

# Про негабаритные грузы И ДОЛГОВРЕМЕННЫЕ ОТНОШЕНИЯ

• ТЕКСТ | Леонид ЗЫКИН, управляющий ООО «СпецБалтТранс»

О взаимоотношениях грузовладельца и перевозчика вообще, и тем более в сфере перевозки крупногабаритных и тяжеловесных грузов, написано мало. Хотя именно по поводу перевозки этих грузов особенно хочется процитировать знакомые строки: «Лицом к лицу лица не увидать, БОЛЬШОЕ видится на расстоянии».

Перевозки крупногабаритных и тяжеловесных грузов (КТГ) — это, в первую очередь, перевозки техники и оборудования для промышленности. Рассмотрим модели взаимоотношений грузовладельца и перевозчика в таких перевозках и их специфику.

**«Негабаритный инсорсинг»** — все логистические задачи решаются собственными службами и ресурсами владельца товара. Специфика перевозок КТГ такова, что «чистая» инсорсинговая модель невозможна, так как всегда требуется привлечение сторонних организаций для оформления разрешений и согласований на этапе подготовки. Немало вопросов возникает и во время самой перевозки.

Существует разновидность негабаритного инсорсинга, когда организация перевозки возложена на перевозчика. Но и здесь без привлечения смежных организаций и самого грузовладельца не обойтись.

Если собственные службы не имеют соответствующего опыта, это может значительно увеличить финансовые и временные затраты на перевозку. При использовании двух логистических подразделений — грузовладельца и перевозчика — встает немаловажный вопрос о разграничении ответственности между ними за тот или иной участок перевозки.

**«Негабаритный аутсорсинг»** — все логистические задачи решаются в одном месте — компании-аутсорсере. Здесь производится вся технологическая и документальная подготовка перевозки, организация самой перевозки, оформление всех отчетных документов. Логистический опыт и связи позволяют выбрать для грузовладельца оптимальную по маршруту и виду транспорта перевозку и выполнить ее в срок.

**«Расширенный негабаритный аутсорсинг»** — модель, позволяющая предоставлять более широкий спектр услуг по сравнению с предыдущей моделью. Однако в перевозках КТГ рынок дополнительных сервисных услуг только начинает формироваться. Будут развиваться: складская логистика, выставочная логистика, маркетинговые исследования по негабаритной логистике.

Далее — **несколько практических советов грузовладельцу.**

Взвесьте все «за» и «против» модели инсорсинга и аутсорсинга в вашем конкретном случае.

При выборе модели «Негабаритный аутсорсинг» можно использовать следующие критерии выбора компании-аутсорсера:

- репутация компании (узнать в интернете, спросить у других, попросить рекомендательные письма);
- список клиентов, положительный опыт работы с крупными заказчиками;
- опыт подобных перевозок (по отраслям, по регионам, опыт водителей);
- дополнительный сервис, таможенное оформление и внутрипортовое экспедирование;

- ценовой вопрос (цена — не самое главное! Предлагаемые цены должны укладываться в ценовой коридор, принятый в этом бизнесе. Допустимый разброс цены по рынку — около 25%. Что входит в предлагаемую вам стоимость перевозки? Страхование груза, расходы по оформлению разрешений, расходы по сопровождению груза).

И напоследок — **несколько практических советов компании-аутсорсеру:**

- обязательно оцените место грузовладельца в логистической структуре (экспедитор, дилер, производитель техники);
- оцените перспективность долгосрочных отношений (одноразовый заказ или постоянные поставки).

Основное правило для обеих сторон: долгосрочные отношения эффективнее кратковременной выгоды!

Сегодня время компаний, которые перевозят все, от канцелярских товаров до стотонных конструкций, прошло. На смену им приходят узкоотраслевые логистические операторы, способные предложить своим партнерам-производителям высококачественный отраслевой транспортный сервис.



**СПЕЦБАЛТТРАНС**

(812) 973-4-120  
(812) 332-4-120

Санкт-Петербург,  
наб. Обводного канала, дом 138  
корпус 101 офис 301

[www.specbalttrans.ru](http://www.specbalttrans.ru)

**ПЕРЕВОЗКА  
КРУПНОГАБАРИТНЫХ  
И  
ТЯЖЕЛОВЕСНЫХ  
ГРУЗОВ**