Пандемии, эпидемии - Забастовки, беспорядки	 - Полная остановка поставок - Повреждение груза - Непредвиденные расходы	 - Страхование груза и ответственности - Мониторинг ситуации в регионе - Наличие альтернативных сценариев

**ВАЖНО!** Оценка и управление рисками – часть логистической стратегии. Чем выше готовность, тем меньше потерь.



ПОМНИТЕ:  Риск нельзя исключить, но им можно управлять. А управление рисками – это защита вашего бизнеса и прибыли.

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ В ЛОГИСТИКЕ

Риски нельзя исключить полностью, но ими можно управлять.

Главное — вовремя выявить, оценить и принять меры.

ТИП РИСКА	ПРИМЕРЫ	МЕРЫ УПРАВЛЕНИЯ
 ПРАВОВЫЕ	• Изменение законодательства • Санкции и ограничения • Ошибки в документах	✓ Отслеживание изменений в законах ✓ Консультации с юристами и брокерами ✓ Проверка документов и кодов ТН ВЭД
 ТАМОЖЕННЫЕ	• Задержки на таможне • Дополнительные платежи • Запрет на ввоз/вывоз	✓ Точная классификация товара ✓ Подготовка полного пакета документов ✓ Предварительное получение решений
 ТРАНСПОРТНЫЕ	• Задержки в пути • Поломки и аварии • Потеря или повреждение груза	✓ Выбор надежных перевозчиков ✓ Страхование груза ✓ Планирование маршрутов и резерв
 ФИНАНСОВЫЕ	• Колебания валютных курсов • Рост стоимости топлива • Изменение тарифов	✓ Фиксация курса при оплате ✓ Запас бюджета на непредвиденные расходы ✓ Пересмотр условий контрактов
 КОММЕРЧЕСКИЕ	• Недобросовестные поставщики • Несоответствие качества • Расторжение контрактов	✓ Проверка поставщиков и контрагентов ✓ Четкие условия в контракте ✓ Контроль качества товара
 ПРИРОДНЫЕ И ФОРС-МАЖОР	• Стихийные бедствия • Пандемии и эпидемии • Политическая нестабильность	✓ Мониторинг ситуации в регионе ✓ Альтернативные маршруты ✓ Страхование и форс-мажорные оговорки

МАТРИЦА ОЦЕНКИ РИСКОВ

ВЕРОЯТНОСТЬ	Очень высокая (5)	Средний	Высокий	Высокий	Критический	Критический
	Высокая (4)	Средний	Средний	Высокий	Высокий	Критический
	Средняя (3)	Низкий	Средний	Средний	Высокий	Высокий
	Низкая (2)	Низкий	Низкий	Средний	Средний	Высокий
	Очень низкая (1)	Низкий	Низкий	Низкий	Средний	Средний
		1	2	3	4	5
		Незначительное	Низкое	Среднее	Высокое	Критическое
ВОЗДЕЙСТВИЕ						

● Низкий риск ● Средний риск ● Высокий риск ● Критический риск

КЛЮЧЕВЫЕ ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ

-  Регулярно выявляйте и оценивайте риски
-  Определяйте ответственных за каждый риск
-  Разрабатывайте план реагирования и альтернативы
-  Контролируйте выполнение мер и эффективность
-  Анализируйте результаты и улучшайте процессы



ПОМНИТЕ!

Управление рисками — это не разовая задача, а постоянный процесс в логистике.



ЦЕЛЬ:

Обеспечить стабильность поставок, сохранить прибыль и защитить репутацию вашего бизнеса.

LCL vs FCL

КОГДА ЧТО ВЫГОДНЕЕ

Выбор между сборным (LCL) и полным (FCL) грузом напрямую влияет на стоимость, сроки доставки и уровень рисков.



