

## Translation from Russian into English

### Текст №1 (original). Как Safety Rating влияет на прибыль компании? (часть 1)

Если ваша цель - хорошо зарабатывать на американском рынке логистики в США, то первое, что придется изучить – это правила и схемы, по которым этот рынок работает. Важно понимать, что американская бизнес система базируется на одном простом, но важном принципе: «Правила одинаковы для всех!». Чтобы зарабатывать, придется им следовать, обмануть государство или обойти закон не получится...выйдет себе дороже, ведь репутация компании в США очень важна!

Вот почему большинство грузоперевозчиков так заботятся о Safety Rating-е своей фирмы, который напрямую влияет на уровень заработка.

#### **Safety Rating - это...**

Safety Rating – это рейтинг безопасности грузоперевозчика. Оценка того, насколько он соответствует тем стандартам безопасности, что предъявляет FMCSA (Федеральное управление безопасности автомобильных перевозчиков). FMCSA – госслужба, в принципе, контролирующая всю деятельность грузоперевозок на территории США.

Чтобы выполнить ее требования, тракисты Америки должны показать, как эффективно и адекватно они управляют своей фирмой (траком), нанимают на работу хороших водителей и держат автопарк в отличном состоянии.

Лучший показатель Safety Rating-а – ноль процентов. Это значит, что грузоперевозчик:

- не нарушал стандартов выдачи коммерческих водительских прав;
- ведет прозрачную финансовую политику;
- берет на работу квалифицированных водителей, которые соблюдают правила поведения за рулем, вождения и парковки, разработанные правительством;
- покупает безопасные транспортные средства и оборудует их всем необходимым для того, чтобы снизить уровень риска на дорогах;
- ведет журналы аварий (если таковые были) и отчеты о них;
- дает водителям полноценный отдых для того, чтобы снизить уровень утомляемости;
- не нарушает правил перевозки опасных материалов;
- регулярно проводит осмотр, ремонт и техобслуживание траков.

## **Text №1(translated). How Does Safety Rating Affect Company's Profit? (Part 1)**

If your goal is to make good money in the American logistics market in the USA, the first thing you'll have to study are the rules and schemes by which this market operates. It's important to understand that the American business system is based on one simple but important principle: "The rules are the same for everyone!" To earn money, you'll have to follow them; deceiving the government or bypassing the law won't work... it will be more expensive for yourself, because a company's reputation in the USA is very important!

That's why most freight carriers care so concerned about their company's Safety Rating, which directly affects their level of earnings.

### **Safety Rating is...**

Safety Rating is the safety indicator of a freight carrier. An assessment of how well it meets the safety standards that the FMCSA (Federal Motor Carrier Safety Administration) imposes. FMCSA is a government agency, in principle, controlling all freight transportation activities in the USA.

To fulfill its requirements, American truckers must demonstrate how effectively and adequately they manage their company (truck), hire competent drivers and keep their fleet in excellent condition.

The best Safety Rating indicator is zero percent. This means that the freight carrier:

- did not violate standards for issuing commercial driver's licenses.
- conduct transparent financial policies.
- hires qualified drivers who follow the government-developed rules for behavior, driving, and parking.
- acquires safe transportation vehicles and equips them with everything necessary to reduce the level of risk on the roads.
- keeps logs of accidents (if any) and reports on them.
- provides drivers a full rest in order to reduce fatigue levels.
- does not violate the rules of transporting of hazardous materials.
- regularly conducts inspections, repairs, and maintenance of trucks.

## **Текст №2 (original). Как Safety Rating влияет на прибыль компании? (часть 2)**

Так, существует всего три возможных рейтинга безопасности:

**Удовлетворительный.** Это самый лучший показатель для любой компании (0 %). Он значит, что сама фирма, а также ее сотрудники в отличной форме, у них хорошая репутация.

**Условный.** Это предупреждение от властей о том, что компания не соблюдает некоторые протоколы и правила безопасности. Получив условный рейтинг, можно продолжать работу, однако клиенты, кредиторы, страховщики, брокеры и факторинговые фирмы его воспримут как предупреждение о том, что вы находитесь в красной зоне. Вот почему так важно, получив баллы, изменить свой Safety рейтинг до удовлетворительного.

**Неудовлетворительный.** Плохой показатель. Говорит о том, что компания не выполнила все необходимые протоколы безопасности. Если фирма получает такой рейтинг, ей дают от 45 до 60 дней на то, чтобы внести все необходимые изменения, в противном случае она не сможет далее продолжать работу.

### **Проверка соответствия**

Как получить рейтинг безопасности? Пройти проверку соответствия.

В частности, проверка проходит, если:

- в FMCSA направили запрос об изменении рейтинга безопасности;
- нужно расследовать потенциальные нарушения правил со стороны перевозчика;
- нужно расследовать жалобы на перевозчика или другие нарушения, которые стали известны инспекторам;
- проходят плановые проверки - это инспекции или же аудиты.

### **Как именно формируется Safety Rating?**

Каждое нарушение со стороны компании соответствует неким пунктам и чем серьезней нарушение, тем больше пунктов выдаётся при инспекции, как водителю, так и фирме.

После проверки, соответственно, и присваивается один из трех рейтингов безопасности. Если неудовлетворительный рейтинг станет окончательным,

FMCSA оформит приказ о прекращении деятельности со стороны компании. Любой перевозчик, который нарушит этот приказ, понесет наказание.

Конечно же это не приговор, у всех тракистов после негативного решения, есть окно для обжалования. Приложив достаточно усилий для улучшения ситуации, они могут сделать капитальный ремонт, заменить руководство или нанять хорошего Safety менеджера, который поможет вернуть доверие властей.

