

Головко А.О.

студент

РГУ им. А.Н.Косыгина

Россия, Москва

**ПОСТРОЕНИЕ МОДЕЛИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССА «ЗАКЛЮЧЕНИЕ
СДЕЛКИ НА ПЕРЕВОЗКУ ГРУЗА С ФРАХТОВЩИКОМ»**

Аннотация: Процесс заключения фрахтового договора в сфере морских перевозок – протяженный процесс, в котором на нескольких этапах нужно достаточно оперативно принимать решения. В данной статье рассмотрены основные этапы заключения договора о фрахтовании, а также обозначен ряд потенциальных проблем, с которыми может сталкиваться фрахтователь в этом бизнес-процессе. Основные этапы бизнес-процесса представлены на VAD-диаграмме цепочки добавленного качества в нотации ARIS. Обозначены события, во время которых важна скорость принятия решения о выборе максимально подходящего фрахтовщика.

Ключевые слова: Фрахтование, бизнес-процесс, морские перевозки, моделирование, ARIS

Golovko A.O.

student

RGU im. A.N. Kosygin

Russia, Moscow

**BUILDING A MODEL OF THE BUSINESS-PROCESS
«CONCLUSION OF A CONTRACT FOR THE TRANSPORTATION OF
CARGO WITH A CHARTERER»**

Annotation: In the field of shipping logistics, the process of concluding a freight contract is a lengthy process in which decisions must be made quickly enough at several stages. This article discusses the main stages of concluding a charter contract and also identifies a number of potential problems that a charterer may encounter in this business process. The main stages of the business process are presented on the VAD-diagram of the chain of added quality in ARIS notation. Events, during which the speed of decision-making is most important are indicated.

Keywords: Chartering, business-process, shipping, modeling, ARIS

В современном мире одним из важных факторов успеха для логистических компаний является способность гибко управлять бизнес-процессами, связанными с перевозками в зависимости от постоянно меняющихся обстоятельств. Особенно это важно для морских перевозок, т.к. цены на перевозку груза постоянно меняются в зависимости от многих факторов. В таких условиях необходимо оперативно реагировать на изменения и предлагать своим клиентам максимально подходящие и выгодные варианты перевозок. Процесс выбора судна для перевозки и переговоры занимают много времени, т.е. пока ведутся переговоры условия и цены уже могут измениться. Вследствие этого возникает необходимость в оперативной информации, которая позволяет максимально точно подобрать подходящего перевозчика в максимально короткие сроки.

В данной работе в качестве исследуемого бизнес-процесса выступает бизнес-процесс заключения сделки на перевозку груза в рамках трампового судоходства. Трамповое судоходство представляет собой перевозки, связанные с транспортировкой больших количеств грузов. Как правило, в самих переговорах участвуют представители специальных посреднических фирм – судовые брокеры. В оформлении сделки

участвуют два брокера – со стороны фрахтователя (владельца груза) и со стороны фрахтовщика (перевозчика груза). Каждый из них представляет интересы своего принципала – судовладелец заинтересован в работе судов без простоев между рейсами и своевременной оплате платежей, а фрахтователь заинтересован в максимально низкой итоговой стоимости перевозки и доставке точно в срок.

Бизнес-процесс «Заключение сделки на перевозку груза» (процесс рассмотрен со стороны брокера фрахтователя) происходит в несколько этапов:

- Сбор и регистрация информации о фрахтователе/фрахтовщике. Фрахтователь должен предоставить информацию о юридическом лице и грузе. Фрахтовщик должен предоставить информацию о юридическом лице и судне;

- Регистрация и обработка запросов о котировках рынка от фрахтователя. Котировка рынка базируется на опыте брокерской компании, информации от компаний-партнеров, из публикаций в специальных справочных изданиях и в Интернете. На основе предоставляемых фрахтователем информации о типе груза, его транспортных характеристиках, количестве, портах погрузки и выгрузки, дате готовности груза к погрузке, нормах грузовых работ, условиях оплаты фрахта, особых требованиях к судну, является ли данная отправка разовой или частью долгосрочного контракта брокер фрахтователя запрашивает котировки примерных ставок фрахта;

- Получение фрахтового ордера от фрахтователя/фрахтовщика. Фрахтовый ордер — поручение брокеру заключить сделку по фрахтованию судна на изложенных в ордере условиях;