КЛЮЧЕВЫЕ РАЗЛИЧИЯ

ПАРАМЕТР	LCL (СБОРНЫЙ ГРУЗ)	FCL (ПОЛНЫЙ КОНТЕЙНЕР)
 Стоимость	Ниже при небольших объёмах. Вы платите за фактический объём/вес.	Фиксированная стоимость за контейнер. Выгодно при больших объёмах.
 Сроки доставки	Дольше из-за консолидации и деконсолидации груза.	Быстрее. Меньше перегрузок и операций.
 Риски	Выше. Перегрузки, дополнительная обработка, возможные повреждения.	Ниже. Груз не перегружается и не смешивается с другими.
 Объём груза	Подходит для небольших партий от 0,1 м³.	Оптимально при объёме от ~15 м³ (зависит от маршрута и типа груза).
 Таможенное оформление	Дольше. Требуется оформление на складе консолидации/деконсолидации.	Быстрее. Оформление обычно в месте погрузки/прибытия.
 Кому подходит	Малому и среднему бизнесу, тестовым партиям, нерегулярным поставкам.	Крупному бизнесу, регулярным поставкам, крупным и тяжёлым грузам.



ВАЖНО ЗНАТЬ

Порог выгодности зависит от маршрута, сезона, доступности контейнеров и тарифной политики перевозчика. Всегда считайте оба варианта.

LCL (LESS THAN CONTAINER LOAD)



Ваш груз едет в контейнере вместе с грузами других отправителей.

Вы платите только за своё место.

FCL (FULL CONTAINER LOAD)



Вы используете весь контейнер исключительно для своего груза.

Вы платите за контейнер целиком.



КАК ВЫБРАТЬ?



Если у вас небольшой объём груза (до 10–15 м³) — выбирайте **LCL**.



Если груз занимает больше половины контейнера — считайте **FCL**, это обычно выгоднее.



Если важна скорость и минимизация рисков — лучше **FCL**.



Если бюджет ограничен, а сроки не критичны — подходит **LCL**.



РЕКОМЕНДАЦИЯ

Запрашивайте расчёты и сравнивайте оба варианта: LCL и FCL. Выбор должен основываться на полном расчёте стоимости, сроках и рисках.

ИЗ ЧЕГО СОСТОИТ СТОИМОСТЬ ПЕРЕВОЗКИ

Итоговая стоимость складывается из нескольких компонентов.
Важно понимать каждый из них, чтобы корректно рассчитать и обосновать цену для клиента.

КОМПОНЕНТ	ЧТО ВХОДИТ	
 ТРАНСПОРТНЫЕ РАСХОДЫ	- Международная перевозка (авто, ж/д, море, авиа) - Внутренняя доставка до места назначения	Зависит от расстояния, веса/объёма и вида транспорта
 ТАМОЖЕННЫЕ ПЛАТЕЖИ	- Пошлина - НДС - Таможенные сборы	Рассчитываются от таможенной стоимости товара и кода ТН ВЭД
 СОПРОВОЖДЕНИЕ И ОФОРМЛЕНИЕ	- Таможенное оформление - Подготовка и проверка документов - Сертификация, разрешения	Фиксированная ставка или расчёт по сложности
 СКЛАДСКИЕ РАСХОДЫ	- Приёмка и хранение - Консолидация/деконсолидация - Погрузочно-разгрузочные работы	Зависит от сроков хранения и объёма работ
 СТРАХОВАНИЕ ГРУЗА	- Страхование от утраты и повреждения - Страховая премия	Обычно 0,1–0,3% от стоимости товара, зависит от условий
 ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ РАСХОДЫ	- Экспедирование - Агентские сборы - Прочие расходы (досмотр, пломбы, прочее)	Индивидуально по каждому проекту

 **ВАЖНО:**

Состав затрат может меняться в зависимости от маршрута, типа груза, условий поставки (Incoterms) и требований клиента.

