

# INTERMEDIARIII ÎN ACTIVITATEA LOGISTICĂ

---

Timp mediu de studiu: 2 ore

Sarcini de învățare: Prin parcurgerea acestei unități de studiu, studentul va fi capabil să:

- definească prestatorii logistici;
- prezinte prestatorii 3PL;
- enumere operațiunile activității de depozitare;
- prezinte elementele necesare amenajării unui depozit.

## 1. Rolul intermediarilor în lanțul logistic

Pe măsura ce tendințele de globalizare și de liberalizare au progresat, a crescut substanțial și mișcarea peste hotare a capitalului și a tehnologiei, la nivel atât global cât și local. Pentru a adera la această tendință, națiunile și entitățile sub-naționale, în principal orașe, accelerează eforturile de atragere a capitalului și tehnologiei străine. Totuși, firmele globale își bazează deciziile asupra locațiilor pe o multitudine de factori critici.

Criteriile tradiționale în stabilirea locațiilor au pus accent pe variabilele bazate pe costuri, cum ar fi economiile la scară, costul transportului și avantajele costurilor. În zilele noastre, totuși, infrastructura regională și calificarea locală sunt luate în considerare mai mult ca în trecut. Variabilele non-economice cum ar fi caracteristicile sociale și instituționale sunt de asemenea considerate importante în alegerea locației potrivite.

O supraveghere recentă concentrată pe identificarea factorilor determinanți ai locației pentru fabricanți de ultimă generație, dezvăluie că un centru global de activități logistice și de ultimă generație ar trebui să satisfacă următorii factori:

- O dorință a comunității de a avea o strategie comprehensivă pentru dezvoltarea unui centru
- Existența unor avantaje comparative de costuri
- Un mediu fiscal favorabil
- Existența unei baze industriale de fabricație de ultimă generație
- Organizație locală de marketing de tip one-stop-shop care să promoveze activitatea, sprijinită de materiale și documentație potrivite
- Pachete potrivite pentru investitori străini

## Economia și logistica transportului maritim

- Infrastructura de sprijin pentru toate facilitatile terminale
- Programe de dezvoltare a resurselor umane
- Institute de dezvoltare și cercetare de ultimă generație.

În conceptul comerțului internațional de mărfuri există activități care sunt preformate. Circulația mărfurilor de la sediul furnizorului spre port este prima.

Un șir de intermediari scutesc, importatorii / exportatorii de deplasare /cliring /expediere a marfii. Între diferiții intermediari este necesară o coordonare perfectă. Pentru a funcționa ca o echipă, în scopul de a muta bunuri de la producători la utilizatorul final, sunt necesare toate aceste lucruri cu misiunea de a mișca eficient marfurile. Este obligatoriu ca intermediarii să fie utilizați pentru a efectua aceste sarcini diverse. Aceștia ar trebui să fie buni în coordonare.

### Brokerajul marfii

Un broker de nave, în general este specialist într-o anumită piață sau într-un sector de piață. În navlosire, proprietarul și navlositorul sunt interesați de informațiile date de broker, cunoștințele sale în domeniu, precum și abilitatea lui de a negocia. În mod normal, ambele părți vor avea propriul broker – brokerul proprietarului și brokerul navlositorului. Astfel, ambele părți negociază prin intermediul reprezentantului principalele interese și intenții. Uneori, brokerul va avea o anumită autoritate, dar în mod normal, negocierile vor fi efectuate în cooperarea strânsă dintre comitent și broker. În cazul în care contractul a fost încheiat, brokerul va obține deseori autoritatea de a semna acordul, o face uneori, "numai în calitate de agent", fără a menționa partea sau părțile și, uneori "ca agent pentru X". În primul caz pot apărea anumite probleme juridice, dacă s-a intrat într-adevăr în acord. Un proprietar poate alege să facă afaceri prin intermediul unui broker unic, confidențial sau exclusiv sau poate prefera să lucreze prin intermediul unui număr mare de brokeri, care ulterior vor avea posibilități egale de a face afaceri. Uneori, brokerul introduce un navlositor de primă clasă sau operator de transport de prima clasă, fără a menționa numele.

În cazul în care apar mai târziu informații că operatorul de transport sau navlositorul nu sunt de primă clasă; brokerul poate deveni responsabil pentru consecințele datorate descrierii lui greșite. Un agent angajat în efortul de a reuni brokerul confidențial al proprietarului și navlositor este cunoscut a fi unul competitiv. Similar lanțul de brokeri este cel care, în principal determină circulația listelor de comenzi în centrele de transport maritim, cum ar fi New York și apoi distribuie listele la brokeri din alte centre de transport maritim cum ar fi Singapore, Londra, Tokyo sau Hamburg.

