

Ставки фрахта морских линейных контейнерных перевозчиков

Ставки фрахта морских линейных перевозок состоят из базовой ставки фрахта, применяемой к определённой тарифной группе или к грузам любой номенклатуры (Freight All Commodities), действующих фрахтовых скидок и надбавок (Surcharges and Rebates), а также локальных сборов, применяемых в портах отправления и назначения (Local Charges).

Считается, что порядок расчёта фрахта и применения ставок устанавливается в тарифе перевозчика или конференции. Продолжительное время существовала система, позволяющая использовать двойные ставки. Однако в начале 80-х годов эта система была отменена. Стали заключаться сервисные контракты между отдельными перевозчиками и грузоотправителями. Первоначально условием заключения сервисного контракта являлось разрешение от конференции. С введением в действие Закона ОСРА 1998 года, заключение сервисных контрактов стало безусловным и конфиденциальным. Независимо от того идёт речь о публичном тарифе линии или о закрытом сервисном контракте, принцип формирования ставки приблизительно один и тот же.

Самым простым случаем, с точки зрения расчёта фрахта, является определение стоимости перевозки между двумя портами. В таком случае, стоимость перевозки состоит из базовой ставки фрахта, которую для удобства мы назовём «BAS», и действующих фрахтовых надбавок. К ним в большинстве случаев относятся фрахтовая надбавка (CAF, currency adjustment factor), бункерная надбавка (BAF, bunker adjustment factor), упомянутые ранее в связи с ситуацией, сложившейся в линейном судоходстве накануне принятия кодекса. Итак:

$$\text{Ставка фрахта} = \text{BAS} + \text{CAF} + \text{BAF}$$

В действительности расчёт стоимости перевозки редко ограничивается прибавлением CAF и BAF к базисной ставке, поскольку полученная ставка не включает стоимость операций на контейнерных терминалах портов погрузки и выгрузки (THC, Terminal Handling Charges), которые находятся в сфере ответственности линейных перевозчиков.

Линии могут применять различную аббревиатуру для стоимости погрузки и выгрузки, что не меняет сути. Иногда это выглядит как «ОНС» и «ДНС», то есть Origin и Destination Terminal Handling Charges (стоимость терминальных операций в порту отправления и порту назначения соответственно). Чаще используется THC с указанием порта, например THC Санкт-Петербург.

Как правило, ставка фрахта котируется с включением стоимости терминальных операций в порту отправления (при обращении в офис перевозчика в порту отправления) или в порту назначения (при обращении в офис перевозчика в порту назначения), то есть:

$$\text{Ставка фрахта} = \text{BAS} + \text{CAF} + \text{BAF} + \text{ОНС}$$

или

$$\text{Ставка фрахта} = \text{BAS} + \text{CAF} + \text{BAF} + \text{ДНС}$$

Вероятно, в порту отправления к перевозчику за фрахтом может обращаться экспортёр, продающий товар на условиях CIF, а в порту назначения импортёр, покупающий товар на условиях FOB. В таком случае потребитель получает ставку с учётом расходов, которые по контракту купли-продажи относятся на его счёт. Тем не менее, по запросу линия сообщит (прокотирует) ставку на полных линейных условиях, то есть включая как ОНС, так и DHC:

$$\text{Ставка фрахта} = \text{BAS} + \text{CAF} + \text{BAF} + \text{ОНС} + \text{DHC}$$

С недавнего времени отдельно тарифицируются документационные расходы в портах погрузки (ODF, origin documentation fee) и выгрузки (DDF, destination documentation fee):

$$\text{Ставка фрахта} = \text{BAS} + \text{CAF} + \text{BAF} + \text{ОНС} + \text{DHC} + \text{ODF} + \text{DDF}$$

Среди прочих надбавок, которые получили широкое распространение также в последнее время, можно отметить сборы за электронное декларирование грузов в таможне портов транзита EDI или ENS (Electronic Data Interchange), надбавку за обеспечение мер безопасности в портах PSI или ISPS (Port Security Service), надбавку за «самостоятельный» вывоз груза грузоотправителем МНН (Merchant Haulage Service). В результате ставка фрахта может выглядеть следующим образом:

$$\text{Ставка фрахта} = \text{BAS} + \text{CAF} + \text{BAF} + \text{ОНС} + \text{DHC} + \text{ODF} + \text{DDF} + \text{EDI} + \text{PSI} + \text{МНН}$$

Указанные надбавки применимы для всех грузов и в большинстве случаев. При этом часть стоимости морской перевозки может быть отнесена на счёт грузоотправителя (покупателя), а часть на грузополучателя. Последний, присоединяясь к договору морской перевозки, не имеет возможности обсуждать причитающиеся к оплате суммы. Поэтому он должен оговорить с грузоотправителем (продавцом) право подтвердить выбор перевозчика до отгрузки товара или иным способом убедиться в том, что расходы, которые будет отнесены на него, не станут для него неприятным сюрпризом.