ПРИМЕР РАСЧЁТА СТОИМОСТИ ПЕРЕВОЗКИ

 Товар: Электроника	 Вес: 1000 кг
 Маршрут: Китай (Иу) – Кыргызстан (Бишкек)	 Объём: 3 м³

Статья затрат	Расчёт	Сумма (USD)
 Международная перевозка	1000 кг × 1.8 USD/кг	1 800
 Таможенные платежи	Пошлина 5% + НДС 12% от там. стоимости	1 200
 Таможенное оформление	Фиксированная ставка	150
 Складские расходы	Хранение 3 дня + обработка	120
 Страхование груза	0,2% от стоимости товара	160
 Дополнительные расходы	Экспедирование, пломбы и др.	100

ИТОГОВАЯ СТОИМОСТЬ ПЕРЕВОЗКИ

3 530 USD

 Расходы могут отличаться в зависимости от условий поставки (Incoterms), вида транспорта, сезона и текущих тарифов.

 **ПОМНИТЕ**

Чёткий расчёт и прозрачная структура стоимости помогают выстраивать доверие с клиентом и избегать недопонимания.

 **СОВЕТ**

Всегда предоставляйте клиенту детальную смету и объясняйте каждый пункт расходов.



СКРЫТЫЕ РАСХОДЫ И РЕЗЕРВЫ

В логистике важно учитывать не только явные затраты.
Скрытые расходы могут существенно повлиять на итоговую стоимость перевозки.

ПРИМЕРЫ СКРЫТЫХ РАСХОДОВ			
	ПРОСТОИ	Задержки на погрузке/выгрузке, таможне, получении документов.	Пример: простой контейнера 3 дня × \$50/день = \$150
	ДОПЛАТЫ ПЕРЕВОЗЧИКУ	Доплаты за перевес, негабарит, изменение маршрута.	Пример: перевес 200 кг × \$0,8/кг = \$160
	ДОКУМЕНТАЛЬНЫЕ РАСХОДЫ	Срочное оформление, дубликаты, переводы, легализация.	Пример: срочное оформление = \$80
	ХРАНЕНИЕ	Платное хранение на складе, демередж и детеншн.	Пример: детеншн контейнера 5 дней × \$40/день = \$200
	СТРАХОВЫЕ ФРАНШИЗЫ	Сумма франшизы при страховом случае оплачивается клиентом.	Пример: франшиза 1% от стоимости груза
	КУРСОВЫЕ КОЛЕБАНИЯ	Изменение валютных курсов между расчётом и оплатой.	Пример: изменение курса на 2%
	ИЗМЕНЕНИЯ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ	Новые пошлины, сборы, ограничения и требования.	Пример: введение нового сбора = \$100

КАК ЗАКЛАДЫВАТЬ РЕЗЕРВ

РЕЗЕРВ (%)

=

БАЗОВАЯ СТОИМОСТЬ

×

ПРОЦЕНТ РЕЗЕРВА

=

СУММА РЕЗЕРВА

РЕКОМЕНДУЕМЫЕ ПРОЦЕНТЫ РЕЗЕРВА				
 АВТО ПЕРЕВОЗКИ	 МОРСКИЕ ПЕРЕВОЗКИ	 АВИА ПЕРЕВОЗКИ	 Ж/Д ПЕРЕВОЗКИ	 СБОРНЫЕ ГРУЗЫ
5 – 10%	10 – 15%	5 – 8%	7 – 12%	10 – 15%

**ПРИМЕР РАСЧЁТА**

Базовая стоимость перевозки: \$5 000
Резерв: 10%

Резерв = \$5 000 × 10% = \$500
Итого к бюджету: **\$5 500**

ЗАЧЕМ НУЖЕН РЕЗЕРВ?

-  Покрывает непредвиденные расходы
-  Снижает финансовые риски
-  Повышает надёжность перед клиентом

**СОВЕТ**

Всегда закладывайте резерв в смету. Лучше он не пригодится, чем расходы превысят бюджет.

КАК ОПТИМИЗИРОВАТЬ ЗАТРАТЫ НА ПЕРЕВОЗКУ

Оптимизация — это не всегда про минимальную цену.
Это про лучшее соотношение стоимости, сроков и надёжности.

