

Проблемы экспедитора на рынке транспортно-экспедиционных услуг

Холупов В.С., Холупов О.В.*

Белорусский национальный технический университет
Транспортная инспекция Минтранса Беларуси*

В настоящее время на рынке образовалось большое количество мелких экспедиторов. Понятие ответственности, как и знание законодательства, у большинства таких экспедиторов является лишь видимостью. Такие экспедиторы активно действуют на рынке и предпочитают работать со всеми подряд.

Крупные экспедиторы в конкуренции с мелкими не выдерживают демпинга цен. Одной из причин является то, что они не могут позволить себе использовать непроверенных перевозчиков. Внутри у экспедитора также существует проблема, когда научившийся молодой менеджер решает сделать собственную экспедицию и уводит с собой часть клиентов, ранее доверенных ему руководством.

Грузовладелец использует экспедитора исключительно как наемного подрядчика, а не как стратегического партнера. Это не дает возможности экспедитору планировать работу, организовать взаимодействие, повышать свою надежность.

Основными причинами возникающих трудностей в отношениях между грузовладельцем и экспедитором являются: различия в интересах; отсутствие взаимного доверия; различия в стратегических целях; отсутствие у экспедитора понимания проблем грузовладельца; отсутствие у грузовладельца понимания проблем экспедитора; ошибки грузовладельцев в подборе экспедитора.

Партнерство грузовладельца и экспедитора подразумевает прозрачность отношений. В результате партнерства экспедитор не должен разориться, а развиваться вместе с грузовладельцем. Он должен иметь гарантии того, что разработав систему доставки груза, не будет отстранен от ее реализации. Необходимо преодолеть недоверие, понимая, что в бизнесе выигрывают отношения, построенные на долговременном, партнерском и стратегическом сотрудничестве двух равных участников процесса.