Также есть такое понятие как тяжесть нарушений. Каждый месяц информация об инспекциях FMCSA обновляется, и сумма пунктов нарушений делится на сумму пунктов тяжести нарушений. Таким образом выходит сумма рейтинга компаний по определенному индикатору.

## **Text №2 (translated). How Does Safety Rating Affect Company Profit? (Part 2)**

So, there are only three possible safety ratings:

**Satisfactory.** This is the best indicator for any company (0%). It means that the company itself, as well as its employees, are in excellent shape, and they have a good reputation.

**Conditional.** This is a warning from authorities that the company does not comply with some safety protocols and rules. With a conditional rating, you can continue working, but customers, creditors, insurers, brokers, and factoring companies will perceive it as a warning that you are in the red zone. That's why it's crucial to improve your Safety Rating to satisfactory once you receive points in order to maintain your business reputation.

**Unsatisfactory.** This is a poor indicator. It indicates that the company has not implemented all the necessary safety protocols. If a company receives such a rating, it is given 45 to 60 days to make all the necessary changes; otherwise, it won't be able to continue working.

### **Compliance Check**

How do you get a Safety Rating? Pass a compliance check. In particular, the check passes if:

- FMCSA has sent a request to change the safety rating;
- it is necessary to investigate potential violations of the rules by the carrier;
- it is necessary to investigate complaints about the carrier or other violations that have become known to the inspectors;
- scheduled inspections are carried out - these are inspections or audits.

### **How exactly is the Safety Rating formed?**

Every violation by the company corresponds to certain points, and the more serious the violation, the more points are assigned during inspections, both to the driver and to the company.

After verification, respectively, one of the three safety ratings is assigned. If an unsatisfactory rating becomes final, FMCSA issues an order to cease the company's operations. Any carrier that violates this order will face penalties.

Of course, this is not a final judgment, as all truckers have a window for appeal after a negative decision. Having made enough efforts to improve the situation, they

can make major changes, replace management, or hire a competent Safety manager who will help regain the authorities' trust.

There's also the concept of violation severity. Every month, FMCSA inspection information is updated, and the sum of points of violations is divided by the sum of points of severity of violations. This calculation results in a company's rating on a specific indicator.

### **Текст №3 (original). Как Safety Rating влияет на прибыль компании? (часть 3)**

#### **Рост и прибыль компании**

#### **Что влияет на рост Safety Rating-a?**

На рост напрямую влияет инспекция нарушений, а также неподготовленность водителя или руководителя трак-бизнеса к данному процессу. Также косвенное влияние оказывают менеджмент и практики, которые применяются внутри фирмы. Ну и, разумеется, непрофессионализм Safety - менеджера.

Кстати говоря, Safety - счет регулярно публикуют на safer - портале, где любой желающий с DOT может его проверить. Процесс этот простой и выполнить его можно в режиме онлайн через базу данных FMCSA.

Важно также понимать, что Safety Rating напрямую влияет на страховку и прибыль. Как именно? Ну, для начала он плохо сказывается на работе с брокерами.

Брокеры, которые рассматривают заявку грузоперевозчика на обновление страховки, обязательно проверят его safety рейтинг. Исходя из показателя инспекции со стороны FMCSA за предыдущий год, они анализируют index of violation фирмы, и уже потом решают, какую цену на rate ей предложить. Если Safety Rating у вас по нулям, тогда страховая компания предложит более низкие rate-ы при обновлении страховки.

Также брокеры всегда проверяют safer – портал грузоперевозчика для того, чтобы понять, насколько он надежный, когда он открылся, сколько миль он проехал за год и можно ли ему вообще доверять какой-либо груз?

Таким образом, Safety Rating влияет на то, какие именно грузы вам будет давать брокер. Если рейтинг плохой, он может дать более дорогой load, или же вовсе отказаться их предлагать, ведь вы считаетесь потенциально ненадежным перевозчиком, который может скоро закрыться, а значит с вами строить связи невыгодно.

Также важно понимать, что существует прямая связь между Safety рейтингом и страховкой. Высокий Safety Rating означает, что у грузоперевозчика не инструктированные водители, они не соблюдают правила дорожного движения, и вероятность того, что они попадут в аварию очень высока..., а это уже значит, что как потенциальный клиент вы страховщикам совсем невыгодны.

Следующий фактор, который тоже напрямую связан с Safety рейтингом – это факторинг. Если у вас больше 3 – 4 траков, и вы задумались о том, чтобы выбрать факторинговую компанию, которая будет кредитовать ваш перечень услуг и грузы, то придется заполнить ряд документов, чтобы получить лучший процент. Факторинговая компания, разумеется, тоже проверит Safety Rating.

Если выражаться проще: никто из ваших партнеров по работе, будь то брокеры, факторинговые компании или страховщики, не будет держать связь и сотрудничать с фирмой, которую FMCSA определяет, как ненадежного перевозчика. Прямой показатель надежности – это как мы помним Safety Rating.

Вот почему его принято считать одним из самых важных показателей в работе компании – грузоперевозчика. И вот почему хороший Safety Rating поможет вам заполучить как можно больше клиентов и заработать как можно больше денег.



## **Company Growth and Profit**

### **What influences the growth of Safety Rating?**

The growth of Safety Rating is directly influenced by compliance inspections and the unpreparedness of drivers or trucking business managers for this process. Management and practices that are applied within the company also have an indirect impact. And, of course, the lack professionalism of the Safety manager.

By the way, Safety scores are regularly published on the Safer portal, where anyone with a DOT number can check them. This process is straightforward and can be done online through the FMCSA database.

It's also important to understand that Safety Rating directly affects insurance and profit. How exactly? Well, for a start, it negatively affects on working with brokers.

