**ГЛАВА №3**

Сектор логистики каждой страны имеет свои отличия и неписанные правила. В чём особенности логистики грузов в Америке и как работают местые логистические компании?

Широкие дороги, огромные грузовики, дешёвая солярка, красивые пейзажи за окнами тягачей… К сожалению, американская логистика здесь только начинается. Такие нюансы как поломки машин, время доставки, перепад температур в штатах и разные часовые пояса кажутся только цветочками! Ягодки начинаются, когда сталкиваешься с брокерами, факторингом и банальным кидаловом . И так, сэры, американская логистика…

Как стать брокером в Америке?

Все начинается с груза, который должен быть доставлен из точки А в точку Б. Для этого существует 2 способа: воспользоваться поисковой системой или связаться с брокером. В целях экономии времени компания сама нанимает брокера, тем более, если заранее знает, что перевозки будут постоянными.

Для того чтобы стать брокером в Америке, нужно пройти обучение на специальных курсах, сдать экзамен, получить лицензию и внести залог 10000 долларов. Если брокер вовремя не расплачивается с перевозчиком, компания имеет право потребовать деньги из суммы залога. Крупные брокерские компании вносят до 100000 долларов.

Получив заказ, брокер начинает действовать. Если он в бизнесе не первый год, то, получив груз, он сразу же связывается с уже знакомыми перевозчиками. Если же у брокера нет налаженных связей или если он не может договориться с компанией — он размещает груз в поисковую систему.

Как происходит приём груза?

Брокер связывается с диспетчером и предлагает груз, оговаривая все наиболее важные аспекты: цену, вес, кубатуру, сроки доставки. Согласовав сделку по телефону брокер высылает документы диспетчеру, который подписывает документы и высылает их обратно. Если это первая сделка между ранее вместе не работавшими компаниями, то брокер и диспетчер обмениваются номерами „МС“ (Motor Carrier Number – русск. – регистрационный номер фирмы), номерами страховых полисов и парой характеристиками от других компаний.

Брокер проверяет номер страхового полиса в страховой компании, а также интересуется опытом работы с данным брокером у фирмы, написавшей характеристику.

Перевозчик в свою очередь проверяет номер МС в рейтинге факторинговых компаний. Даже если перевозчик не работает через факторинг, он все равно интересуется рейтингами.

В США не существует единого рейтинга компаний, каждая фирма ведёт свой учёт, на который и обращает внимание перевозчик. Однако даже самый высокий рейтинг не гарантирует отличных услуг. Брокер, имеющий высокий рейтинг, в любое время может набрать заказов, раздать их перевозчикам и исчезнуть, присвоив себе все деньги. Залог покроет лишь мизерную часть суммы заказов.

Такое тип мошенничества – нередкость на Американском рынке. В среднем из 200 заказов 1 заказ будет убыточным.

Приняв заказ, диспетчер звонит на склад, где происходит погрузка и передаёт работникам склада номер автомобиля, фамилию водителя, подтверждает время и контакты брокера. Желая контролировать процесс перевозки самостоятельно, диспетчер не выдаёт номера телефонов водителей. И хоть брокер требует у водителя звонить ему каждый день рейса, не все водители хорошо говорят по-английски. Если возникла проблема, её решение обычно происходит через диспетчера.

Режим работы и отдыха

Что касается времени, разрешённого водителю проводить за рулём, то он должен ехать 11 часов. 3 часа даётся на перевалку груза, остальное время – на сон. Вся информация фиксируется бортовым компьютером в специальном бланке (англ. — log-book). Конечно же, водители проводят и больше 11 часов за „баранкой“, нагло подделывая информацию в компьютере. Если при проверке „копы“ обнаружат, что водитель провел в дороге больше положенного времени, то его отправят на 10-ичасовой отдых, а также выпишут штраф, который ухудшит рейтинг фирмы.

В Америке полицейские работают чётко и слаженно. Тягач может быть остановлен для проверки в любое время в любом месте. И, конечно же, они ничего не слышали про „дать на лапу, что бы замять конфликт“. Поэтому рейтинг компаний порой напрямую зависит от водителя-американца, русского, узбека, поляка, литовца…

Факторинг

Не желая ждать денег от брокера за сделанные рейсы (обычно 30-60 дней),  перевозчики обычно обращаются к факторинговым компаниям. Эти компании бывают 2-х видов: одни из низ предоставляют низкие проценты (от 0,59%), и, если брокер не платит вовремя, такие компании требуют свои деньги с перевозчика. Другой тип факторинговых компаний за сравнительно высокий процент (3-4%) берут риск платежеспособности брокера на себя или несут убытки. Процент факторинга зависит от величины компании перевозчика, количества машин и размеров фрахтов.