СТРАТЕГИИ СНИЖЕНИЯ ЗАТРАТ



КОНСОЛИДАЦИЯ ГРУЗА
Объединение небольших партий в один груз для разделения стоимости доставки.



ОПТИМИЗАЦИЯ ВЕСА И ОБЪЁМА
Уменьшение объёмного веса за счёт правильной упаковки и укладки.



ПЛАНИРОВАНИЕ ЗАРАНЕЕ
Заблаговременное бронирование транспорта и склада позволяет получить лучшие тарифы.



РАБОТА С НАДЁЖНЫМИ ПАРТНЁРАМИ
Долгосрочные отношения с перевозчиками и брокерами дают лучшие условия и приоритет.



ВЫБОР ОПТИМАЛЬНОГО МАРШРУТА
Сравнение альтернативных маршрутов по срокам, стоимости и рискам.



ВЫБОР ООДХОДЯЩЕГО ТИПА ПЕРЕВОЗКИ
Сравнение авто, ж/д, море и авиа для выбора оптимального варианта под задачу.

ПРИМЕРЫ ОПТИМИЗАЦИИ

СИТУАЦИЯ	БЕЗ ОПТИМИЗАЦИИ	С ОПТИМИЗАЦИЕЙ	ЭКОНОМИЯ
Перевозка 5 м² из Китая в Бишкек	\$3 200 (отдельная машина)	\$2 100 (консолидация)	\$1 100 (34%)
Бронирование за 2 дня до отправки	\$2 800 (экспресс-тариф)	\$2 100 (раннее бронирование)	\$700 (25%)
Неправильная упаковка (объёмный вес)	\$1 600 (факт. вес 300 кг / об. вес 600 кг)	\$1 100 (оптимизация упаковки)	\$500 (31%)
Маршрут без сравнения альтернатив	\$4 500 (прямой маршрут)	\$3 700 (альтернативный маршрут)	\$800 (18%)



ЦЕЛЬ ОПТИМИЗАЦИИ: получить нужный результат (доставка в срок, сохранность, сервис) при минимальных совокупных затратах.



ЧЕК-ЛИСТ ОПТИМИЗАЦИИ

- ✓ Сравнили несколько маршрутов и тарифов
- ✓ Проверили возможность консолидации
- ✓ Оптимизировали упаковку и габариты
- ✓ Забронировали заранее
- ✓ Проверили все скрытые расходы
- ✓ Выбрали надёжных партнёров
- ✓ Выбрали оптимальный вид транспорта



ПОМНИТЕ: Дешёвый тариф без учёта всех условий может обернуться большими расходами в будущем.

КАК ВЫБРАТЬ ВИД ПЕРЕВОЗКИ

КРИТЕРИЙ	АВТО	Ж/Д	МОРЕ	АВИА
Стоимость	●	●	●	●
Сроки доставки	●	●	●	●
Надёжность	●	●	●	●
Объём/Вес	●	●	●	●
Гибкость маршрута	●	●	●	●
Оптимально для	Средние объёмы, дверь-дверь	Крупные партии на дальние расстояния	Очень крупные объёмы	Срочные и ценные грузы



Лучший выбор



Допустимо



Менее подходит

КАК РИСКИ ВЛИЯЮТ НА СТОИМОСТЬ ПЕРЕВОЗКИ

Каждый риск может привести к дополнительным затратам, задержкам и потере прибыли. Наша задача — заранее их выявить и минимизировать.