- Сбор и анализ информации для заключения сделки. На этом этапе происходит выбор наиболее подходящих партнеров, согласование ставки фрахта и других деталей договора;

– Проведение переговоров относительно условий рейсового чартера. На данном этапе происходит отправка предложений фрахтовщикам. В случае их согласия на проведение переговоров относительно условий рейсового чартера (fixing) происходит последовательный обмен контрпредложения до того момента, пока все пункты договора не будут устраивать обе стороны. По итогам переговоров составляется документ Fixture Recap, включающий все условия, которые были согласованы в ходе проведения переговоров;

– Оформление и контроль заключения сделки (postfixing). На этом этапе брокер фрахтователя подготавливает чартер и аддендум, в соответствии с Fixture Recap [1, 2].

Одним из наиболее критичных этапов бизнес-процесса является сбор и анализ информации для заключения сделки (prefixing). На этом этапе брокеру нужно очень быстро проанализировать поступающую информацию и максимально быстро предоставить фрахтователю/фрахтовщику подходящие варианты сделок на максимально выгодных условиях. На этом этапе критически важно быстро принимать решения на основе новейшей информации о перевозчиках, представленной в форме максимально доступной для восприятия человека. Каждый из процессов состоит из множества этапов и зачастую может быть продолжительным. Фрахтовый ордер брокеру может подаваться в сжатые сроки, когда время, выделенное для заключения сделки составляет всего несколько дней. При этом нужно подобрать не только подходящего перевозчика с точки зрения характеристик корабля, но и максимально выгодную для фрахтователя ставку фрахта.

Таким образом, можно выделить ряд потенциальных проблем, если нет доступа к оперативным данным о перевозках:

– Нет возможности сравнить производительность различных перевозчиков до заключения чартера. Информация о производительности

перевозчиков на определенном маршруте обычно не предоставляется клиентам. В итоге выбор перевозчика может быть основан только на цене, т.к. невозможно составить рекомендации, основываясь на исторических данных;

- Информация о задержках перевозчика передается уже после того, как поставка была задержана;

- Производительность (представляемая в виде KPI) подсчитывается редко и вручную в Excel. Подобная форма представления не позволяет сопоставлять производительность перевозчиков на определенных маршрутах, областях или портах назначения. Обновление KPI занимает много времени;

- Работники логистического отдела затрачивают много времени на улаживание проблем, возникающих при задержке доставки грузов. В каждом случае необходимо отследить перевозку, связаться с перевозчиком и проинформировать клиентов об изменении времени доставки.

Перечисленные выше проблемы ведут к дополнительным рискам для брокера – затягивание переговоров, недостаточно оперативная обработка запросов клиентов, неисполнение обязательств в срок, невозможность принимать оперативные управленческие решения и другие.

Построение модели бизнес-процесса позволяет понять какие используются системы и где именно требуется автоматизация. Для моделирования в нотации ARIS была выбрана базовая диаграмма бизнес-процессов – диаграмма цепочки добавленного качества VAD (рисунок 1).

