

Белозерцева Наталья Петровна

Natalia Petrovna Belozertseva

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса

Vladivostok State University Economics and Service

Доцент кафедры маркетинга и коммерции ВГУЭС

Associate Professor of Department of marketing and commerce

канд. экон. наук

E-Mail: belozer18@yandex.ru

Самойленко Ирина Сергеевна

Samoylenko Irina Sergeevna

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса

Vladivostok State University Economics and Service

Студент/Student/магистр

E-Mail: irishka-bis@mail.ru

Ярайкина Мария Сергеевна

Maria Sergeevna Yaraikina

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса

Vladivostok State University Economics and Service

Старший преподаватель кафедры маркетинга и коммерции ВГУЭС

Lecturer of Department of marketing and commerce/магистр

E-Mail: yaraikinams@mail.ru

08.00.00 Экономические науки

**Классификация субъектов рынка железнодорожных грузоперевозок
Российской Федерации**

Classification of subjects of the Russian Federation rail cargo transportation market

Аннотация: В статье проводится классификация предприятий, предлагающих услуги по перевозке грузов железнодорожным транспортом на основании договоров перевозки и/или экспедирования. Классификация учитывает специализацию компаний по видам железнодорожных перевозок. На основании классификации разработан алгоритм выбора компании перевозчика.

The Abstract: This article provides a classification of enterprises offering services on cargo transportation by railway transport on the basis of contracts of carriage and/or forwarding. The classification considered specialization of companies by type of rail transportation. Based on the classification algorithm of selection of the carrier is proposed.

Ключевые слова: Железнодорожный транспорт, виды перевозки, классификация предприятий грузоперевозчиков, перевозчик, экспедитор, оператор подвижного состава, алгоритм выбора перевозчика.

Keywords: Railway transport, types of transport, classification of enterprises carriers, carrier, forwarder, operator of the rolling stock, the algorithm choice of the carrier.

Для транспортной системы России железнодорожный транспорт является одним из ее ключевых видов, обеспечивая свыше 80% транспортной работы (без учета трубопроводного транспорта). Для большинства грузовладельцев железнодорожный транспорт является безальтернативным видом транспорта, перевозя 70-90% массовых грузов (Рисунок 1).



Рис. 1. Соотношение объемов перевозимого груза различными видами транспорта

Субъекты, активно участвующих на рынке железнодорожных перевозок можно разделить на следующие группы (Рисунок 2):



Рис.2. Классификация субъектов рынка железнодорожных перевозок по виду деятельности

Во главе всех участников рынка железнодорожных перевозок стоит публичный перевозчик и владелец магистральных путей – ОАО «Российские Железные Дороги» (ОАО «РЖД»). Публичность железнодорожной перевозки зафиксирована действующим законодательством и означает обязанность перевозчика перевезти все предъявленные грузы при наличии технологической возможности. ОАО «РЖД» является владельцем магистральной инфраструктуры, подавляющего большинства магистральных локомотивов и более половины маневровых тепловозов.

Несмотря на то, что единственным перевозчиком в России, в юридическом понимании этого термина, является ОАО «РЖД», значительная часть перевозок приходится на частные компании, владеющие своим парком вагонов (собственники подвижного состава). Они делятся на две группы – это операторы подвижного состава и кэптивные компании.

Оператор железнодорожного подвижного состава, контейнеров (далее – оператор) – это юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, имеющие железнодорожный подвижной состав, контейнеры на праве собственности или ином праве и оказывающие услуги по предоставлению этого железнодорожного подвижного состава, контейнеров для перевозок железнодорожным транспортом заинтересованным юридическим и физическим лицам.[5]

На сегодняшний день наиболее крупными железнодорожными операторами являются:

- а) «Новая Перевозочная Компания» (100% акций принадлежат Globaltrans);
- б) «Первая Грузовая Компания» (UCL Rail Holding);
- в) «Независимая Транспортная Компания» (UCL Rail Holding);
- г) «Федеральная Грузовая Компания» («Вторая Перевозочная Компания»);
- д) «Евросиб»;
- е) «ДВТГ»;
- ж) «Трансконтейнер»;
- з) «Трансгарант».