Brokers who are considering a cargo carrier's insurance renewal application will always check their Safety Rating. Based on the FMCSA inspection score for the previous year, they analyze the firm's violation index, and only then decide what price to offer it for the rate. If your Safety Rating is zero, the insurance company will likely offer lower rates when renewing your insurance.

Also, brokers always check the carrier's safer portal in order to understand how reliable it is, when it opened, how many miles it has traveled in a year and whether it can be trusted with any cargo at all?

Thus, Safety Rating determines the type of loads that brokers will offer you. If your rating is poor, they may provide more expensive loads or even refuse to offer them at all, because you are considered a potentially unreliable carrier that may close soon, which means is unprofitable to build a connections with you.

It's also important to understand that there is a direct connection between Safety Rating and insurance. A high Safety Rating means that the cargo carrier does not have well-trained drivers who follow traffic rules, reducing the likelihood of accidents ... and this already means that as a potential customer you are completely unprofitable to insurers.

Another factor directly related to Safety Rating is factoring. If you have more than 3-4 trucks and are considering about choosing a factoring company that will finance your range of services and loads, you will have to fill out several documents to get the best percentage. Of course, the factoring company will also check your Safety Rating.

In simpler terms, none of your business partners, whether brokers, factoring companies, or insurers, will keep in touch and cooperate with a firm that FMCSA defines as an unreliable carrier. The direct indicator of reliability, as we remember, is the Safety Rating.

That's why it's considered to be one of the most important indicators in a carrier's operation. And that's why a good Safety Rating will help you secure more clients and earn more money.

## **Текст №4 (original). Пиковый сезон доставок в США: как справиться? (часть 1)**

Пик сезона в логистике США – понятие интервальное. По сути это время, дни, месяцы, когда спрос на грузоперевозки по стране и за ее пределами максимально возрастает. Также это период максимальной загруженности трафика и пропускных пунктов на таможне. Пик сезона – явление закономерное, неизбежное, которое обычно повторяется каждый год в определённые месяцы, за исключением форс - мажорных ситуаций, таких как пандемия.

### **Самые активные месяцы**

Какие месяцы принято называть «пиковыми» в логистике США?

Самыми «пиковыми» месяцами для грузоперевозчиков Америки называют середину августа, вплоть до конца осени, до Дня Благодарения, когда предприятия начинают накапливать запасы перед предстоящим праздничным сезоном, планируют закупки для школьных покупок в сентябре; а также ноябрь и декабрь - месяцы Рождества и Нового года. В это время цены на фрахт и грузоперевозки существенно увеличиваются, а пропускная способность транспорта, наоборот, ограничивается.

### **В чем причина «пикового» сезона?**

Факторов может быть масса, если говорить о летнем периоде и осени, то их катализатором служат каникулы...обычные летние отпуска, когда многие фирмы закрываются на отдых и праздники. В этот период товары на доставку отправляют на склады консолидации. В итоге рост перевозок снижается, а после каникул грузоперевозчики пытаются охватить и отправить сразу все, что у них «залежалось» на полках.

Рождественский период – это время, когда американцы хотят, чтобы их родные и близкие получили подарки от Санта Клауса ровно под Рождество и Новый год, а, значит, традиционно, этот сезон стартует уже после Дня Благодарения, поскольку все спешат заказать подарки заранее. Востребованные товарные группы тоже меняются в зависимости от сезона, будь то школьные принадлежности, подарочные товары или же техника для сельского хозяйства, в период посевных и сбора урожая.

Грузоперевозчики называют это время - лучшим, однако оно же и самое хлопотное, ведь первая проблема, с которой сталкивается компания – снизить рост издержек на данный период, как своих, так и клиентов, в то же время, обеспечивая людям стабильность сервиса.

Вот почему к такому периоду многие американские фирмы начинают готовиться заранее, следуя рекомендациям, позволяющим работать без перебоя даже в самый «пиковый» сезон. Что это за рекомендации? Есть несколько конкретных пунктов.

## **Text №4 (translated). Peak Delivery Season in the USA: How to Cope? (Part 1)**

The peak season in the logistics industry of the USA is an interval concept. In fact, this is the time, days, months when the demand for cargo transportation in the country and abroad increases as much as possible. It's also a period of maximum traffic congestion and customs checkpoints. The peak season is a regular and inevitable phenomenon that typically recurs every year in certain months, with the exception of force majeure situations, such as a pandemic.

### **The Busiest Months**

Which months are considered "peak" in the logistics industry of the USA?

The most "peak" months for American freight carriers are called the middle of August, until the end of autumn, before Thanksgiving, when enterprises begin to accumulate stocks before the upcoming holiday season and plan purchases for school purchases in September. Additionally, November and December are peak months due to Christmas and New Year. During this time, freight and cargo transportation prices significantly increase, while transport capacity, on the contrary, is limited.

### **What Causes the "Peak" Season?**

There can be numerous factors, if we talk about the summer and fall period, a catalyst is the school vacations – the ordinary summer holidays, when many businesses close for rest and holidays. During this period, goods for delivery are sent to consolidation warehouses. As a result, the volume of shipments decreases, and after the holidays, freight carriers are trying to cover and send everything at once that they have "stale" on the shelves.

The Christmas season is a time when Americans want their loved ones to receive gifts from Santa Claus exactly on Christmas and New Year, so this season traditionally starts after Thanksgiving, as everyone rushes to order gifts in advance. The demand for specific product categories also changes with the season, whether it's school supplies, gift items, or agricultural equipment, during sowing and harvesting periods.

Freight carriers call this time the best, but it's also the most troublesome, because the first challenge that companies face is reducing cost increases during this period, for both themselves and their customers, at the same time, providing people with stable service.