ОСНОВНЫЕ РИСКИ В ЛОГИСТИКЕ			
КАТЕГОРИЯ РИСКА	ПРИМЕРЫ	ПОСЛЕДСТВИЯ	ВЛИЯНИЕ НА СТОИМОСТЬ
 ПРАВОВЫЕ РИСКИ	- Изменение законов и правил - Санкции и ограничения - Ошибки в документах	Штрафы, задержки на таможне, конфискация груза	↑ ↑ ↑ Высокое
 ТАМОЖЕННЫЕ РИСКИ	- Задержка в оформлении - Дополнительные проверки - Неправильная классификация	Простой груза, дополнительные платежи, хранение	↑ ↑ Высокое
 ТРАНСПОРТНЫЕ РИСКИ	- Задержки в пути - Поломки, аварии - Изменение маршрута	Срыв сроков, дополнительные расходы на транспорт	↑ ↑ Среднее
 ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ	- Колебания курсов валют - Рост цен на топливо - Изменение тарифов	Увеличение себестоимости перевозки	↑ Среднее
 РИСКИ ЦЕПОЧКИ ПОСТАВОК	- Задержка поставщика - Недостаток товара - Ошибки в планировании	Срыв поставок, упущенная выгода, рост затрат	↑ ↑ Среднее
 ПРИРОДНЫЕ И ФОРС-МАЖОР	- Стихийные бедствия - Пандемии, эпидемии - Политическая нестабильность	Длительные задержки, изменение маршрутов, непредвиденные расходы	↑ ↑ ↑ Высокое



МЕРЫ СНИЖЕНИЯ РИСКОВ



ТЩАТЕЛЬНАЯ ПРОВЕРКА

Проверяйте документы, коды ТН ВЭД, требования стран до отправки груза.



НАДЁЖНЫЕ ПАРТНЁРЫ

Работайте с проверенными поставщиками, перевозчиками и брокерами.



ПЛАНИРОВАНИЕ И АЛЬТЕРНАТИВЫ

Иметь альтернативные маршруты и виды транспорта.



СТРАХОВАНИЕ ГРУЗА

Страхуйте груз от возможных рисков и убытков.



МОНИТОРИНГ И КОНТРОЛЬ

Отслеживайте статус груза и изменения на всех этапах.



ФИНАНСОВЫЙ РЕЗЕРВ

Закладывайте резерв в бюджет на непредвиденные расходы (5–10%).

ПРИМЕР ВЛИЯНИЯ РИСКОВ НА СТОИМОСТЬ

Базовая стоимость перевозки

\$5 000

+

Задержка на таможне (хранение 5 дней)

\$250

+

Изменение маршрута (объезд)

\$300

=

Итоговая стоимость для клиента

\$5 550



ПРАКТИЧЕСКИЙ СОВЕТ

Чем раньше вы выявите риск, тем меньше он обойдётся вам в деньгах и времени. Профилактика всегда дешевле последствий.



ВАЖНО!

Невозможно полностью исключить риски, но можно управлять ими. Ваша задача — предвидеть, оценить и подготовиться.

КОНТРАКТЫ В МЕЖДУНАРОДНЫХ ПЕРЕВОЗКАХ

Договор — это не просто формальность, а юридическая основа всей перевозки. Он определяет, кто за что отвечает, какие условия применяются и как разрешаются споры.



ЧЁТКИЙ КОНТРАКТ

= меньше рисков, спокойная перевозка, доверие сторон.

ОСНОВНЫЕ ВИДЫ КОНТРАКТОВ



МУЛЬТИМОДАЛЬНЫЙ

Один договор — несколько видов транспорта (море, авто, ж/д, авиа).

Самый используемый тип



МОРСКОЙ (B/L)

Применяется для контейнерных перевозок, действует через морской линии.

В основе — коносамент (Bill of Lading)



АВТОМОБИЛЬНЫЙ (CMR)

Для автомобильных перевозок международного значения.

Регулируется Конвенцией CMR



Ж/Д (SMGS)

Для железнодорожных перевозок по СНГ и Азии.

Стандарты и правила SMGS

КЛЮЧЕВЫЕ УСЛОВИЯ ДОГОВОРА



1 ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

Что именно перевозится, количество, вес, габариты, упаковка, характер груза.



2 СТОИМОСТЬ И ОПЛАТА

Тариф, валюта, сроки и порядок расчётов.



