

---

## АНАЛИЗ НА ТРАНСПОРТНО-СПЕДИЦИОННАТА ДЕЙНОСТ

Симона Ангелова

[s.stoyanova06@gmail.com](mailto:s.stoyanova06@gmail.com)

*Висше транспортно училище „Тодор Каблешков”,  
ул. “Гео Милев“ № 158, София 1574,  
БЪЛГАРИЯ*

***Ключови думи:** международен транспорт, спедиция, логистика, дейност, транспортна фирма, услуги, стоки, стойностна верига*

***Резюме:** В доклада е направен анализ на товарния транспортен пазар и транспортно-спедиционната дейност. Транспортно-спедиционната дейности е тясно свързана с превозния процес, с нея започва и завършва процеса на превозване на товара от склада на изпращача до склада на получателя. Тя представя в определена степен културата на товарната работа на транспорта, равнището на качество на транспортното обслужване на клиентите. Организацията, изпълняващи транспортно-спедиционно обслужване са специфични посредници между транспорта и товаровладельците. Спедиторите действат като посредници между товародателите и транспортните оператори при осъществяване на превозите във връзка с външнотърговския стокообмен между различните страни.*

*Разгледано е мястото на спедиционната дейност в стойностната верига. Анализирани са различните спедиционни схеми и са набелязани основните проблеми във връзка с реализацията на тези схеми.*

### **ВЪВЕДЕНИЕ**

Обемът на товарния транспорт се увеличава непрекъснато. Ежедневно се транспортират тонове товари: храна, мебели, дрехи. А в резултат на все по-бързо разпространяващата се онлайн търговия, необходимостта от превозването на всякакви други стоки нараства.

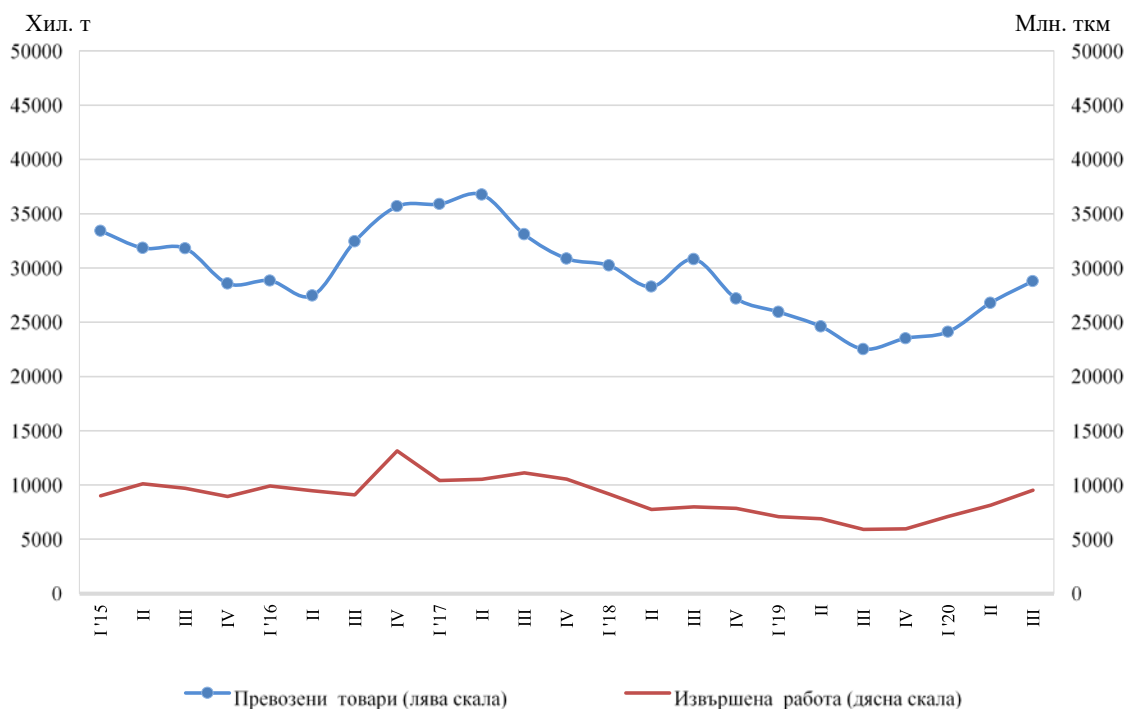
Развитието на международните икономически отношения дава тласък в развитието на международния транспорт и до голяма степен предопределя обемът товаропотоците и пътничкопотоците, респ. обема на превозите между отделните страни. От друга страна развитието на международните пазари и комуникациите между стопанските субекти изискват създаването на комплекс от икономически връзки, които се опосредстват от транспорта. [1]

Значението на България като важна транзитна страна между Европа и Близкия изток става все по-важно през последните години. Чрез разширяването на пътищата, летищата и железопътната мрежа България ще продължи да играе важна роля в бъдеще като пътна артерия за международния транзитен трафик [10,11,13]. Това води до бързо

развитие на бизнеса в тази сфера и до нарастваща нужда от компетентно познаване на спецификите на транспортно-спедиционните дейности.