That's why many American companies start preparing in advance for this period, following recommendations that allow them to work without interruptions even during the busiest season. What are these recommendations? There are several specific points.

## **Текст №5 (original). Пиковый сезон доставок в США: как справиться? (часть 2)**

### **1. Работа с надежными операторами в логистике.**

Речь идет не только о проверенных водителях, которых давно знает компания и может на них положиться, но и о других специалистах, с которыми работает любой дальнбойщик: диспетчеры траков, брокеры и так далее.

Именно от этих профессионалов полностью зависит скорость и цепь поставки, особенно в период, когда пропускная способность водителя ограничена, а ожидания покупателей завышены. Очень важно учиться ориентироваться на рынке и работать только с теми специалистами, которые обеспечивают полную прозрачность в работе и в перевозке. Со своей стороны, уважающий себя грузоперевозчик всегда предложит клиенту полное отслеживание поставки груза из точки А в точку Б, а также страховку этого груза.

### **Знать потребности клиентов**

### **2. Понимание потребностей и деталей работы клиентов.**

Чем занимается потенциальный клиент, какой товар ему нужен, когда этот товар ему пригодится в работе и так далее. Ответы на все эти вопросы заранее должна предугадывать компания - перевозчик. Таким образом, она не только сможет спланировать перевозку заранее, учесть повышение объема заказа, но и минимизировать затраты своих клиентов. Чем лучше выстроено планирование, тем ниже издержки клиента. Параллельно необходимо учитывать интересы поставщиков товаров и держать с ними постоянную связь, чтобы создать выгодные условия в пиковый сезон как для потребителя, так и для поставщика.

### **3. Доставка товара заранее.**

Как правило, грузоперевозчики пытаются объяснить клиентам, что нужно делать заказ заранее, задолго до того, как товар понадобится им в работе. Более того, заранее обсуждается и план поставки. Это помогает минимизировать затраты человека и отклонения от графика перевозки. Большинство клиентов, зная особенности логистического рынка США, и готовясь к пиковому сезону, быстро соглашались с тем, что заказывать нужно заблаговременно, и свято данное правило соблюдают. Но есть и новички, которые еще не успели прочувствовать все реалии современного рынка логистики. К ним требуется особый подход.

## **Text №5 (translated). Peak Season for Deliveries in the USA: How to Cope? (Part 2)**

### **1. Work with Reliable Logistics Operators.**

This applies not only to trusted drivers that the company has known for a long time and can rely on them, but also about other specialists with whom any trucker works: truck dispatchers, brokers and so on.

The speed and supply chain depend entirely on these professionals, especially during the period when the driver's capacity is limited, and customer expectations are overestimated. It's very important to learn to navigate the market and work only with those specialists who provide complete transparency in their work and transportation. From their side, a self-respecting freight carrier will always offer clients full shipment tracking from point A to point B, as well as cargo insurance.

### **Know Customers' Needs.**

### **2. Understanding the needs and details of the client's work.**

What does a potential client do, what kind of product he needs, when this product will be useful to him in work, and so on. The freight carrier should anticipate the answers to these questions in advance. This way, they can not only plan the shipment in advance and account for increased order volumes, but also minimize their customers' costs. The better the planning, the lower the customer's costs. Simultaneously, it's necessary to consider the interests of the goods suppliers and maintain constant communication with them, in order to create favorable conditions during the peak season for both the consumer and the supplier.

### **3. Deliver Goods in Advance.**

As a rule, freight carriers try to explain to customers that they need to make an order in advance, long before the goods are needed for their work. Furthermore, the delivery plan is also discussed in advance. This helps minimize the customer's costs and deviations from the transportation schedule. Most customers, knowing the peculiarities of the US logistics market, and preparing for the peak season, quickly agree that it is necessary to order in advance, and they faithfully observe this rule. However, there are newcomers who have not yet grasped all the realities of the modern logistics market. They require a special approach.

## **Текст №6 (original). Пиковый сезон доставок в США: как справиться? (часть 3)**

### **4. Увеличение штата и возможностей курьерской доставки.**

А также интервалов доставки и дедлайнов. Новая волна пандемии спровоцировала высокий спрос на доставку через курьера. Интернет - магазины это быстро осознали и стали увеличивать штат, скорость отправок на доставку, вводить новые технологии в виде дронов, а также передавать курьерскую доставку на аутсорс. Теперь, в карантинный период, спрос на комплексное обслуживание, fulfillment, достиг небывалых высот. Грузоперевозчики учли данный факт и последовали примеру магазинов.

Помимо этого, они увеличили штат сотрудников, которые бы отвечали за успешное прохождение товара и дальнотойщика через границу страны, когда речь идет о международных перевозках. Это стало актуальным особенно в пик сезона, когда водитель, благодаря помощникам от фирмы, стал терять на границе, в пиковый сезон, не более одного – двух дней, вместо целой недели, как раньше.

### **Без прогнозов**

### **5. Работа без прогнозов.**

Пандемия дала понять, что сейчас делать прогнозы хотя бы на ближайшие полгода – себе дороже. По традиции, в предновогодний период, все перевозчики стараются распланировать поставки так, чтобы успеть к Новому году, а также в Рождество быть дома. Это создает нехватку транспортных средств, а та, в свою очередь – влечет повышение цен. Таким образом стоимость грузоперевозок существенно возрастает. Повышение цены может спровоцировать и проблема с разрешением на грузоперевозки, лицензия на которую истекает к концу года, многим операторам приходится срочно искать выход из ситуации, а это – дополнительные затраты.