3 СРОКИ И МАРШРУТ

Даты, этапы, пункты отправки и назначения.



4 ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН

Что считается нарушением, какие штрафы, компенсации.



5 УСЛОВИЯ РАЗРЕШЕНИЯ СПОРОВ

Порядок претензий, арбитраж, применимое право.



6 СТРАХОВАНИЕ ГРУЗА

Наличие, условия покрытия, страховая сумма.



7 ФОРС-МАЖОР

Обстоятельства непреодолимой силы.



8 ПОРЯДОК ИЗМЕНЕНИЙ

Как согласовываются изменения и дополнения.

ПРИМЕР ФОРМУЛИРОВКИ УСЛОВИЯ

1. Цена и порядок оплаты

Общая стоимость перевозки составляет 5 000 USD. Оплата производится в два этапа: 30% предоплата — в течение 3 дней после подписания договора, 70% — после прибытия груза на склад в пункте назначения.

2. Ответственность сторон

Перевозчик несёт ответственность за утрату или повреждение груза в пределах объявленной стоимости, но не более фактической стоимости товара, подтверждённой документально.



РЕКОМЕНДУЕМАЯ СТРУКТУРА КОНТРАКТА

1 Преамбула и реквизиты сторон

2 Объект договора (описание груза)

3 Условия перевозки (маршрут, сроки)

4 Тарифы и порядок оплаты

5 Права и обязанности сторон

6 Ответственность и штрафы

7 Страхование и риски

8 Форс-мажор

9 Порядок претензий и споров

10 Критерии завершения договора



ЧАСТЫЕ ОШИБКИ В ДОГОВОРАХ

- ✗ Неуказанный маршрут
- ✗ Нечёткое описание груза
- ✗ Отсутствие сроков и ответственности
- ✗ Оплата без предоплаты
- ✗ Отсутствие страхования



ГЛАВНЫЕ ВЫВОДЫ:

- ✓ Внимательно проверяйте договор перед подписанием.
- ✓ Учитывайте все риски (таможня, транспорт, форс-мажор).
- ✓ Фиксируйте все условия письменно.

Хороший контракт экономит деньги и нервы

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ С УЧЁТОМ РИСКОВ

Реальный кейс: сравним два варианта доставки одного и того же груза и выберем оптимальный с учётом стоимости, сроков и рисков.



Товар:
бытовая техника



Вес:
1000 кг



Объём:
3 м³



Маршрут:
Гуанчжоу – Бишкек



Срок доставки:
25 – 30 дней



ВАРИАНТ 1: АВТОМОБИЛЬНАЯ ПЕРЕВОЗКА

Базовая стоимость перевозки

\$4 800

Доп. расходы и риски

\$600

Ориентировочный срок доставки

18 – 22 дня



ВАРИАНТ 2: Ж/Д + АВТО (КОНТЕЙНЕР)

Базовая стоимость перевозки

\$3 200

Доп. расходы и риски

\$250

Ориентировочный срок доставки

28 – 32 дня



ВАШИ ЗАДАНИЯ

1

ТАМОЖЕННЫЕ РИСКИ



Проанализируйте таможенные риски для каждого варианта доставки.

- Рассчитайте таможенные платежи для обоих вариантов (пошлина, НДС, таможенный сбор).
- Учитывайте, что таможенная стоимость зависит от транспортных расходов.
- Определите, как отличается таможенная база при авто перевозке и при ж/д + авто.
- Опишите возможные таможенные риски (досмотр, задержки, корректировка стоимости и т.д.).

2

РИСКИ ПЕРЕВОЗКИ: АВТО vs КОНТЕЙНЕР



Сравните риски и безопасность перевозки груза автомобильным транспортом и в контейнере.

- Учтите момент упаковки и требования к ней.
- Оцените уровень защиты груза при каждом способе перевозки, особенно для хрупкой техники.
- Оцените количество перегрузок и их влияние на риск повреждения.
- Проанализируйте вопросы страхования груза.
- Учитывайте простои и задержки на маршруте.