## АНАЛИЗ НА ТОВАРНИЯ ТРАНСПОРТЕН ПАЗАР

По предварителни данни през третото тримесечие на 2020 г. в сравнение с предходното тримесечие се наблюдава увеличение както на превозените товари от товарния транспорт - със 7.5%, така и на извършената работа - със 17.0% (фиг. 1). [5]



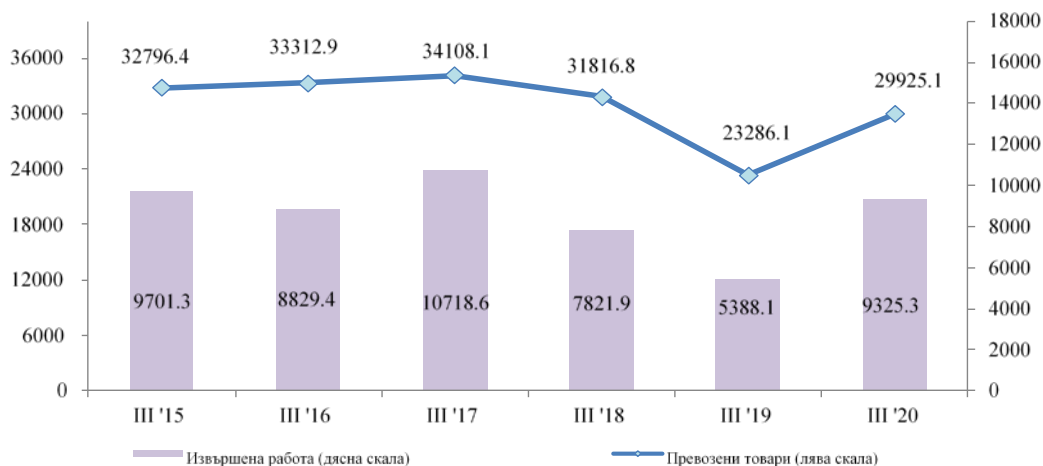
**Фиг. 1. Превозени товари и извършена работа от товарния транспорт**  
(Сезонно изгладени данни)

*Източник: НСИ*

По предварителни данни през третото тримесечие на 2020 г. в сравнение със съответното тримесечие на 2019 г. се увеличават както превозените товари, така и извършената работа от сухопътния и водния товарен транспорт. Същевременно и през третото тримесечие на 2020 г. е отчетен спад при превозените пътници (с 25.9%) и извършената работа (с 44.8%) от пътническия транспорт спрямо същото тримесечие на предходната година. Товарен сухопътен транспорт През третото тримесечие на 2020 г. превозените товари от сухопътния транспорт са 29 925.1 хил. т, или с 6 639 хил. т повече спрямо третото тримесечие на 2019 г. (фиг. 3), като спад от 36.8% е отчетен само при превозените товари от тръбопроводния транспорт. Извършената работа също се увеличава спрямо съответното тримесечие на 2019 г. и достига 9 325.3 млн. тонкилометра (фиг. 2).