Однако, в любом случае, деловую активность в США, в том числе и в сфере логистики, все еще диктует пандемия, поэтому опытные грузоперевозчики советуют не делать прогнозов, тем более не давать их клиентам, а просто стараться держать «руку на пульсе». Ситуация с ковидом и правила пересечения границ в странах меняются каждый день со скоростью звука, поэтому важно учиться быть готовым к разным сценариям развития событий.



## **Text №6 (translated). Peak Season for Deliveries in the USA: How to Cope? (Part 3)**

### **4. Expand Your Workforce and Courier Delivery Capabilities.**

As well as delivery intervals and deadlines. A new wave of the pandemic has provoked a high demand for courier deliveries. Online stores quickly realized this and began to expand their workforce, increase the speed of deliveries, introduce new technologies such as drones, and outsource courier delivery. Now, during the quarantine period, the demand for comprehensive services and fulfillment has reached unprecedented heights. Freight carriers have taken this fact into account and followed the example of the stores.

In addition, they have increased their workforce responsible for the successful passage of goods and truckers across the country's borders, especially in international transportation. This became particularly relevant during the peak season when, thanks to the company's assistance, drivers began to spend only one to two days at the border instead of a whole week as before.

### **Without Forecasts**

### **5. Work Without Forecasts.**

The pandemic has shown that making forecasts for at least the next six months is costly. Traditionally, during the pre-New Year period, all carriers try to plan deliveries to be home for New Year and Christmas. This creates a shortage of transportation, which, in turn, drives up prices, significantly increasing the cost of freight transportation. Price increases can also lead to problems with permits for freight transportation. Licenses often expire at the end of the year, forcing many operators to urgently seek solutions, which adds extra expenses.

However, in any case, business activity in the USA, including the logistics sector, is still dictated by the pandemic. Therefore, experienced freight carriers advise not to make forecasts, especially not to give them to customers, but just try to keep "finger on the pulse". The situation with covid and the rules of border crossing in countries change every day at the speed of sound, so it is important to learn to be prepared for different scenarios.

## **Текст №7 (original). Что нужно знать о рынке логистики в США? (часть 1)**

На сегодняшний день, по данным “Логистического рейтинга”, составленного Всемирным банком, официальной пятеркой лидеров по развитию транспортной инфраструктуры в мире считаются: Япония, Франция, Германия, Великобритания и, разумеется, США.

На эту “пятерку” приходится более 85 процентов от общего грузооборота мирового внутреннего транспорта, если не считать морских путей и авиаперевозок.

Общая длина дорожной сети мира в среднем составляет около 23 млн. километров, и треть этих дорог сосредоточена в Америке. Большинство крупных компаний - грузоперевозчиков выбирают именно наземный транспорт. В первую очередь за его гибкость. Он позволяет доставить груз в любую точку земного шара, туда, где есть дороги.

К тому же авто быстро и успешно комбинируется с другими видами транспорта. Именно вид данного транспорта определяет стоимость доставки груза. Между грузоперевозчиками в США огромная конкуренция, что обеспечивает индивидуальный подход к клиенту и гибкую систему скидок для него.

### **Философия бизнеса в США**

Так, ставка за перевозку груза, как правило включает не только коммерческую выгоду для фирмы- перевозчика, но и конкретные характеристики самого груза, а также, что немаловажно, заинтересованность государства в поддержании грузопотока именно с этим товаром.

### **Какова философия американского грузового бизнеса?**

Большинство компаний по грузоперевозкам в США строят бизнес по принципу будущей продажи, по системе - франчайзи. Это нужно для того, чтобы владелец в любой момент мог продать свою компанию по выгодной цене, а покупатель, в свою очередь, мог отследить выгоду вложений в предприятие и компетентность его сотрудников.

Таким образом, среднестатистический бизнесмен в обязательном порядке будет прописывать все текущие процессы в работе своей компании, применять системный подход не только в обслуживании, но и в наборе персонала, при том, что в фирме может числиться всего пару человек.

Еще одна особенность в работе американских бизнесменов и их сотрудников в том, что она построена на четком распределении задач.

Каждый привык выполнять исключительно свои задачи. Психология работника, который пытается “перетянуть одеяло на себя” потому что “лучше знает”, или “хочет всем показать, как надо”, в Америке мягко говоря не приветствуется.

К примеру, если у дальнотойщика в дороге лопнет колесо, он, скорее всего, не будет хвататься за инструменты и самостоятельно устанавливать запаску, он наберет аварийную службу и дожидается профессионалов. Это они должны оказывать ремонт на дороге, а дело водителя - управлять авто. Владелец бизнеса его поймет, ведь подобное поведение - абсолютно нормально и логично в США.

Третий момент: американцы привыкли вести прозрачный и совершенно законный бизнес, без того, чтобы искать метод заработка сомнительных доходов. Почему? Дело в том, что предпринимательская деятельность, быт, доверие, да и вообще, вся жизнь американского человека зависит от его кредитной истории, а значит, если она будет плохой, то перспектив к развитию у него не будет. К тому же ни один банк кредита вам не даст, если усомнится в вашей репутации.

Кстати говоря, перед тем как приглашать на собеседование сотрудника, в США принято изучать номер его страхового полиса, где можно прочесть все его финансовое и профессиональное прошлое. Если эта история - плохая, велика вероятность, что с ним даже не будут проводить собеседование.

### **Text№7 (translated). What Do You Need to Know About the Logistics Market in the USA? (Part 1)**

As of today, according to the "Logistics Rating Index" compiled by the World Bank, the official top five leaders in the development of transportation infrastructure in the world are: Japan, France, Germany, the United Kingdom, and, of course, the USA.

This "top five" accounts for more than 85 percent of the total freight volume in global domestic transportation, excluding maritime routes and air transportation.