3

РИСКИ ПО УСЛОВИЯМ ПОСТАВКИ (INCOTERMS)



Проанализируйте влияние условий поставки (Incoterms) на распределение расходов и рисков.

- Рассмотрите условия: EXW, FOB, CIF, DDP.
- Определите, кто оплачивает какие расходы по каждому условию.
- Определите, в какой момент переходит риск от продавца к покупателю.
- Оцените риски для покупателя при каждом условии.
- Сравните условия и сделайте вывод: какое условие наиболее выгодно и безопасно для покупателя и почему.



ИТОГОВОЕ ЗАДАНИЕ:

На основании анализа по трём заданиям выберите оптимальный вариант доставки и условия поставки. Обоснуйте свой выбор с учётом стоимости, сроков, рисков и безопасности груза.



РАЗБОР И ОТВЕТЫ ПО ПРАКТИЧЕСКОМУ ЗАДАНИЮ

Сравнение вариантов доставки бытовой техники с учётом рисков, сроков и стоимости



Товар:
бытовая техника



Вес:
1000 кг



Объём:
3 м³



Маршрут:
Гуанчжоу – Бишкек



Срок доставки:
25 – 30 дней

1

ТАМОЖЕННЫЕ РИСКИ

Параметр	ВАРИАНТ 1: АВТО	ВАРИАНТ 2: Ж/Д + АВТО (КОНТЕЙНЕР)
Базовая стоимость товара (FOB)	\$10 000	\$10 000
Транспортные расходы	\$4 800	\$3 200
Страхование	\$120	\$100
Таможенная стоимость (CIF)	\$14 920	\$13 300
Пошлина (5%)	\$746	\$665
НДС (12% от CIF + пошлина)	\$1 880	\$1 675
Таможенные сборы и услуги	\$150	\$150
ИТОГО таможенные платежи	\$2 776	\$2 490



Вывод: при ж/д перевозке транспортная составляющая ниже → таможенная стоимость меньше → таможенные платежи ниже примерно на \$286.



Риски:

- Корректировка таможенной стоимости (доначисления).
- Дополнительные документы по запросу таможни.
- Задержки при досмотре и проверке.
- Ошибки в коде ТН ВЭД, описании товара, инвойсе.

2

РИСКИ ПЕРЕВОЗКИ: АВТО vs КОНТЕЙНЕР

Критерий	АВТОПЕРЕВОЗКА	КОНТЕЙНЕР (Ж/Д + АВТО)
Упаковка	Обычная упаковка, требуется усиление	Рекомендуется заводская упаковка + стяжка, фиксация
Хрупкость груза	Выше риск повреждения при перегрузках	Ниже риск (меньше операций с грузом)
Количество перегрузок	5–7 раз (склад – авто – граница – перегруз – склад и т.д.)	2–3 раза (загрузка в контейнер – терминал – выгрузка)
Риск повреждения	Высокий	Низкий
Страхование	Выше тариф из-за рисков	Ниже тариф
Безопасность груза	Средняя (доступ к грузу на всем маршруте)	Высокая (груз в контейнере под пломбой)
Простои и задержки	Выше (пробки, очереди на границе, перегрузы)	Ниже (поезд по расписанию, меньше зависимости от очередей)
Гибкость маршрута	Высокая	Ниже (зависит от расписания поездов и терминалов)
Стоимость доставки	Выше	Ниже



Вывод: контейнерная перевозка безопаснее и надёжнее, меньше рисков повреждения и кражи, страхование дешевле, задержек меньше при грамотном планировании.