Хил. т

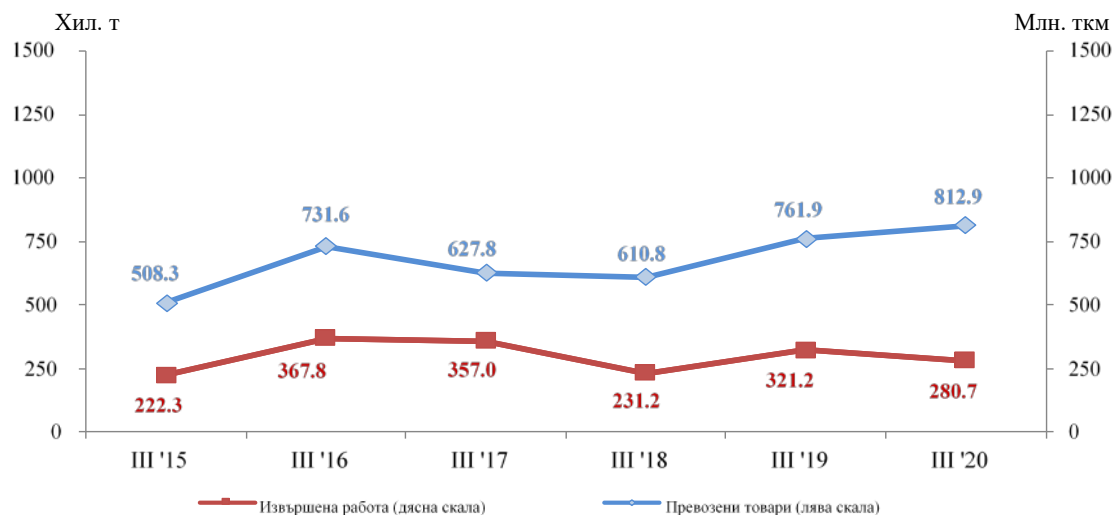
Млн. ткм



**Фиг. 2. Превозени товари и извършена работа от сухопътния транспорт по тримесечия**  
**Източник: НСИ**

Превозените товари от речния и морския транспорт, които през третото тримесечие на 2020 г. са извършвали само международни превози, се увеличават с 6.7% спрямо третото тримесечие на 2019 г., в резултат на по-голямото количество превозени товари както от речния, така и от морския транспорт (фиг. 3).

Същевременно извършената работа, измерена в тонкилометри, бележи спад от 12.6% спрямо съответния период на 2019 година. При речния транспорт намалението е с 15.7% и се дължи на по- малкото средно превозно разстояние.



**Фиг. 3. Превозени товари и извършена работа от водния транспорт по тримесечия**  
**Източник: НСИ**

## МЯСТО НА СПЕДИЦИОННАТА ДЕЙНОСТ В СТОЙНОСТНАТА ВЕРИГА

Транспортно-спедиционните дейности са тясно свързани с превозните процеси, с тях започва и завършва процеса на превозване на товара от склада на изпращача до склада на получателя. Те представят в определена степен културата на товарната работа на транспорта, равнището на качество на транспортното обслужване на клиентите. Организациите, изпълняващи транспортно-спедиционно обслужване са специфични посредници между транспорта и товарособствениците. Следителите действат като

посредници между товародателите и транспортните оператори при осъществяване на превозите във връзка с външнотърговския стокообмен между различните страни. Те организират всички етапи от транспортния процес като могат да извършват и самите превози. [3]

Основна задача е да организират транспорта така, че товарите на клиенти да бъдат доставени в най-кратки срокове и в отлично състояние, съгласно всички стандарти за представяне и качество.