The total length of the world's road network averages about 23 million kilometers, with one-third of these roads concentrated in America. Most major freight companies prefer ground transportation, primarily because of its flexibility. It allows them to deliver goods to any point on the globe, where there are roads.

Furthermore, road transportation easily and successfully combines with other modes of transport. The choice of the transportation mode significantly affects the cost of shipping. There is a tremendous competition among freight carriers in the USA, ensuring an individual approach to each client and a flexible discount system.

### **Business Philosophy in the USA**

Thus, the rate for cargo transportation, as a rule, includes not only commercial benefits for the freight company, but also specific characteristics of the cargo itself, as well as, importantly, the state's interest in maintaining cargo traffic with this particular product.

### **So, what is the philosophy of the American freight business?**

Most freight companies in the USA build their businesses based on the principle of future sales, following the franchise system. This is done to allow the owner to sell the company at any time at a profitable price. The buyer, in turn, can track the benefits of investing in the enterprise and the competence of its employees.

In this way, the average entrepreneur will always document all current processes in the operation of his company and apply a systematic approach, not only in service but also in hiring staff, even if the company has only a few employees.

Another peculiar aspect of American businessmen and their employees is their strict division of responsibilities.

Each person is accustomed to fulfilling only their designated tasks. The psychology of an employee trying to "take on more than they can handle" because they "know better" or "want to show how it's done" is not welcomed in the USA.

For example, if a trucker has a flat tire on the road, he probably won't attempt to handle it himself but will instead call for emergency service and wait for professionals to arrive. It's the professionals' job to perform the repair on the road, while the driver's role is to manage the vehicle. Business owners understand and appreciate this, as such behavior is considered absolutely normal and logical in the United States.

The third point to note is that Americans are accustomed to conducting transparent and entirely legal business without searching for ways to earn dubious income. Why? This is because entrepreneurial activity, daily life, trust, and in general, the whole life of an American person depends on his credit history. A poor credit history can hinder one's prospects for development. Moreover, no bank will grant you credit if they doubt your reputation.

By the way, before inviting an employee to an interview in the USA, it is customary to examine their insurance policy number. This number provides insight into their entire financial and professional history. If this history is unfavorable, there is a high probability that the applicant won't even be invited for an interview.

## **Текст №8 (original). Что нужно знать о рынке логистики в США? (часть 2)**

### **Режим работы**

Ну, и самое главное: любой американский бизнесмен, в том числе и в сфере логистики, считает качественный сервис - самым главным аспектом в своем бизнесе. Не то, чтобы он пропагандирует идею “клиент всегда прав”, однако именно за сервис в Америке принято платить деньги, в том числе и большие деньги.

### **Чем занимается обычная компания по грузоперевозкам?**

Организацией грузоперевозок и полным сопровождением в дороге данного груза. Как правило, в ее обязанности входит:

- планирование маршрута;
- подготовка всех транспортных документов;
- заключение договора между перевозчиком и отправителем груза;
- упаковка контейнера с грузом, маркировка;
- перевозка товара нужным видом транспорта;
- сопровождение на таможне;
- помещение контейнера в транспортное средство;

- распределение товара по складам и охрана в специальных, нужных условиях;
- перевозка из точки А в точку Б;

Вся эта работа продельвается не только через заказчика и фирму - логиста, но и при непосредственном участии диспетчера и брокера.

Брокер — это посредник при заключении сделки на перевозку товара, который получает свои комиссионные за это. В частности, транспортный брокер обеспечивает размещение заявок от компаний на грузоперевозки, он же их обрабатывает, с момента появления заявки до финальных расчетов за доставку. Отчасти он берет на себя ответственность за просчеты и ошибки, которые могут сделать транспортные компании, выполняя заказ. На основании выполненных заявок, брокер формирует рейтинг грузоперевозчиков по стране.

Диспетчер — это работник в сфере логистики, который отвечает за корректное управление и работу дальнобойщика, а также за выгодную ценовую политику груза. Диспетчер работает с водителем траков, он ищет для него груз через брокера, который выгоден и водителю, и самому брокеру. После, рабочие моменты между брокером и водителем согласовываются (в том числе ценовая политика), и товар отправляется в путь.

### **Как участники договариваются о грузоперевозках?**

Допустим, у производителя есть груз, и его нужно перевезти из точки А в точку Б. Чтобы это сделать, владелец может воспользоваться поисковой системой грузоперевозок или же связаться с брокером. Чаще всего фирма выбирает именно второй вариант, поскольку нанять собственного брокера - гораздо дешевле, особенно, если компания планирует регулярно перевозить товары.

Как только брокер получает груз, он либо уже связывается со своими знакомыми перевозчиками, либо размещает свой груз в поисковую систему.

Далее в “игру” вступает диспетчер. Он связывается с брокером и предлагает услуги своего дальнобойщика, оговаривая самые важные детали: цену, вес, кубатуру и срок доставки. Сделка согласована, брокер высылает документы диспетчеру, который их подписывает и отправляет обратно.

Если сделка ведется между фирмами, которые не работали раньше вместе, то стороны обмениваются дополнительно регистрационными номерами фирм, номерами страховых полисов и дополнительными характеристиками компаний - сторон в сделке. Затем полностью проверяют полученные данные. Брокер проверяет номер страхового полиса, интересуется опытом работы данного грузоперевозчика у фирмы, которая оставила на него характеристику.

Грузоперевозчик, в свою очередь, проверяет МС номер через рейтинг факторинговых компаний. Даже если он не работает через факторинг, все равно рейтинги проверит. В США единого рейтинга нет, однако каждая фирма ведет учет, на который и обращает внимание перевозчик.