Funcția de broker este de a reprezenta negocierile de navlosire și el trebuie să lucreze pentru a proteja interesul comitentului său, în următoarele moduri:

1. Brokerul ar trebui să mențină atât proprietarul cât și navlositorul continuu informați despre situația pieței și dezvoltarea ei, cu privire la propunerile disponibile de marfă și posibilitățile de transfer și ar trebui, în cel mai bun mod posibil să acopere piața.

## **Economia și logistica transportului maritim**

2. Brokerul ar trebui să acționeze în mod strict în cadrul autorității date cu privire la negocieri. Uneori brokerul va avea un cadru destul de larg, cu o limită absolută, care nu trebuie să fie depășită.

3. Brokerul ar trebui să lucreze din toate privințele cu loialitate fata de comitentul său și ar trebui să efectueze negocierile și alte indeletniciri în legătură cu navlosirea cu scrupulozitate și abilitate.

4. Brokerul nu dă sfaturi greșite, dar nici el nu poate refuza o informație de la comitentul său.

Un broker de nave care lucrează pentru un navlositor va avea, de asemenea, sarcina, imediat după ce negocierea de navlosire a fost încheiata, să întocmească un contract de navlosire, în conformitate cu termenii și condițiile convenite.

Corespunzătoare standardelor și eticii comerciale, de asemenea, vânzarea și cumpărarea cu privire la comportamentul agentului în timpul negocierilor și modul în care acestea sunt efectuate. Memorandum-ul final este, în general, pregătit de către un broker de vânzare și cumpărare.

Comisionul acordat brokerului este numit brokeraj și este întotdeauna calculat pe procentul de transport de marfă brută având în vedere contractul de navlosire și este, în general de 1,25%. cifra este de multe ori 1-2% la ofertele de vânzare și de cumpărare,

### **Agenții de expediere**

Agențiile de transport maritim pot fi de două tipuri:

- a) agenți portuari
- b) agenți de linie

### **Agenți portuari**

Sarcina agentului portuar este de a reprezenta proprietarul și asistenta la nava în contul proprietarului, pentru a avea cele mai bune afaceri posibile. Agentul portuar ar trebui să-l ajute în toate privințele pe comandantul navei, în contactul cu toate autoritățile locale cum ar fi vamale și portuare, de asemenea, să obțină dispoziții și alte necesități, să transmită ordinele la și de la proprietari, etc, este important ca proprietarul să aibă un agent de încredere și energic. În navlosirea tramp, încărcarea și descărcarea vor fi deseori pe seama navlositorului. Atunci navlositorul are dreptul să numească agentul portuar în scopul intereselor sale. Cauza pentru care se numește un agent este, în general, importanța pentru contractul de navlosire, întrucât în contractul de navlosire părțile trebuie să stipuleze agentul proprietarului sau agentul de navlosire. În cazul în care agentul

## **Economia și logistica transportului maritim**

navlositorului este nominalizat, dar dacă de fapt este numit de către proprietar, acesta din urmă va face acest lucru numai în acord cu autoritățile și navlositorul. Dacă proprietarul accepta agentul navlositorului, acesta poate proteja interesul proprietarului într-o anumită măsură, prin numirea unui agent de administrație care va asista comandantul și avea grijă de interesele proprietarului pentru ca agentul navlositor să nu acționeze în dezavantajul proprietarului.

### **Agenții de linie**

Agenții maritimi de linie sunt un grup important de funcționari în transportul maritim de linie. Întrucât, brokerii și agenții de port rar încheie contracte scrise cu directorii lor, agenții de linie de multe ori intră în contracte scrise de multe ori, în anumite formulare standard. Un agent de linie funcționează ca un agent general de linie într-o zonă geografică. Agenții de linie reprezintă proprietarul în diferite moduri. Funcțiile lor sunt:

- a) De a face cunoscută sosirea și plecarea navelor.
- b) De a plăti taxele portuare și a taxele vamale
- c) De a numi un docher pentru a încărca / descărca de marfă
- d) De a asigura documentația relevantă pentru diferite departamente în numele navei și problema conosamentului, în numele căpitanului.
- e) De a procura și a oferi dispoziții pentru echipaj și nava.