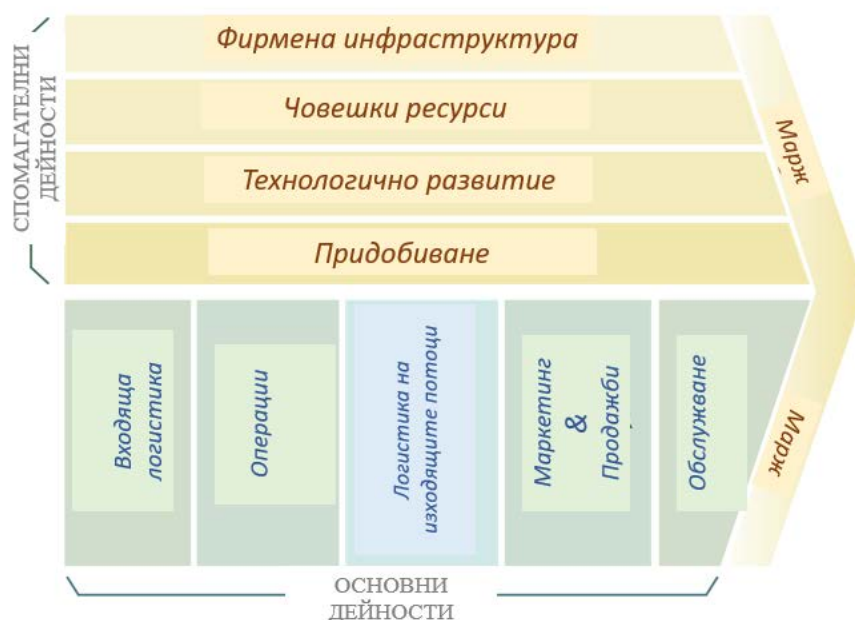
Спедиционната дейност на посредниците е длъжна да осигури комплексност и забележимо повишаване качеството на транспортното обслужване, ускоряване доставката на товарите, ефективност на сферата на материалното обръщение и производството. У нас практиката показва, че засега не е създадена система за ефективно посредничество. Изпращачите на товари се налага да се обръщат към няколко спедиторски организации, което повишава стойността на тези услуги, забавят се сроковете за организация на превозите, влошава се тяхното качество. Въпреки наличието на собствена спедиторска дейност на крупните транспортни компании независимите транспортно-спедиционни посредници са нужни и полезни. Те не само създават конкуренция на пазара на транспортни услуги, провеждат маркетингови изследвания, но и освобождават крупните транспортни предприятия от понякога обременителната спомагателна работа с многобройните клиенти. Особено е необходима посредническо-спедиторската дейност при изпълнението на смесени превози и в международните съобщения, при които спедиторските организации осигуряват защита интересите на потребителите на транспортни услуги. Основен въпрос в работата на спедиторските компании е определяне на оптималната форма за организацията на транспортно-спедиционното обслужване на клиентите с отчитане както на техните интереси, така и на транспортната фирма, с която работи посредника. На товаро-производителите изпращачи спедиторските посредници могат да помогнат също за намиране и усвояване на нови допълнителни пазари за пласмент на тяхната продукция. Транспортно-спедиторските организации могат да заемат особено място в развиващата се система на маркетинг на транспорта. Те са най-близко от всички до клиентите, длъжни са добре да познават техните потребности, платежоспособното търсене на транспортни услуги. Едновременно с това все повече от клиентите са информирани за производствените възможности на транспорта. Най-голям успех постигат тези спедиторски организации, които действат в тясно взаимодействие с маркетинговите производствени структури на транспорта въз основа на взаимноизгодни договорни отношения, използване на съвременни информационни технологии и на транспортна логистика

При осъществяването на превози на товари с магистрален транспорт в неговите намални и крайни пунктове или в пунктовете на прехвърляне на товарите от един вид транспорт на друг е необходимо да се изпълняват редица спомагателни операции по оформяне на превозните документи, доставяне на товара, натоварване и разтоварване, извършване на информационни, застрахователни, митнически и други услуги на товарособствениците, които обхващат транспортно-спедиционното обслужване. Тези операции обикновено се изпълняват от превозвачите или специализирани спедиторски организации, влизащи в структурата на транспортните фирми или спомагателни предприятия, компании и фирми.

Ролята на спедицията в съвременен етап нараства както в световен така и в национален мащаб. Този процес е свързан с обективните процеси, които протичат в световната икономика, по точно на световните пазари. Показател за това са нарастващите транспортни разходи на фирмите в абсолютна и относителна величина.

Логистиката, като основна дейност в стойностната верига има решаваща роля за възникване на конкурентно предимство /фиг. 4/. При подобряване на транспортно-спедиционните дейности може да се получи стойност, която превишава разходите за предоставянето на продукта или услугата, т. е. да се генерира печалба [12].

Оптимизирането и координирането на транспортно-спедиционните дейности, като част от основните дейности би довело до намаляване на разходите и изграждане на конкурентно предимство:



Фиг. 4. Стойностна верига

Стойностната верига на фирмата е свързана нагоре по вертикала със стойностната верига на доставчиците и надолу – със стойностната верига на купувачите. Резултатът е по-голяма верига от дейности, известна като стойностна система. Изграждането на конкурентно предимство зависи не само от специфичната стойностна верига на фирмата, но също и от стойностната система, в която участва тя.

Фактор за осъзнаване ролята на логистиката във фирменото управление изиграва публикацията през 1985 г. на Майкъл Портър „Конкурентно предимство“. Според него в едно предприятие се осъществяват пет основни категории дейности – входяща логистика, операции, изходяща логистика, маркетинг/продажби и обслужване (фиг. 4).