При этом, важно понимать, что даже высокий рейтинг не всегда обеспечивает гарантию хороших услуг. По статистике, из 200 заказов, которые получает логистическая компания по грузоперевозкам, хотя бы один обязательно окажется убыточным.

Далее, диспетчер, приняв заказ, звонит на склад, где происходит погрузка. Он передает работникам склада номер автомобиля, данные водителя, утверждает оговоренное время и дает контакты брокера. Процесс доставки груза уже ложится на плечи дальнбойщика и диспетчера: они постоянно находятся на связи, диспетчер помогает ему в пути, решает все возникающие по дороге проблемы, заполняет необходимую документацию.

## **Text№8 (translated). What Do You Need to Know About the Logistics Market in the USA? (Part 2)**

### **Operating Mode**

Well, and most importantly, any American businessman, including those in the field of logistics, considers quality service the most important aspect of their business. Not that they advocate the idea that "the customer is always right," but in America, it is customary to pay for service, including significant amounts.

### **What does a typical freight company do?**

The organization of freight transportation and full support during the journey of this cargo. As a rule, their responsibilities include:

- Route planning;
- Preparation of all transportation documents;
- Conclusion of an agreement between the carrier and the cargo sender;
- Packaging of the container with the cargo, labeling;
- Transportation of goods by the appropriate mode of transport;
- Assistance at customs;
- Loading the container onto the transport vehicle;
- Distributing goods to warehouses and ensuring proper conditions;
- Transport from point A to point B.

All this work is done not only through the customer and the logistics company, but also with the direct participation of dispatchers and brokers.

A broker acts as an intermediary when concluding cargo transportation deals and receives a commission for it. Specifically, a freight broker ensures the placement

of cargo orders from companies, processes them from the moment the order appears until the final delivery is complete. In part, he takes responsibility for miscalculations and mistakes that transportation companies can make while fulfilling the order. Based on the completed orders, brokers create a ranking of freight carriers across the country.

A dispatcher is an employee in the field of logistics, who is responsible for the proper management and work of the truck driver and also for the competitive pricing policy of the cargo. Dispatchers work with truck drivers, finding cargo for them through brokers, which is beneficial to both the driver and the broker. Afterward, the working moments are coordinated between the broker and the driver, including the pricing policy, and the cargo sets off on its journey.

### **How do participants negotiate cargo transportation?**

Let's say a manufacturer has cargo that needs to be transported from point A to point B. To do this, the owner can either use a freight search engine or contact a broker. Most often, the company chooses the second option, because it is much cheaper to hire its own broker, especially if the company plans to regularly transport goods.

As soon as the broker receives the cargo, he either already contacts his familiar carriers, or places his cargo in the search engine.

Next, the dispatcher enters into the “game”. He contacts the broker and offers the services of his trucker, specifying essential details such as: price, weight, volume, and delivery time. Once the deal is approved, the broker sends the necessary documents to the dispatcher, who signs them and returns them.

If the deal is between companies that haven't worked together before, they exchange registration numbers of their companies, insurance policy numbers, and additional characteristics of the companies involved in the transaction. Afterward, all the information received is thoroughly verified. The broker checks the number of the insurance policy, is interested in the experience of this cargo carrier from the company that left a characteristic on it.

In turn, the freight carrier checks the MC number through factoring company ratings. Even if they don't use factoring, they still check the ratings. In the USA, there is no single rating; however, each company keeps records that carriers pay attention to.

At the same time, it is important to understand that even a high rating does not always guarantee good service. According to statistics, out of 200 orders received by a logistics company for freight transportation, at least one will definitely turn out to be unprofitable.

Next, the dispatcher, having accepted the order, calls the warehouse where the cargo is loaded. He provides the warehouse workers with the vehicle number, driver's information, confirm the agreed-upon time, and gives the broker's contact



information. The process of delivering the cargo then falls on the shoulders of the truck driver and the dispatcher. They are continuously in touch, and the dispatcher assists him along the way, solves any problems that arise on the road and fills in the necessary documentation.

### **Текст №9 (original). Что нужно знать о рынке логистики в США? (часть 3)**

#### **Что обычно перевозят грузовые компании?**

- генеральные грузы (одежда, подарочные наборы, аксессуары, предметы быта);
- продукты недолгого хранения;
- тяжеловесный груз (техника, металлоконструкции);
- негабаритные грузы;
- ценные грузы;
- опасные вещества;
- неформатная техника.

#### **Зарплаты в сфере логистики**

В США средняя заработная плата логиста колеблется от 40 - 93 тысяч долларов в год. Самым высокооплачиваемым штатом для логистов считается округ Колумбия, где сотрудник этой сферы может получать до 95 тысяч долларов в год.

Зарплата брокера зависит от выгоды сделки, которую он заключил, и от числа этих сделок. За каждый договор брокер имеет свой процент. По данным Бюро статистики США в среднем зарплата брокера может начинаться от 35 тысяч долларов в год и достигать до 50 тысяч.

Заработок диспетчера, в первую очередь, зависит от его навыков и способностей. Чем профессиональней специалист, тем больше траков он может обслуживать. Это может быть 3- 5 траков одновременно, ну а каждый трак может приносить доход до 1000 долларов в месяц. Самые востребованные профессионалы в данной сфере могут заработать до 70 тыс долларов в год. И это - их реальный доход в сфере логистики.

Сколько зарабатывает водитель? По данным одного из самых популярных сайтов поиска работы в США Ziprecruiter.com. , зарплата водителя может варьироваться от 24 - 39 долларов в час. Таким образом, в год дальнотойщик может получать от 50 - 83 тысяч долларов США.