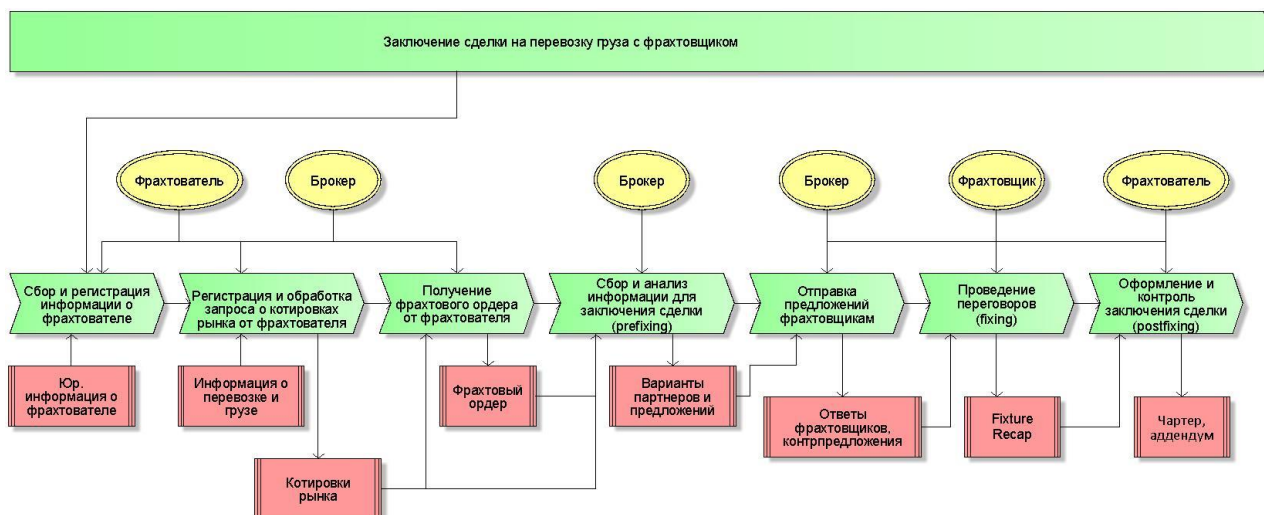


Рисунок 1 – VAD-диаграмма бизнес-процесса «Заключение сделки на перевозку груза с фрахтовщиком»

Рассмотрим события на диаграмме, при выполнении которых важна скорость выполнения. Событие «Регистрация и обработка запроса о котировках рынка от фрахователя» приводит к генерации документа «Котировки рынка», которые могут включать в себя множество перевозчиков и может быть сложно в сжатые сроки выбрать из них наиболее подходящего. В этом событии происходит первоначальное ограничение пула перевозчиков.

Событие «Сбор и анализ информации для заключения сделки», в котором, в том числе с использованием документа «Котировки рынка» происходит генерация документов «Список возможных партнеров» и «Список возможных предложений», дополнительно ограничивает перечень потенциальных фрахователей.

В событии «Отправка предложения фраховщику» происходит отправка твердого предложения одному фраховщику (наиболее вероятному кандидату для заключения сделки). Хотя имеется возможность и отправки обычного предложения одному (или нескольким) другим фраховщикам, что могло бы подстраховать в случае отказа фраховщика

с твердым предложением, но отправка обычных предложений приводит к тому, что о грузе становится известно на рынке и повышению ставки фрахта.

Если фрахтовщик соглашается на проведение переговоров, то наступает событие «Получение контрпредложения от фрахтовщика» и затем наступает цикл из взаимных контрпредложений и дополнения/изменения первоначальной оферты. На любом этапе переговоров фрахтовщик может отказаться от их проведения, в том числе если ему поступит более выгодное предложение о перевозке. Поэтому в интересах фрахтователя не затягивать этот этап и заранее, в первоначальной оферте обозначить условия, максимально подходящие обеим сторонам.

В случае невозможности достижения договоренностей становится неизбежным возврат к событию «Согласование с фрахтователем партнеров и предложений» и дальнейшее повторение всех последующих стадий. В случае ограничения по времени это может привести к срыву сроков отправки товара или принуждает фрахтователя соглашаться на менее выгодные для него условия перевозки.

Таким образом, можно выделить события, где важна скорость принятия решения и точность выбора перевозчика:

- Регистрация и обработка запроса о котировках рынка от фрахтователя;
- Сбор и анализ информации для заключения сделки;
- Формирование оферты;
- Отправка предложения фрахтовщику.

На каждом этапе важна актуальность информации от фрахтовщика (событие «Публикация информации о фрахтовщике на бирже») и скорость ответа, начиная от события «Подготовка ответа на оферту» и дальнейшие ответы при обсуждении договора о перевозке.

Таким образом, для брокера критически важна скорость принятия решения о выборе контрагента в сфере морских перевозок. Возможность быстрого выбора наиболее подходящего перевозчика в каждой конкретной ситуации может ускорить бизнес-процесс «Заключение сделки на перевозку груза» и предотвратить возможные финансовые и репутационные потери. Сбор и структурирование поступающей информации о фрахтовщика, а также о проведенных рейсах и различных особенностях функционирования кораблей, сопоставление производительности различных фрахтовщиков возможно с помощью разработки визуализации модели данных по морским перевозкам.

Использованные источники:

1. Ницевич А.А., Мельников Н.В., Мирошниченко Н.Б., Скоробогатов А.В., Лебедев В.П. Фрахтование судов и демередж. О.: Феникс, 2013. 112 с
2. Техника фрахтовых операций [Электронный ресурс] // URL.: <https://seaspirit.ru/navigator/kes/tehnika-fraxtovyx-operacij.html> (дата обращения: 01.06.2022)