За всяка една от основните дейности се извършват така наречените подпомагачи дейности като управление на човешките ресурси, фирмена инфраструктура (планиране, финансиране, счетоводство, управление на качеството), научно-изследователска и развойна дейност и снабдяване с продукти и услуги, които организацията не произвежда. [7]

Всяка една от тези категории обхваща дейности, които добавят стойност (съвкупността от ползите, които купувачът очаква да получи, придобивайки продукта/услугата) в наречената от Портър верига на стойността, характеризираща отделното предприятие. Предприятията са печеливши, когато предоставят на потребителя стойност, надвишаваща разходите за нейното създаване. Стойността се създава посредством всички дейности, които правят продукта по-полезен за потребителя, включително и логистичните. Освен това Портър определя връзките между дейностите като “зависимостта между начина, по който една дейност се извършва, и

разходите или резултатите от другата” и подчертава, че управлението на тези зависимости е ключов фактор в постигането на конкурентно предимство.

Бурното развитие на съвременните информационни и комуникационни технологии и системи и нарасналите управленски способности на компаниите довеждат до настоящото развитие на логистиката, което започва от началото на 2000-те години. То е свързано с интегриране на усилията на предприятията с тези на доставчици, клиенти и посредници за ефективно управление на материалните и свързаните с тях потоци. Така се появява концепцията за управление на веригата на доставките (УВД) и ефективността на цялата верига на доставките като резултат от еволюционното развитие на логистичната концепция. Още в края на 90-те се доказва, че материалните и свързаните с тях информационни потоци трябва да бъдат управлявани като проблематика, която е едновременно и вътрешна и външна за предприятието и интерактивна между него и останалите участници във веригата, както и че за да се постигне високо ниво на логистична интеграция, е необходим значителен фокус върху обслужването на клиентите и висока ефективност на координационните усилия.

Координацията на традиционните дейности в области като снабдяване, производство и дистрибуция се разширява отвъд границите на отделните стопански субекти към междуорганизационна интеграция в цялата верига – съвкупността от взаимосвързани организации, която играе роля при осигуряването на продуктите на крайните потребители. Тази водеща понастоящем концептуална рамка се фокусира на още по-голяма интеграция от предходната и на проблема да се обвърже в едно цялата верига, да се създаде стойност за потребителя и да се повиши ефективността на веригата.

Максимизирането на стойността, предлагана от веригата, включва: първо, интегриране на дейностите в самото предприятие; второ, сътрудничество с доставчиците и клиентите (например при споделянето на прогнози за търсенето) и трето, синхронизиране на цялата ВД и превръщането ѝ в единно цяло, характеризиращо се с обвързани и оптимизирани дейности по производство.

## **СПЕДИЦИОННИ СХЕМИ – АНАЛИЗ И ПРОБЛЕМИ ПРИ РЕАЛИЗАЦИЯТА**

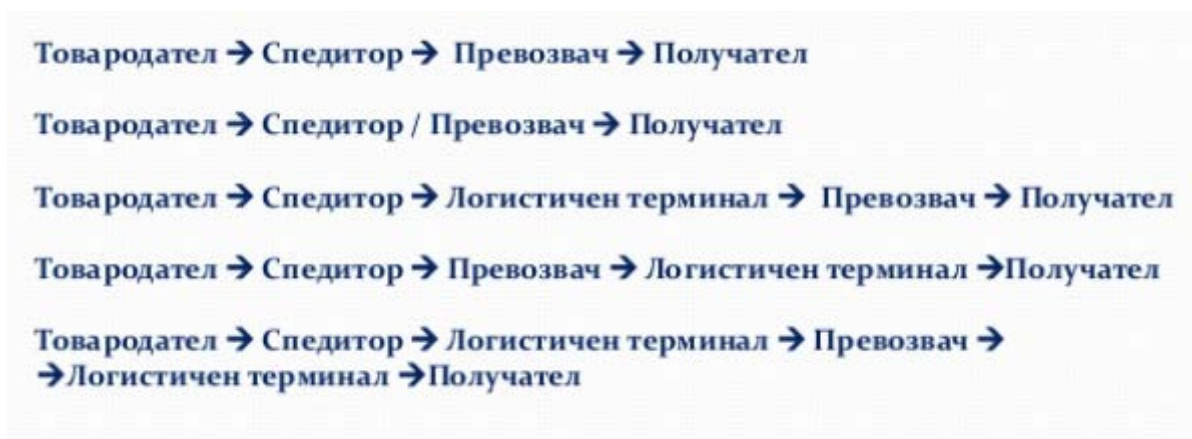
Спедицията е услуга, която управлява транспортирането на товари от начална до крайна точка. Спедиторска фирма може да бъде самата компания, извършваща превоза, както и такава, която използва външен ресурс и организира процеса. Понякога спедиторите работят с партньорска мрежа от логистични фирми, с помощта на които извършват практически транспортирането. Освен това, те имат ясно определени маршрути за движение и разпространение.