Rezervarea marfii se va face în mod normal, fără negocieri speciale, în conformitate cu tarifele în vigoare, și de îndată ce rezervarea a fost constată și confirmată de către agent, în mod normal este eliberat un acord pentru transportul de mărfuri precum și o notă de rezervare. Agentul, în mod normal, înainte de fiecare încărcare, va avea ocazia de repartitie a spațiului fără nici o autorizație suplimentară de la proprietar, cu excepția marfurilor periculoase și a altor mărfuri neobișnuite.

## **2. Agențiile de expediție**

### **C & F**

Înainte ca mărfurile să fie încărcate la bordul navei, acestea trec prin vama portului de expediție. Odată descărcate la portul de destinație, mărfurile vor fi din nou vămuite. Aceasta este o prevedere legală în toate țările din lume. Responsabilitatea de vămuire a mărfurilor și costurile conexe, la cele două capete ale procesului de transport maritim vor depinde de termenii contractului de cumpărare. Furnizorul este responsabil pentru formalitățile vamale din portul de încărcare și de toți termenii de comerț (INCOTERMS), cu excepția cazului în care condiția de livrare este de tip franco fabrică sau FAS.

## **Economia și logistica transportului maritim**

Importatorul este responsabil de compensarea mărfurilor prin vamă la sosirea în portul țării sale, în toate cazurile, cu excepția cazului în care în contractul de cumpărare sunt precizați următorii termeni: livrat *numele portului* stație de destinație convenită, vămuit (DDP) și de pe cheu *numele portului*, vămuit (DEQ).

### **Procesul C & F**

Expediția marfurilor, precum și sistemul de plată prin compensare sunt complexe. Cele mai multe dintre toate, necesită o afacere bună, familiaritate cu portul, reglementările vamale și cu prevederile legale. Normele legale și reglementările sunt modificate pe tot parcursul anului. Acest fapt se regăsește în special în țările în curs de dezvoltare în cazul vamilor, unde prevederile cu privire la import sunt în mod constant revizuite și modificate. Motivele acestor schimbări pot include schimbarea ofertei interne și / sau condițiile cererii, situația schimbului valutar, veniturile și necesitățile bugetare. Interpretarea acestor reguli și regulamente necesită un fel de expertiză care de multe ori vine mai mult de la interacțiunea cu agenții vamali și cazuri precedente decât din manualele tipărite.

În afară de vămuire, în anumite condiții comerciale importatorul va fi responsabil de circulația mărfurilor în țara furnizorului, precum și mai târziu, în propria lui țară. Acest lucru necesită o legătură strânsă cu operatorii de transport local, precum și cunoașterea căilor de transport a marfii, în toate țările de aprovizionare.

Vama, autorizația de plecare a unei nave și cumpărarea serviciilor maritime internaționale de transport marfă implică prea multe documente, completarea unor formulare stabilite de către organele vamale, de companiile de transport maritim, de operatorii de transport, etc în conformitate cu cerințele și acuratețea informațiilor sunt vitale pentru o evaluare corectă a transportului de marfă, de vămuire și alte creanțe. Importatorii trebuie să fie familiarizați cu procedurile și să se acomodeze cu completarea documentelor în mod corect, pentru a evita consecințele datorate greșelii.

Contactul permanent cu companiile de transport maritim și brokerii de transport este de o importanță majoră în optimizarea costurilor de transport prin negocierea tarifelor de transport, în planificarea și selectarea celor mai avantajoase linii, orare de zbor și a rutelor de ocean.

### **Expeditorul încărcăturii și rolul său**

Comisia maritimă federală a Statelor Unite, agenție care are control de reglementare și de acordare a licențelor expeditorilor de încărcătură din această țară, definește un expeditor de marfuri ca fiind "o persoană care desfășoară afaceri de expediție pentru o considerare care nu este un expeditor sau destinatar sau de un vânzător sau cumpărător de transporturi către țări străine, și nici nu are vreun interes

## Economia și logistica transportului maritim

benefic din acestea, nici control direct sau indirect sau este controlat de către expeditor sau destinatar sau de către orice persoană având astfel un interes benefic".

