

УДК 33

***ТОРГОВОЕ АГЕНТИРОВАНИЕ. НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ И  
НЕОБХОДИМОСТЬ***

***Лахметкина Н.Ю.***

*к.т.н., доцент,*

*Российский университет транспорта,*

*Москва, Россия*

***Кретов В.Б.***

*студент,*

*Российский университет транспорта,*

*Москва, Россия*

***Аннотация***

Сегодня участники транспортно-логистического рынка сталкиваются со множеством проблем, мешающих эффективно функционировать, предоставляя различные услуги клиентам. В данной публикации авторами рассмотрено, как изменилась и продолжает меняться деятельность транспортно-логистических компаний под влиянием условий внешнеэкономической деятельности и как это влияние формирует новые возможности.

**Ключевые слова:** клиент, перевозчик, торговое агентирование, договор, аутсорсинг, ВЭД, кризис, решение.

***TRADE AGENCY. NEW OPPORTUNITIES AND NECESSITY***

***Lakhmetkina N.Yu.***

*Candidate of Technical Sciences, Associate Professor,*

*Russian University of Transport,*

*Moscow, Russia*

***Kretov V.B.***

*student,*

*Russian University of Transport,*

*Moscow, Russia*

### **Abstract**

Today, participants in the transport and logistics market face many problems that prevent them from functioning effectively by providing various services to customers. In this publication, the authors consider how the activities of transport and logistics companies have changed and continue to change under the influence of the conditions of foreign economic activity and how this influence creates new opportunities.

**Keywords:** customer, carrier, trade agency, contract, outsourcing, foreign economic activity, crisis, solution.

### **Введение**

Особенность деятельности участников транспортно-логистического рынка заключается не только в необходимости постоянной адаптации к внешним обстоятельствам, но и в поиске путей решения возникающих сложностей. За последние 5 лет логистика столкнулась со множеством трудностей, изменивших общие тенденции.

### **Цель исследования**

Целью данного исследования является рассмотрение препятствий, с которыми сталкивались транспортно-логистические компании, и путей их решения в зависимости от внешних факторов.

### **Методическая база исследований**

Методическую основу исследования составили актуальные информационно - аналитические материалы, освещающие тенденции

развития услуг транспортно-логистических компаний за последние 5 лет [1-5].

### **Основные результаты исследований**

#### **Влияние пандемии COVID-19 (2020-2021 г)**

Пандемия оказала значительное влияние на логистику, вызвав сбои в цепочках поставок и изменение спроса на определённые товары. Товаропоток в первые месяцы резко уменьшился из-за закрытия границ, сокращения производства, высокой инфляции, изоляции населения, сокращения покупательской способности [1, с.2]. Логистика стала нестабильной из-за постоянно меняющихся правил ввоза, въезда, открытия, закрытия границ, непостоянного сообщения между странами.

Для решения внутренних задач транспортные компании развили сервис экспресс доставок и быстро научились применять цифровые технологии для автоматизации процессов, что дало им возможность использовать технологии и по окончании пандемии.

#### **Введение санкций (2022-2023 г)**

В условиях, когда товарооборот с Западом практически стал равен нулю (сужается география поставок), а привычный ранее взаиморасчет в долларах или евро тяжело доступен, торговые компании переориентировались на Восток, увеличивая товарооборот со странами Южной, Восточной, Юго-Восточной Азии, Центральной и Южной Америки, а также африканскими странами при изменении валюты расчёта. Также появились новые сервисы с другими странами, т.е. появились новые партнёры в логистической цепи поставки товаров [2, с.45]. Однако приходилось тратить время для налаживания отношений с присоединившимися участниками транспортно-логистического рынка: инфраструктурные возможности, договорные обязательства [3].

### Ситуация с нынешними партнёрами (2024 г)

В начале второго полугодия многие клиенты столкнулись с проблемой отказа перевода денежных средств в Китай. Поэтому некоторые компании переориентировали свою деятельность с услуг логистического провайдера на услуги торгового агентирования, становясь участниками внешней экономической деятельности.

В настоящее время Торговое агентирование или Аутсорсинг внешнеэкономической деятельности (ВЭД) пользуется огромной популярностью из-за сложностей таможенных процедур в нашей стране и отказа перевода средств производителям. Особенностью данной услуги заключается в том, что она включает в себя не только функции аутсорсинга (управление запасами, таможенное оформление, организация маршрута доставки и т.д), но и услуги закупки товара от производителя, дающая клиенту «прозрачность» [4, с.57].