Характерът на услугата се определя от типа превозно средство и стока, бюджета, срока на изпълнение и други специални изисквания. Превозните средства по суша включват камиони, тирове, бусове и влакове. При транспорт по вода се използват кораби, поради големия капацитет за складиране и изгодни условия. По суша спедицията се случва чрез самолет, като този вариант е по-скъп и за предпочитане при стоки с ограничен срок на годност или скорошен краен срок. Комбинираните превози обикновено имат отношение с превоза по въздух.

Независимо от методите, крайната цел на спедицията е товарът да пристигне в уречения час, в отлично състояние. За да бъде това обезпечено, клиентите сключват ясни договори със спедиторски компании по свой избор. Извършителят поема и отговорности по отношение на документацията и други нужни данни, които следва да бъдат представени пред органите на реда. Таксите за свършена работа включват разтоварване, подготовка на документацията, превоз на товарителница, междинно разтоварване и товарене, освобождаване и още.

Всяка от държавите по света има своя политика по отношение на работата с външни и национални спедитори. Затова е важно да се работи с фирма за спедиция, която има опит в сферата, като маршрутът се определя спрямо крайната точка и най-логичния начин за доставяне до нея. Все пак, има някои стандартни условия за спедиция, които са универсални за цял свят.

Предвид голямото разнообразие на извършваните услуги, различията в размерите на компаниите и в географския обхват на тяхната дейност, съществуват различни спедиционни схеми. [3]



Фиг. 5. Спедиционни схеми

Извършването на спедиторски услуги изисква координирани действия в отправния и крайния пункт на превода, например: приемане на стоката от товародателя и предаването ѝ на получателя, претоварване на стоката при комбинирани превози, експортно и импортно митническо и административно оформяне, инкасиране на наложен платеж и т.н. Особено незаменимо е участието на партньори в двата края при групажните превози. Затова осъществяването на качествени услуги изисква спедиторската фирма да създаде задгранична мрежа от спедитори кореспонденти, с които да работи съвместно при изпълнението на международния превоз. За целта, мултинационалните компании изграждат мрежи от собствени клонове, дъщерни фирми и представителства, а средните и малки спедиторски фирми обикновено сключват кореспондентски или агентски договори с партньори зад граница.

При избора на спедиционна схема има множества фактори, които оказват значение.

Мащабът на дейността на единия партньор трябва да бъде съпоставим с мащаба на другия дейност - партньорството между една спедиторска фирма с персонал 5 души и друга с персонал 500 или 5000 души трудно може да бъде задоволително.

Спедиторът трябва да има достатъчно оперативни възможности и компетентност в сферата на основната дейност на фирмата, за чиито товари ще отговаря. Ако основната дейност на фирмата е морска спедиция, не е добре да се избира за кореспондент напр. автомобилен спедитор.

Географската насоченост също е от голямо значение - ако работата е основно по превозите между ЕС и България, да не се избира партньор, чиято дейност е концентрирана в превозите от ЕС за САЩ.

Изборът на кореспондент (особено на ексклузивен) е изключително важно и смяната му предизвиква проблеми, аналогични на развода: разделяне на финансови средства, клиенти, сделки и търговски тайни. [2]

Малките и средни спедиторски компании обикновено не притежават собствени дълготрайни материални активи – офиси, складови площи и превозни средства. Тези компании наемат офисни площи и складови площи и често превъзлагат междинното технологично претоварване и складиране на подизпълнители - складови оператори или спедитори със собствени складове. Те възлагат договорените от тях превози на изпълнители – превозвачи и претоварвачи и/или на своите задгранични кореспонденти.

Големи спедиторски компании организират превози по всички видове транспорт – по вода, въздух, шосе и жп – както и комбинирани и мултимодални превози. При това, те обслужват както вноса и износа, така и транзитните превози. По географски обseg, услугите на универсалната спедиторска компания обхващат голяма част от света или целия свят, като за целта компанията има поделения или кореспонденти в обслужваните от нея държави. Спектърът на превозваните стоки е широк и компанията обикновено превозва почти всички видове генерални товари, вкл. опасни стоки, а в някои случаи превозва и насипни, наливни и извънгабаритни товари. Това са основно големи международни компании, които притежават ресурсите и мрежата за извършване на широка гама от услуги.

Извършвайки услугите и свързаните с тях сделки, спедиторът може да действа [6]:

1. Като пълномощник - от името и за сметка на клиента и/или собственика;
2. Като търговски представител - от свое име, но за сметка на клиента и/или собственика;
3. Като оператор - от свое име и за своя сметка.