Для обеих сторон внешнеторгового контракта, для таможенных и налоговых органов важно кто, где, как и в какой мере оплачивает фрахт. Очевидно, что существует значительная разница между стоимостью перевозки, посчитанной так:

$$\text{Ставка фрахта} = \text{BAS} + \text{CAF} + \text{BAF},$$

и так:

$$\text{Ставка фрахта} = \text{BAS} + \text{CAF} + \text{BAF} + \text{ОНС} + \text{DHC} + \text{ODF} + \text{DDF} + \text{EDI} + \text{PSI} + \text{МНН}.$$

Кроме того, перевозчики применяют надбавку за перевозку опасных грузов ИМО и, в отдельных случаях, надбавку за «дополнительный вес» груза HWS или OWS (Heavy/Over Weight Surcharge). При этом перевозчик считает возможным

самостоятельно установить, какой «вес» является нормальным, а какой таковым не является. В любом случае масса груза, загруженного в контейнер, не может превышать максимально разрешённую загрузку контейнера, определяемую его конструктивными свойствами, то есть «перегруз» (overweight) в данном случае имеет отношение только к его коммерческой эксплуатации, а конкретно к расчётной контейнерной вместимости судна.

Географические особенности маршрута перевозки, влияющие на фрахт, нашли отражение в применении надбавок за проход каналами – Панамским PCC (Panama Canal Fee) или Суэцким STT (Suez Canal Fee), а также в «ледовом» (зимнем) сборе WSC (Winter Surcharge).

Фактическое или ожидаемое увеличение спроса при сохранении предложения выражается в сезонных надбавках PSS (Peak Season Surcharge).

В случае выполнения наземной части перевозки к ставке фрахта добавляется стоимость доставки от отправителя в порт IHE (Inland Haulage Export) и из порта грузополучателю IHI (Inland Haulage Import).

Наиболее спорными надбавками являются экстренные сборы, применяемые в случае отсутствия возможности обеспечить прежний уровень сервиса без дополнительных расходов из-за ограничений в портах отправления или назначения CON (Congestion Fee) и различного рода опасностей ERS (Emergency Risk Surcharge).

Проблема при использовании таких сборов заключается в том, что оценка ограничений и опасностей делается перевозчиком и, поэтому, носит субъективный характер. Как правило, в российской практике, такая оценка не подтверждается документами государственных органов и независимых организаций – Торгово-Промышленной палатой или Администрацией порта. При этом оплачиваемый дополнительный фрахт, фактически не обеспечивает нормального уровня обслуживания, то есть не сохраняет обычных возможностей по приёму груза к перевозке или транзитного времени, но полностью или частично компенсирует дополнительные расходы перевозчика. Перевозчик получает дополнительный фрахт, грузополучатель получает груз и дополнительные расходы, связанные с дополнительным фрахтом и дополнительным временем нахождения товара в цепи поставки.

Названные надбавки представляют собой далеко не полный перечень. Например, Maersk Line применяет в разных случаях около 115 дополнительных (к основному фрахту) фрахтовых сборов и надбавок, из которых мы отметили выше только общепринятые и наиболее часто применяемые.

Классическая теория применения фрахтовых надбавок нашла отражение в Конвенции о Кодексе поведения линейных конференций. Кодекс определяет, что «надбавки, вводимые конференцией для покрытия неожиданного или чрезвычайного увеличения издержек или снижения доходов, считаются временными. Они уменьшаются по мере улучшения положения или обстоятельств, ввиду которых они были введены, и ... отменяются, как только положение или обстоятельства, способствовавшие их введению, перестают иметь существенное значение». Насколько возможно, при введении надбавок, перевозчик обязан инфор-

мировать грузоотправителей «о тех изменениях в положении или обстоятельствах, которые ведут к увеличению, сокращению или отмене надбавок»³⁷.

В настоящее время введение в действие дополнительных сборов и надбавок чаще всего имеет очевидный повод, но взаимосвязи между увеличением стоимости перевозки и величиной вводимой надбавки не прослеживается.

Тезис о том, что использование многочисленных фрахтовых надбавок является обычной практикой (всегда являлось обычной практикой), опровергалось положениями Кодекса поведения линейных конференций. Отказ от Кодекса снова возвращает обсуждение вопроса к дискуссии о том, как воспринимать надбавки к фрахту.

Бьёрн Йенсен (Electrolux) остроумно представил идею холодильника, работающего в соответствии с принципами линейных контейнерных перевозчиков. Такой холодильник случайно и без каких-либо объяснений перестаёт работать (cargo rolling), может исчезнуть (service cessation). Он может заморозить продукты в заявленное время, а может и нет (transit time). После покупки за него нужно постоянно доплачивать (surcharges), а ответственность производителя ограничивается стоимостью десятка яиц (limited liability). Цена холодильника состоит из некой основной стоимости, доплат за алюминий, сталь, никель, медь и чрезвычайной надбавки за полиуретан³⁸.

Несмотря на то, что даже глобальные компании испытывают определённые сложности в результате такого ценообразования, активное использование конфиденциальных сервисных контрактов позволяет им сделать процесс согласования стоимости перевозки более понятным, предсказуемым и обеспечить для себя стабильность цен. FMC в Исследовании о влиянии ОСРА 1998 на линейное судоходство отметила, что «около 10% всех рассмотренных контрактов предполагали ставки «всё включено» (all inclusive), при этом к 10% от общего числа контрактов относиться значительное количество перевозимых грузов (до 80%)»³⁹.

³⁷ Конвенция о кодексе поведения линейных Конференций. Женева, 6 апреля 1974 г.

³⁸ Bjorn Jensen, VP Global freight and logistic services of Electrolux. Common Sense, Anyone? TPM Shenzhen 21st October 2009

³⁹ The Impact of the Ocean Shipping Reform Act of 1998 by Federal Maritime Commission, 2001