

Тарифы в линейном судоходстве

Что, зачем и почему.

Компаний много, а ты один.

- Ключевой фактор при выборе компании – её престиж.
- Неизменность тарифов – главный элемент престижа компании.

Тщетность бытия

Компаниям-аутсайдерам проблематично конкурировать с линейными конференциями.

Чтобы не вылететь с рынка, аутсайдеры устанавливают свои тарифы ниже, по сравнению с конференциями.



Выбери свою судьбу.

Аутсайдер

Участник Линейной Конференции

Участник ЛК?

Играй по правилам – следуй принятой политике по вопросам:

- Уровень тарифной ставки
- Размеры скидок и надбавок
- Структура тарифа
- Кредитная политика в отношении клиента

Тариф. Как считать?

Укажи тарифную единицу

- Весовая - Weight $<1\text{м}^3/\text{т}$
- Объёмная – Measurement goods $>1\text{м}^3/\text{т}$
- Фрахтовая тонна – Freight Ton

Тарифная единица не твой подход?

Не мелочись, считай от фрахта.

- От стоимости груза
- За единицу товара
- Начисленного по погонным метрам трюмного настила, занятого грузом.

Главное – прибыль.

Размер фрахта должен покрывать
совокупные расходы судна,
приходящиеся на единицу груза.



Надбавки на тарифы ЛК

- За доставку груза, перевозимого на особых условиях
- За повышенную ответственность перевозчика
- За перевозку груза с правом судовладельца на опцион порта выгрузки или перевалки

Надбавки на тарифы ЛК

- За изменение грузовладельцем порта назначения или порта перевалки в ходе перевозки
- За доставку груза во внешний для линии порт
- За дальнейшую отправку груза на судне

Факторы, влияющие на уровень тарифов

- Непосредственно покрывающие эксплуатационные расходы и обеспечивающие минимальную прибыль

- Связанные со спецификой спроса-предложения на услуги, которые могут дать перевозчику сверх прибыль

Факторы, непосредственно покрывающие эксплуатационные расходы и обеспечивающие минимальную прибыль

- Дальность перевозки
- Обслуживаемые порты
- Обязанность грузовладельца оплачивать налоги, сборы по грузу, но ЛК принимает их на свой счёт и учитывает в тарифах
- Загрузка судна в обратном направлении

Факторы, связанные со спецификой спроса-предложения на услуги, которые могут дать перевозчику сверх прибыль

- Применение скидок с тарифов за предъявление крупной партии груза
- Калькуляция размеров ставки, исходя из платёжеспособности товара

Устанавливай тарифы разумно.

Можно установить отличную тарифную ставку, но не получить груза для перевозки, если фрахт превысит реальную стоимость перевозки.

Есть okazия отпугнуть клиента.



Вёсла на воду!

Изложенные выше моменты помогут не уйти на дно в линейном судоходстве.





Благодарю за внимание.