В качеството си на пълномощник, спедиторът действа в рамките на дадените му от клиента изрични пълномощия и отговаря само за своето виновно поведение при изпълнението. Правата и задълженията по сключените договори за превоз, за складиране на стоки и за други услуги възникват пряко между страните по сделката - клиент и изпълнител на услугата. Спедиторът действа като търговски представител винаги когато клиентът може директно да изиска изпълнение на договора за услуга от изпълнителя ѝ, независимо дали е обявен от спедитора за страна по договора. В качеството си на търговски представител спедиторът организира сключването и изпълнението на договори за превоз, за складиране и физическо манипулиране на стоки и за други услуги, действайки от свое име, но за сметка на клиента.

Маршрутът на придвижване на стоките от мястото на създаването до мястото на потреблението им, при което се извършват логистичните дейности, се нарича верига на доставките. За да доставя стоките и материалите за производството им в точното количество и асортимент, на точното място и в точното време, веригата на доставките трябва да бъде грижливо планирана и организирана и постоянно да се контролира.

Възможни са 5 позиции на точката на разделяне във веригата на доставките:

- (5) при складирането на материали за производството (най-задната позиция);
- (4) при производството на компоненти за крайния продукт;
- (3) при складирането на компоненти за крайния продукт;
- (2) при сглобяването / производството на готовите крайни продукти;
- (1) при складирането на готовите крайни продукти преди дистрибуцията им (най-предната позиция).

След като достигне определен обем трафик обаче, всяка спедиция желае да има ексклузивен партньор и ако българският спедитор не иска да се обвърже с немските си партньори, те вероятно ще го заобиколят и ще си потърсят ексклузивни кореспонденти в България. Спедиторите-кореспонденти работят в условията на оперативно и търговско сътрудничество, като си обменят търговска информация (Sales leads и Routing orders) за клиенти и сделки. Подборът на задграничните партньори до значителна степен



предопределя възможностите на международния спедитор. Той не може да предложи на клиента си задгранична услуга, която неговият партньор не е в състояние да изпълни качествено и в срок. Осъществяването на подбора на кореспонденти е свързано с решение за сътрудничество на ексклузивна или неутрална база. При избора на задграничен кореспондент, спедиторската компания трябва да договори икономическата база на сътрудничеството. Най-разпространени са следните опции:

- А-мета При тази база от продажната цена на превоза се приспадат директните разходи, платени на външни подизпълнители и оставащият брутен спедиторски марж се поделя, най-често в съотношение 50:50%. Възможно е поделяне и в друго съотношение, напр. всеки партньор получава 65% от маржа за пратките, които той е договорил, а 35% остават при другия партньор, който само обработва превоза.
- Договорени цени за взаимните услуги При тази база на сътрудничеството, партньорите договарят тарифи за услугите, които взаимно си оказват и се разчитат по тях. Тези тарифи включват известен марж за спедитора, който оказва услугата на кореспондента си, но обикновено този марж е понисък отколкото маржа, включен в тарифите за клиенти – затова тези тарифи се наричат партньорски тарифи (Partner Tariffs). Това е най-разпространената система за разчитане между спедиторите-кореспонденти.
- Комбинирана система При тази система, партньорите се разчитат по партньорски тарифи за част от услугите, а останалите услуги влизат в обща А-мета. При групажните превози обичайно се договарят партньорски тарифи за събиране и развозване на пратките до / от групажния склад на всеки партньор, а маржът от международния превоз на пратките се разпределя чрез А-мета. В нея договорените цени за събиране / развозване и за складова обработка, както и цената на превозвача за международния превоз, се приспадат като разход от продажната цена за пратката. Много важно задължение на спедитора е да осигурява на своя клиент точна и актуална информация за изпълнението на спедиционната поръчка и за движението на стоката. Спедиторът трябва да уведоми незабавно клиента си за възникнали проблеми, които ще възпрепятстват точното изпълнение на поръчката, като например: закъснение на изпращача, забавяне на превозното средство на товарния пункт или по маршрута, смяна на превозното средство, авария засягаща стоката и пр. Изпълнението на поръчката приключва с тарифиране и фактуриране на превоза, инкасиране на плащането по спедиционния договор и уреждане на рекламации (в случай, че те възникнат). [5]

## **ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Транспортно-спедиционните дейности имат основна задача да организират транспорта така, че товарите на клиентите да бъдат доставени в най-кратки срокове и в отлично състояние, на необходимото място, съгласно всички стандарти за представяне и качество. Ето защо, като основна дейност в стойностната верига, те имат решаваща роля за възникване на конкурентно предимство.

