

СПЕЦИАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ ОКАЗАНИЯ УСЛУГ ТРАНСПОРТНОЙ ЭКСПЕДИЦИИ В ЧАСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ТОРГОВОЙ НАДБАВКИ

1. Основные понятия и определения

Специальные условия – настоящие Специальные условия регулируют взаимоотношения между Экспедитором и Клиентом при продаже Экспедитором Услуг с применением торговой надбавки на маршрутах перевозки грузов с повышенным спросом на предоставление контейнеров и/или вагонов Экспедитора.

Торговая надбавка - надбавка к стоимости транспортного решения Экспедитора, устанавливаемая в порядке согласно настоящим Специальным условиям.

Маршруты - направления перевозок, на которых в связи со сложившейся конъюнктурой рынка, отсутствием технических и технологических возможностей объем заявленных Клиентами перевозок существенно превышает фактическое наличие Оборудования в данной локации и Экспедитором установлена торговая надбавка.

Также в настоящих Специальных условиях применяются понятия и определения, используемые в Общих условиях.

2. Общие положения

2.1. Настоящие Специальные условия распространяются на перевозки грузов с использованием контейнеров и/или вагонов, принадлежащих Экспедитору на праве собственности либо ином законном праве (далее - Оборудование).

2.2. Перечень Маршрутов публикуется на Веб-сайте в разделе «Наши услуги» - «Торговая надбавка» (по адресу <https://trcont.com/markup>). Маршруты публикуются, как правило, с указанием срока действия. В отсутствие возможности / целесообразности определения срока действия проставляется отметка «до отмены».

Перечень Маршрутов и/или сроки их действия могут быть изменены, но не позднее, чем за 35 дней до вступления изменений в силу.

3. Порядок проведения торгов

3.1. Торги проводятся ежемесячно, в месяц, предшествующий месяцу начала оказания Услуг.

3.2. Экспедитор до 1 числа месяца проведения торгов осуществляет уведомление Клиентов, работающих на Маршруте, об объявлении торгов при продаже Услуг на Маршруте путем уведомления по электронной почте или в ином порядке согласно условиям Договора, а также размещает информацию на Веб-сайте в разделе «Наши услуги» - «Торговая надбавка».

При необходимости Экспедитор разъясняет Клиенту порядок участия в торгах и предоставляет другую необходимую информацию.

3.3. Клиент ежемесячно, до 9 числа включительно (не позднее 23:59 по Московскому времени) месяца, предшествующему месяцу начала оказания Услуг, направляет предложение, которое должно содержать информацию о Маршруте, размере торговой надбавки, стоимости и условиях транспортного решения, объеме Оборудования, его принадлежности и др.

Допускается подача предложения об установлении торговой надбавки на два месяца, следующих за месяцем проведения торгов. В таком случае размеры торговой надбавки на разные месяцы могут различаться.

Расчет стоимости транспортного решения Экспедитора на Маршруте, к которой устанавливается торговая надбавка, должен производиться по состоянию на первое число планируемого месяца оказания Услуг.

Предложение направляется путем заполнения формы, размещенной на Веб-сайте в разделе «Наши услуги» - «Торговая надбавка» (по адресу <https://trcont.com/markup>).

3.4. По результатам предварительных торгов (через 2 рабочих дня по окончании срока на подачу предложений) на Веб-сайте в разделе «Наши услуги» - «Торговая надбавка» (по адресу <https://trcont.com/markup>) размещается информация о размере торговой надбавки, предложенной победителем торгов, а также средневзвешенной торговой надбавке¹ отдельно по каждому Маршруту. Наименование и иная информация о Клиенте - победителе торгов не указывается.

3.5. После публикации результатов Клиент - участник торгов имеет возможность в течение двух рабочих дней повторно направить предложение с более высоким размером торговой надбавки.

3.6. При поступлении новых предложений, в течение двух рабочих дней Экспедитор, анализирует полученные результаты переторжки и размещает на Веб-сайте итоговую информацию о размере торговой надбавки и условиях транспортного решения на Маршруте победителя торгов отдельно по каждому Маршруту. Наименование и иная информация о Клиенте - победителе торгов не указывается.

3.7. О результатах торгов Экспедитор уведомляет только Клиента – победителя (Клиентов - победителей); иным участникам торгов информация об итогах рассмотрения их заявки предоставляется только по запросу.

3.8. Предложения по торговой надбавке, поступившие с нарушением установленных сроков подачи, к рассмотрению не принимаются.

3.9. В случае поступления от Клиента нескольких предложений по одному и тому же Маршруту действительным считается последнее, поступившее в установленный срок предложение.

3.10. При подведении итогов торгов учитываются следующие критерии оценки предложений по торговой надбавке:

размер торговой надбавки,

выполнение плана за предыдущий период.

При этом при рассмотрении критерия «выполнение плана за предыдущий период» учитывается соотношение объема перевозок грузов (в ДФЭ), который был согласован Клиенту, признанному победителем торгов, (далее - план) и фактически перевезенного объема груза по Маршрутам (в ДФЭ) в соответствующие периоды. Не учитывается отклонение от выполнения плана, если такое отклонение произошло по обстоятельствам, зависящим от Экспедитора, а также отклонения от плана менее 10%. Анализ по данному критерию проводится ежемесячно по предыдущим периодам.

3.11. Указанные в пункте 3.10 настоящих Специальных условий критерии оценки имеют соответствующий коэффициент значимости, который определяется Экспедитором исходя из приоритета того или иного критерия.

Общая сумма коэффициентов равна 1.

Размер торговой надбавки имеет коэффициент значимости 0,6.

Выполнение заявленного плана за предыдущий период имеет коэффициент значимости 0,4.

3.12. По каждому критерию оценки изначально проставляются баллы.