### Principalele servicii

- Acționează ca un agent de expediție, în organizarea serviciilor de transport și pregătirea documentației.
- Acționează ca un specialist de transport asistând la selectarea modului de transport cel mai economic și / sau costul drumului efectiv cel mai scurt
- Acționează ca un transport multi modal și anume ca un operator de transport principal cu responsabilitate contractuală directă pentru transportul de marfuri din USA în USA, presupunând că răspunde pentru acele segmente de transport pentru care el însuși nu poate fi opera reală.
- Acționează ca un furnizor de servicii de specialitate în ambalarea containerului rigid/ de captuseală, vamale, creșterea cererilor, etc

O listă detaliată cu mai multe din activitățile specifice generate în transmiterea de marfă include:

- Amenajarea și contractarea navei spațiale, în numele importatorilor
- Amenajarea pentru transportul marfurilor de la punctul de origine internă la terminalul de export
- Aplicarea de licențe de export
- Urmărirea livrarilor de marfă
- Amenajarea, ambalarea, marcarea marfurilor
- Amenajarea de antrepoziție sau de depozitare
- Amenajarea de prelevare de probe, topografie, etc
- Pregătirea docurilor de primire solicitate de autoritățile vamale
- Determinarea descrierii materiilor prime / de clasificare a asigurii de aplicare a celei mai mici rate de transport de marfă posibil
- Pregătirea facturilor consulare și / sau certificate de origine și organizarea de consultării de viză din aceste, dacă este necesar
- Amenajarea macaralei sau altor servicii special
- Amenajarea marina de asigurare
- Negocierea tarifele de transport de marfă
- Organizarea de audit a facturilor de transport de marfă
- Distribuirea de documente, cum ar fi conosamente, etc

## **Economia și logistica transportului maritim**

- Pregătirea facturilor vamale de intrare la sfârșitul importului
- Organizarea de inspecție, anchete și alte porturi etc și formalitățile vamale pentru vamuirea marfurilor.

Funcții specifice care urmează să fie efectuate de către un expeditor de marfuri pentru un importator va fi determinată de condițiile de cumpărare sau contract.

### **Selectarea corectă a agenților de transport**

Un importator trebuie să se apropie de dreptul de selectare ca expeditor de marfuri în mare măsură ca și cel ce alege, furnizorul de bunuri sau un avocat. Procesul de selecție ar trebui să asigure competența și integritatea candidatului. Marfa de valoare considerabilă, precum și controlul documentelor lor sunt încredințate expeditorului. Având în vedere că importatorul va căuta deseori transmiterea unui agent de consultanță și consiliere privind modalitățile optime de a proteja și promova interesele sale, relația trebuie să fie bazată pe adevăr și încredere. Expeditorul ar trebui să aibă cunoștințe și competențe pentru a efectua toate serviciile solicitate de el. El ar trebui să mențină contactul personal, de asemenea, cu multe persoane pe diferite niveluri, care să asigure rețele de servicii esențiale pentru o facilitare economică și servicii de transport maritim de sunet.

Astfel, taxa de transport este doar unul dintre factorii care ar trebui să fie ponderate în procesul de selecție. Altele cele mai importante sunt:

- Viabilitatea financiară
- Calitatea serviciului
- Termenii și condițiile de expediere de servicii.

### **Costuri de transport**

Taxa este furnizată de obicei în două forme. Proprietarii navelor să prevadă în general, tarifele lor în această compensație de 1,25% din taxele de transport se plătesc de către acesta, expeditorului de marfuri și agenților similare. Prin aranjamente ad-hoc, expeditorii evaluează, de asemenea tarifele sau taxele pe baza volumului și / sau detaliilor de expediere.

### **Armatorul și consultarea expeditorului**

Transportul maritim este o industrie competitivă. Cererea pentru servicii de transport maritim este unul din derivate. Serviciile de transport maritim nu au aplicații alternative. Deci, printre proprietarii de nave apare concurența funcției de trafic existent. Cauzele concurenței sunt după cum urmează:

- Libertatea de utilizare a unei anumite autostrăzi, oceanul fiind un dar al naturii gratuit. Ea este deschisă tuturor persoanelor și țărilor lumii fără a dobândi drepturi pentru a

## Economia și logistica transportului maritim

pluti navele și vapoarele. Cu excepția unor restricții în apele de coastă ale țărilor, navele sunt libere să se miște oriunde pe mare.

- Investiții mici; transportul maritim necesită investiții mici, pentru a începe traversări. Investiții de capital în construcția de manieră permanentă, semnale, poduri, tuneluri, canale și etc platforme nu este acolo, în achiziționarea unui vapor sau al unei nave. Instalații de încărcare, descărcare și adăpostirea sunt menținute de către autoritățile portuare și, prin urmare, nici o investiție nu se va face de către proprietarul navei. Aceste instalații vor fi disponibile cu privire la plata taxelor portuare. Investiția inițială fiind mică, invita concurenții din diferite colțuri ale lumii.