3

РИСКИ ПО УСЛОВИЯМ ПОСТАВКИ (INCOTERMS)

Условие	Кто оплачивает транспорт	Момент перехода риска	Риски для покупателя
EXW	Покупатель	На складе продавца	Максимальные
FOB	Покупатель (от порта погрузки)	После погрузки на борт судна	Средние
CIF	Продавец оплачивает доставку и страхование до порта назначения	После погрузки на борт судна	Ниже среднего
DDP	Продавец (все расходы до двери покупателя)	После доставки до места назначения	Минимальные

Что учитывать:

- ⌚ Чем больше обязанностей у продавца (CIF, DDP), тем ниже риски для покупателя, но выше цена товара.
- 🔥 При EXW/FOB все логистические, таможенные и финансовые риски на покупателе.
- 💡 Важно заранее согласовать: упаковку, маркировку, страхование, документы.

Сравнение условий поставки для данного кейса

Условие	Плюсы	Минусы	Рекомендация
EXW	Низкая цена товара	Все расходы и риски на покупателе	Не рекомендуется
FOB	Больше контроля над логистикой	Риски с момента погрузки на судно	Допустимо
CIF	Продавец платит фрахт и страхование	Риск с момента погрузки на судно	Оптимально для моря, но не для ж/д
DDP	Минимум забот для покупателя	Выше цена, зависимость от продавца	Оптимально при надёжном поставщике



ИТОГОВЫЙ ВЫВОД

Для данного груза оптимальнее вариант 2 (ж/д + авто в контейнере): ниже таможенные платежи (~\$286 экономии), ниже риск повреждения, дешевле страхование, меньше простоев при правильной организации.



Выбираем контейнерную перевозку



Поставку рекомендуем на условиях CIF или DDP



Планируем маршрут и оформляем документы заранее

ИТОГ: ПРАВИЛЬНЫЙ РАСЧЁТ — КОНТРОЛЬ ЗАТРАТ И РИСКОВ

Успешная перевозка — это не только выбор маршрута, но и грамотный расчёт стоимости и управление рисками.



БАЗОВЫЙ ТАРИФ

Стоимость перевозки по выбранному виду транспорта

+



ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ РАСХОДЫ

Таможенные платежи, терминалы, оформление, страхование, хранение, доставка и др.

+



РИСКИ

Задержки, повреждения, изменение маршрута, курсовые колебания, штрафы и др.

+



РЕЗЕРВ

Финансовый запас на непредвиденные расходы (рекомендуется 5–10% от бюджета)

=



ИТОГОВАЯ СТОИМОСТЬ

Реальная стоимость перевозки с учётом всех факторов



ЧЕК-ЛИСТ ПЕРЕД ОТПРАВКОЙ ГРУЗА



ПРОВЕРЬТЕ ДАННЫЕ ГРУЗА

Вес, объём, характеристики, упаковка, класс опасности (если есть).



ВЫБЕРИТЕ ОПТИМАЛЬНЫЙ МАРШРУТ

Сравните сроки, стоимость и риски нескольких вариантов.



УТОЧНИТЕ ВСЕ РАСХОДЫ

Запросите полный расчёт: тариф + все дополнительные сборы.



ОЦЕНИТЕ РИСКИ

Проанализируйте возможные проблемы и подготовьте план действий.



ПРОВЕРЬТЕ ДОКУМЕНТЫ

Контракт, инвойс, упаковочный лист, сертификаты, лицензии и др.



ПОДТВЕРДИТЕ СТРАХОВАНИЕ

Убедитесь, что ваш груз застрахован на всех этапах перевозки.



ОСТАВАЙТЕСЬ НА СВЯЗИ

Контролируйте движение груза и оперативно реагируйте на изменения.



ТОЧНЫЙ РАСЧЁТ СЕГОДНЯ — ЭКОНОМИЯ ЗАВТРА

Грамотное планирование, внимание к деталям и управление рисками помогут вам доставлять грузы вовремя и без лишних затрат.



**ВАША ЦЕЛЬ — НЕ ПРОСТО ДОСТАВИТЬ ГРУЗ,
А СОЗДАТЬ НАДЁЖНУЮ ЛОГИСТИКУ ДЛЯ БИЗНЕСА.**

Планируйте, считайте, контролируйте — и результат будет предсказуемым!