#### **Условия работы**

## **Режим работы дальнбойщика**

В среднем водителю разрешено проводить за рулем не более 11 часов в день. Еще три часа ему дано на перевалку груза, остальное время он обязан тратить на сон. Все расчеты и данные по его работе фиксирует бортовой компьютер. Часто бывает и так, что в погоне за выполнением всех сроков, водитель может проводить более 11 часов за рулем.

Если это узнают представители закона, ему выпишут штраф, а также отправят на принудительный 10 часовой отдых. Штраф, в свою очередь, может ухудшить рейтинг фирмы, в которой работает трак драйвер.

## **Text №9 (translated). What Do You Need to Know About the Logistics Market in the USA? (Part 3)**

### **What do freight companies usually transport?**

- General cargo (clothing, gift sets, accessories, household items);
- Short-term storage products;
- Heavy cargo (machinery, metal structures);
- Oversized cargo;
- Valuable cargo;
- Dangerous substances;
- Non-standard equipment.

### **Salaries in the logistics field**

In the USA, the average salary for a logistician ranges from \$40,000 to \$93,000 per year. The highest-paying state for logisticians is the District of Columbia, where an employee in this field can earn up to \$95,000 per year.

A broker's salary depends on the profitability of the deals they make and the number of deals. Brokers earn a percentage of each contract. According to the U.S. Bureau of Statistics, the average broker's salary can range from \$35,000 to \$50,000.

The income of a dispatcher, first of all, depends on their skills and abilities. The more professional the specialist, the more trucks they can manage. It can be 3 - 5 trucks at the same time, but each truck can bring income up to \$ 1,000 per month. The most sought-after professionals in this field can earn up to \$70,000 per year, and this is their real income in the logistics field.

How much does a driver earn? According to one of the most popular job search websites in the USA “Ziprecruiter.com”, a driver's salary can range from \$24 to \$39 per hour. Thus, a truck driver can earn between \$50,000 and \$83,000 per year.

### **Working conditions**

#### **The mode of operation of the trucker**

On average, a driver is allowed to spend no more than 11 hours behind the wheel per day. They are given an additional three hours for loading and unloading cargo, and the remaining time must be spent on rest. All work-related calculations and data are recorded by the onboard computer. Often, in the pursuit of meeting deadlines, a driver may spend more than 11 hours behind the wheel.

If representatives of the law discover this, the driver will receive a fine and be required to take a mandatory 10-hour rest. The fine can also negatively affect the company's rating for which the truck driver works.

## **Текст №10 (original). Что нужно знать о рынке логистики в США?(часть 4)**

### **Услуги факторинговых компаний**

Обращение за услугами факторинговых компаний для грузоперевозчиков в США - нормальная практика. Не желая ждать, когда брокер перечислит деньги за выполненные рейсы, а это обычно занимает от 30 до 60 дней, перевозчики могут обратиться к услугам факторинговых компаний. Такие фирмы бывают двух видов - предоставляющие низкий процент (0, 59 %), с условием, что если брокер не выплачивает деньги вовремя, компания вправе затребовать сумму с перевозчика.

### **Перспективы к развитию**

Второй вид - факторинговые компании, которые предоставляют высокий процент. От 3 до 4. Такая фирма берет на себя риски платежеспособности брокера и может понести убытки. Процент факторинга полностью зависит от финансового оборота компании - грузоперевозчика, количества машин на ее балансе и размера фрахтов.

### **Перспективы развития логистического рынка в США**

Грузоперевозки - одна из самых высокоразвитых и перспективных отраслей в развитии экономики США, которая ежегодно вносит в показатель ВВП американской экономики от 5 до 8 процентов.

Эти данные - верный признак перспективности развития отрасли как минимум в ближайшие 5 лет, а также востребованности всех профессий в логистическом секторе экономики США.

По данным агентства Armstrong & Associates, объем логистического рынка в прошлом году “перевалил” за 231 млрд долларов США.

Эксперты американской ассоциации грузоперевозок составили прогноз, согласно которому индустрия логистики поднимет уровень дохода минимум на 35 процентов, а к 2031 году показатель ее прибыли составит не менее 1, 4 триллиона долларов.

Эти данные - верный признак перспективности развития отрасли как минимум в ближайшие 5 лет, а также востребованности всех профессий в логистическом секторе экономики США.

## **Text №10 (translated). What Do You Need to Know About the Logistics Market in the USA? (Part 4)**

### **Factoring companies' services**

Applying for the services of factoring companies is common practice for freight carriers in the United States. Rather than waiting for brokers to release payment for completed trips, which usually takes from 30 to 60 days, carriers can

turn to the services of factoring companies. There are two types of such firms. The first type offers a low percentage (0.59%), with the condition that if the broker fails to make a payment on time, the factoring company can demand the amount from the carrier.

### **Prospects for development**

The second type includes factoring companies that provide a higher percentage, ranging from 3 to 4 percent. These companies take on the risk of the broker's solvency and may incur losses. The factoring percentage depends entirely on the financial turnover of the cargo carrier company, the number of vehicles on its balance sheet, and the size of the freight.

### **Prospects for development in the U.S. logistics market**

Freight transportation is one of the most highly developed and promising industries in the U.S. economy, contributing annually to the GDP by 5 to 8 percent.

These figures are a strong indication of the industry's growth prospects for at least the next 5 years, as well as the demand for all professions in the logistics sector of the U.S. economy.

According to data from the Armstrong & Associates agency, the volume of the logistics market last year "exceeded" \$231 billion in the United States.

Experts of the American Trucking Association have made a forecast according to which the logistics industry will raise the income level by at least 35 percent, and by 2031 its profit figure will be at least \$ 1.4 trillion.

These figures provide a clear indication of the industry's growth potential for at least the next five years, as well as the demand for all professions in the logistics sector of the U.S. economy.