- O mai mare mobilitate a navelor: nave care au o gamă mare de mobilitate. În primul rând, autostrăzile maritime sunt foarte extinse și în întreaga lume rute sunt disponibile pentru circulație. Ele nu sunt limitate pe anumite rute cum este în cazul căilor navigabile interioare și căilor ferate. În al doilea rând, navele nu sunt legate de un anumit traseu, cum ar fi căile ferate. În cazul în care o ruta devine necirculabilă ele pot fi plutoare pe alte rute, fără nici o pierdere de capital sau timp. Prin urmare navele de transport sunt competitive.

- Proportie ridicată și constantă a cheltuielilor fixe și fluctuațiile de trafic: de cele mai multe ori cheltuieli de capital se fac în achiziționarea navelor și cele mai multe cheltuieli de exploatare sunt făcute în întreținerea navei, de management și de asigurare, care sunt constante și nu au nicio legătură cu volumul de trafic. Deoarece majoritatea cheltuielilor sunt constante și nu sunt ireductibile în caz de volum de trafic mai mic, fiecare companie de transport maritim încearcă tot posibilul pentru a dobândi din afaceri o reducere a costului acesteia pe unitate de operație.

- Libertatea de determinare a ratelor: ratele și tarifele în căile ferate și transport auto sunt reglementate de către guvernul țării într-o mare măsură, dar ratele și tarife în transportul maritim sunt determinate în condiții libere în absența unor dispoziții de reglementare. Deci, nu există limitele maxime sau minime sub care ratele ar trebui să varieze. Prin urmare, rata de tăiere și monopol de taxare sunt predominante în transportul maritim.

- Concurența în sectorul serviciilor peregrinare: din cauza mobilității mai mari, libertatea de mișcare de la orice port la orice port și în orice moment, spre deosebire de garnituri care sunt rulate pe un traseu fix și în conformitate cu un program fix, și varietatea lor de marime și viteză, concurența în transportul maritim pe acest segment este mult mai mare. Ele oferă servicii rapide și prompte pentru expeditor și sunt mereu gata de a oferi cazare în funcție de nevoile expeditorului. Ele sunt foarte alerte și vigilențe, astfel încât acestea să ajungă în cazul în care acestea sunt dorite la un moment dat. Ei încearcă să se bucure de cel mai confortabil trafic disponibil.

- Concurența în sectorul serviciilor de linie: servicii de linie se limitează cu o măsură considerabilă în comparație cu serviciile peregrinare. Principalul motiv este că linia de servicii necesită investiții mari de capital inițial în menținerea parcului mare de pasageri și a navelor de marfă de linie. Navele de linie sunt în general mari și rapide. Mai mult decât a oferi siguranță, confort și facilități pentru pasageri, este necesară o sumă bună de bani

## **Economia și logistica transportului maritim**

pentru a fi cheltuita. Șansele ca numerosi concurenți în serviciu de linie sunt asadar limitate.

Mobilitatea navelor de linie este limitată de anumite rute și nu pot să profite de fluctuațiile în trafic. În consecință navele de linie devin membrii de conferințe, duse în unele acorduri formale sau informale și ele încercă să elimine concurența, pentru a evita repetarea inutilă a alocării serviciilor de trafic și preplanificarea navigării, încercând să mențină uniformitate și stabilitate ratelor prin înțelegeri și acorduri comune.

Deci, concurența în sectorul serviciilor linie este considerabil limitată din cauza inițială a investițiilor ridicate, numărul limitat de concurenți și conferințe și acordurile formate de acestea pentru a reglementa rate, trafic, precum și alte condiții. Concurența a dus la rate de colaps în cadrul companiilor de transport maritim. Pentru a restaura ordinea, este necesară consultarea între companiile de transport maritim.

Aparate de consultare între proprietarii de nave au patru forme, cum ar fi:

1. Conferințe sau Alianțe.
2. Birouri de plasament.
3. Acordul de sistem.
4. Asociații al expeditorilor.

### **BIBLIOGRAFIE**

1. Harrison, A and van Hoek, R, Logistics Management and Strategy: Competition through the supply chain (4th edition), Prentice Hall, London, 2011
2. Caraiani, Ghe., Transport logistics, Universitara Publishing House, Bucuresti, 2008