Ролята на спедицията в съвременен етап нараства както в световен, така и в национален мащаб. Този процес е свързан с обективните процеси, които протичат в световната икономика, по точно на световните пазари. Показател за това са нарастващите транспортни разходи на фирмите в абсолютна и относителна величина. Подобряването на транспортно-спедиционните дейности може да донесе добавена стойност, която да

превишава разходите за предоставянето на продукта или услугата, т. е. да се генерира печалба.

Качеството на транспортно-спедиционните дейности представя в определена степен културата на товарната работа на транспорта, както и равнището на качество на транспортното обслужване на клиентите.

#### **ЛИТЕРАТУРА:**

[1] Николова Х., „Международен транспорт и спедиция“ София 2011г. УНИВЕРСИТЕТ ЗА НАЦИОНАЛНО И СВЕТОВНО СТОПАНСТВО КАТЕДРА „ИКОНОМИКА НА ТРАНСПОРТА”

[2] Наръчник за обучение на спедиторски кадри, НСБС, София 2017г.

[3] Ананиев С., Грозданов В., „Ръководство по спедиция“, София 2019г.

[4] Национален статистически институт

[5] Интегрираната транспортна стратегия в периода до 2030 г. одобрена с Решение № 336/23.06.2017г. на Министерския съвет.

<https://www.mtitc.government.bg/bg/category/42/integrirana-transportna-strategiya-v-perioda-do-2030-g>

[6] Общи спедиторски условия

[7] Раковска, М., Н. Драгомиров, М. Воденичарова, Развитие на логистиката в българските преработвателни и търговски предприятия, Издателски комплекс - УНСС, С., 2014.

[8] Железопътен и интермодален транспорт електронно научно-приложно списание

[9] Варадинова Ю., Ангелова С., Методика за оценка на ефективността на обслужване на клиенти на логистична фирма, Научното списание 'Механика Транспорт Комуникации', ISSN 1312-3823 (print), ISSN 2367-6620 (online), бр.1, 2020г.

[10] Варадинова Ю., Анализ на пазара за контейнерни превози за Грузия, Научното списание 'Механика Транспорт Комуникации', ISSN 1312-3823 (print), ISSN 2367-6620 (online), 2020., бр.1, 2020

[11] Варадинова Ю., Оценка на нивото на концентрация на пазара на морски контейнерни превози за България, XVIII Международна научна конференция „Мениджмънт и инженеринг`20”, (XVIII INTERNATIONAL SCIENTIFIC CONFERENCE MANAGEMENT AND ENGINEERING`20), 13-16 септември 2020, гр. Созопол, България.

[12] Варадинова Ю., Выбор оптимального варианта организации международной перевозки. VI Міжнародна науково-практична конференція «Безпека життєдіяльності людини як умова сталого розвитку сучасного суспільства», Київ, Україна, 2017 .

[13] Varadinova J., „ESTIMATION OF THE QUALITY OF THE OFFERED TRANSPORT SERVICE BY THE RAILWAY FREIGHT TRANSPORT IN THE REPUBLIC OF BULGARIA”, XVII Международна научна конференция “Мениджмънт и инженеринг`19”, гр. Созопол, 2019. ISSN 1310-3946, ISSN 1314-6327, ТУ - София, 2019 г.

# ANALYSIS OF THE FREIGHT FORWARDING ACTIVITY

Simona Angelova

[s.stoyanova06@gmail.com](mailto:s.stoyanova06@gmail.com)

*“Todor Kableshkov” University of Transport,  
158 Geo Milev St, Sofia 1574  
BULGARIA*

**Keywords:** *international transport, freight forwarding, logistics, activity, transport company, services, goods, value chain*

**Summary:** *An analysis of the freight transport market and the freight forwarding activity is made in the report. The activity is closely connected with the transport process. The process of transporting the cargo from the consignor's warehouse to the consignee's warehouse begins and ends with it. The freight forwarding activity represents to some extent the culture of freight transport, the level of quality of transport services to customers. The organizations, which provide freight forwarding services are specific intermediaries between the transport and the cargo owners. The freight forwarders act as intermediaries between shippers and transport operators in the implementation of transport related to foreign trade between different countries.*

*The report considers the place of freight forwarding activity in the value chain. The various forwarding schemes are analyzed and the main problems in their implementation are identified.*