В наши дни транспортные компании для осуществления работы торгового агента не могут обойтись без такого понятия, как «торговый дом» (ТД). Большинство транспортных компаний рассматривают ТД [5] как посредника в транспортно-логистической цепи, закупая товар крупными партиями в разных странах, и поставлять его покупателям в РФ мелкими партиями с собственных складов. Для удобства функционирования цепи поставок представители транспортных компаний заключают внешнеторговые договора в Турции или в ОАЭ (для перевозки грузов из ЕС или США), в Китае или в Гонконге (для доставки товара из стран Азии) (рис.1).



Рис.1 – Схема работы торгового дома в цепи поставок

*Источник:* составлено авторами согласно описанию работы ТД [5].

Обладая неоспоримыми преимуществами, аутсорсинг ВЭД имеет определенные недостатки (таблица 1).

Таблица 1 – Достоинства и недостатки аутсорсинга ВЭД

Преимущества	Недостатки
Защита интересов заказчика	Риск утечки информации
Избавление взаимодействий клиента с сотрудниками государственных органов	Сложность в поиске надёжного партнёра
Возможность прогнозирования срока доставки благодаря прозрачности цепи и контролю всех её звеньев	Высокие затраты из-за увеличения стоимости закупки товара
Соответствие приобретаемой продукции требованиям заказчика	Проблемы с коммуникацией из-за часовых поясов
Быстрая адаптация к нынешним рыночным условиям	Повышение зависимости от исполнителей

*Источник:* составлено авторами на основе характеристики аутсорсинга ВЭД [4, с.58].

В качестве примера рассмотрен процесс торгового агентирования в цепи поставки (рис.2).



Рис.2 – Процесс торгового агентирования

*Источник:* составлено авторами на основе процесса торгового агентирования [4].

### **Описание процесса на примере**

Магазин «Главлинза» запросил доставку партию глазных капель с Глазго в Москву авиационным транспортом через Стамбул и сделал запрос на услуги торгового агента. При составлении запроса заказчику помимо маршрута доставки и характеристики груза необходимо предоставить стоимость продукции. Затем менеджер введёт переговоры с клиентом об условиях поставки товара, а после успешной договорённости логист рассчитывает стоимость доставки и совместно с менеджером составляет коммерческое предложение. Транспортная компания заключает клиентский договор в РФ, а клиент обязуется оплатить стоимость перевозки товара.

Далее компания заключает внешнеторговый контракт с поставщиком другой страны, оплачивая товар в иностранной валюте. Также потребитель оплачивает таможенное оформление, после чего перевозчик доставляет груз до склада назначения. В конце агент составляет отчёт, отображающий затраты при оказании услуг. Данный отчёт с комплектами закрывающих документов передаётся грузополучателю. Согласно документам, клиенту оплачивается агентское вознаграждение, выраженное в процентах от общих затрат на перевозку.

### **Заключение**

В реалиях действительности, компании выбирают схемы работы в зависимости от внешних обстоятельств, потребностей клиента и своих возможностей, зачастую формируя новые для себя услуги, отработывая их на реальных примерах и запросах клиентов в непростых обстоятельствах.

### **Библиографический список:**

1. Мамаджарова Т.А., Липис Е.А. Основные тенденции в логистике в период пандемии COVID-19 // НЕДЕЛЯ НАУКИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО МОРСКОГО ТЕХНИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА – 2021. - №1-1. – С 1-11.

2. Куренков П.В., Харитонова М.Н., Захаров А.А. Влияние экономических санкций на переформатирование логистических цепочек поставок // ВЕСТНИК САМГУПС – 2022. - №4 (58). – С. 44-49.
3. От пандемии до СВО, как изменилась логистика с 2020 года, текущее состояние и острые вопросы. Как это было? // [Электронный ресурс]. Режим доступа - URL: <https://novelco.ru/press-tsentr/ot-pandemii-do-svo-kak-izmenilas-logistika-s-2020-goda/> (дата обращения 10.10.2024г.).
4. Копылов И.В. Совершенствование логистического аутсорсинга в деятельности предприятия – участника ВЭД // Мирская наука – 2024. - №4 (85) – С 56-61.
5. Агент ВЭД (Торговый дом) // [Электронный ресурс]. Режим доступа - URL: <https://www.customspartner.ru/usluga.php?ID=4/> (дата обращения 10.10.2024г.).

*Оригинальность 75%*