Максимальное количество баллов по критерию «размер торговой надбавки» присваивается предложению, содержащему наибольший размер надбавки, а по критерию «выполнение заявленного плана за предыдущий период» - предложению, представленному Клиентом, максимально выполнившим план.

Если Клиенты имеют одинаковое значение критерия (например, заявили одинаковый размер торговой надбавки), то им присваивается равнозначный балл.

При оценке предложения Клиента, ранее не участвовавшего в торгах по торговой надбавке, балл по критерию «выполнение заявленного плана за предыдущий период» присваивается по среднему значению.

3.13. Расчет итогового результата оценки предложения по торговой надбавке рассчитывается по следующей формуле:

¹ Средневзвешенная торговая надбавка определяется как средняя арифметическая величина торговых надбавок всех победителей торгов на Маршруте с учетом согласованного количества Оборудования.

$R = (B_1 \times K_1) + (B_2 \times K_2)$, где:

R - итоговый результат оценки предложения по торговой надбавке;

B₁ - балл по критерию «размер торговой надбавки»;

B₂ - балл по критерию «выполнение заявленного плана за предыдущий период»;

K₁ - коэффициент по критерию «размер торговой надбавки»;

K₂ - коэффициент по критерию «выполнение заявленного плана за предыдущий период».

3.14. В соответствии с полученным значением итогового результата оценки предложения по торговой надбавке Клиенту присваивается соответствующий приоритет (порядковый номер) в обеспечении Оборудованием. Чем выше полученное итоговое значение, тем выше приоритет.

3.15. Клиент, получивший высший порядковый номер, признается победителем торгов.

В случае равенства высших итоговых результатов оценки предложений по торговой надбавки двух и более Клиентов, победителями торгов признаются все указанные Клиенты. При ограничении объемов Оборудования на Маршруте оно распределяется пропорционально между победителями торгов (кратно минимальному количеству контейнеров, указанному в предложении на торговую надбавку), при его недостаточности – удовлетворяется предложение, поступившее ранее других.

Оставшееся после выделения победителю (победителям) заявленного объема Оборудование предоставляется Клиенту, имеющему по итогам торгов следующий порядковый номер, который также признается победителем торгов.

Аналогично осуществляется распределение Оборудования при полном или частичном отказе победителя торгов от выполнения объема перевозок, заявленного в предложении на торговую надбавку (отсутствие оформленного в установленном порядке заказа, либо оформление заказа на меньший объем Оборудования, либо отказ от услуг по согласованному заказу полностью или частично). Указанное распределение осуществляется по согласованию с Клиентом. При получении его согласия Клиент признается победителем торгов.

3.16. Клиент, признанный победителем по итогам торгов

а) в течение двух рабочих дней с даты уведомления о признании победителем торгов направляет на согласование Экспедитору подекадный график выдачи вагонов и/или контейнеров²; в течение 4 (четырех) рабочих дней Стороны согласовывают указанный график;

б) не позднее 25 числа месяца проведения торгов должен:

подать Заказ (Заказы) на оказание Услуг в объеме, заявлennом в предложении на торговую надбавку;

оплатить не менее 30% (тридцати процентов) от стоимости Заказов (Заказа) на оказание Услуг в объеме, заявлennом в предложении на торговую надбавку.

в) не позднее двух суток до даты приема к перевозке первой отправки по Заказу оплатить оставшуюся стоимость Заказов (Заказа).

При этом условия кредитного лимита на перевозки с применением торговой надбавки не распространяются.

3.17. В случаях, если Клиент не выполнил требования, установленные пунктом 3.16 настоящих Специальных условий, и/или отказался от Оборудования, предоставленного Экспедитором в соответствии с подекадным графиком выдачи вагонов и/или контейнеров, то итоги торгов могут быть пересмотрены, согласованный объем перевозок может быть перераспределен в порядке, предусмотренном пунктом 3.15 настоящих Специальных условий.

4. Ответственность

4.1. В случае неподачи в установленный срок Заказа (Заказов) либо неоплаты в установленном порядке его (их) стоимости, Экспедитор вправе начислить, а Клиент - победитель обязан выплатить штраф в размере 1% (одного процента) от стоимости транспортного решения с учетом предложенной надбавки и заявленного объема перевозок.

4.2. В случае одностороннего отказа Клиента от согласованного Заказа полностью или частично (в том числе неполучения Клиентом Оборудования в сроки, согласованные подекадным графиком выдачи вагонов и/или контейнеров) Экспедитор вправе предъявить, а Клиент обязан оплатить убытки,

² При условии заявления Клиентом объема Груза, достаточного для формирования контейнерного поезда, допускается отклонение от согласованного в графике объема Груза в сторону уменьшения, но не более двух контейнеров

вызванные таким отказом, и штраф в размере 10% (десяти процентов) суммы понесенных другой Стороной затрат.

В целях достижения соглашения о размере убытков сумма указанных штрафа и убытков совокупно в рамках Заказа определяется в размере 22% (двадцати двух процентов) от стоимости согласованных, но не оказанных в соответствующей декаде Услуг. Участие в торгах является подтверждением согласия Клиента на указанный в настоящем пункте Специальных условий размер убытков и штрафа (совокупно).

Последствия отказа, предусмотренные пунктом 6.15 Общих условий, не применяются.

4.3. В случае необеспечения Экспедитором Клиента Оборудованием в соответствии с подекадным графиком выдачи вагонов и/или контейнеров Клиент вправе предъявить, а Экспедитор обязан оплатить штраф в размере 22% (двадцати двух процентов) от стоимости согласованных, но не оказанных в соответствующей декаде Услуг.

Последствия отказа, предусмотренные пунктом 6.6, 6.15 Общих условий, не применяются.