Кэптивные компании характеризуются как сервисные компании, создаваемые крупными добывающими и промышленными предприятиями для обеспечения собственных транспортных нужд. Зачастую они создаются с использованием имеющегося на балансе промышленного предприятия вагонного парка в экспорт ориентированных секторах экономики: добыча и переработка нефти, черная и цветная металлургия, производство минеральных удобрений.

В своей деятельности кэптивные компании ориентированы в первую очередь на потребности материнских структур и избавлены от необходимости поиска новых клиентов. Дополнительным их преимуществом является доступность финансовых ресурсов для покупки подвижного состава (порой материнская компания выступает в качестве гаранта в лизинговых операциях).

Кэптивные компании - субъекты рынка, владеющие и управляющие парком вагонов с целью обеспечения транспортной безопасности основного производства.[3]

Типичными кэптивами являются:

- а) «ЮКОС-Транссервис»,
- б) ЗАО «ЛУКойл-Транс»,
- в) «ММК-Транс»,
- г) Управляющая транспортная компания (холдинг «Металлоинвест»),
- д) «РусалТранс»,
- е) «Финтранс» (группа «Илим Палп»),
- ж) ТЭК «Минудобрения»,
- з) «Спеццистерны» (АК «Сибур»).

Согласно действующему Гражданскому кодексу РФ, возможны только три способа участия оператора подвижного состава своими вагонами в осуществлении перевозочного процесса:

1) Предоставление вагонов под грузовые перевозки. Оператор подвижного состава по договору оказания услуг с грузовладельцем предоставляет вагоны для перевозки, при этом грузовладелец самостоятельно заключает договор перевозки и производит оплату перевозки.

2) Транспортная экспедиция. Оператор подвижного состава по договору оказания услуг с грузовладельцем предоставляет вагоны для перевозки, параллельно заключает с грузовладельцем договор транспортной экспедиции, на основе которого оказывает последнему оговоренный спектр транспортно-экспедиционных услуг. Грузовладелец самостоятельно заключает договор перевозки, а плательщиком выступает оператор – по договору экспедирования (регулирования взаимоотношений сторон, связанных с расчетами и оплатой за перевозки грузоперевозчиком) с перевозчиком (ОАО «РЖД»).

3) Оператор-грузовладелец. Оператор подвижного состава по договору поручения с грузовладельцем принимает на себя обязательства по доставке груза, а также, являясь собственником груза, от своего имени заключает договор перевозки с перевозчиком и производит оплату перевозки, и при этом указывается как грузоотправитель в перевозочных документах.[2]

Другие два участника рынка железнодорожных перевозок, перевозчики и экспедиторы, в отличие от операторов, не имеют в собственности подвижного состава. Но, тем не менее, на сегодняшний день занимают значительную долю рынка по объему грузоперевозок. Они так же активно участвуют в организации перевозочного процесса.

Перевозчики – организации, оказывающие услуги, связанные с использованием транспортных средств, их эксплуатацией и арендой.

Перевозчики могут являться владельцами или арендаторами транспортных средств, грузовых терминалов или складов. Терминальные комплексы, в зависимости от сферы деятельности, направлены на оказание следующих основных услуг:

- согласование сроков прибытия и отправки грузов при перегрузке их с одного вида транспорта на другой (например, с автомобильного на железнодорожный);
- выполнение погрузо-разгрузочных работ (ПРР);
- временное складирование груза;
- организация длительного хранения;
- комплектация отправок;
- выполнение тарно-упаковочных операций;
- оформление транспортных документов;
- оказание информационных услуг.[4]

Главным условием работы терминальных комплексов является наличие железнодорожных подъездных путей.

Следует также отметить, что функции перевозчиков часто выполняют сами операторы подвижного состава. Имея в пользовании или владея терминальными комплексами и предоставляя услуги по транспортировке собственного подвижного состава, они составляют большую конкуренцию для остальных участников рынка железнодорожных грузоперевозок, предоставляя наиболее выгодные условия для грузовладельцев.

Экспедиторские компании, как правило, не имеют в собственности ни подвижного состава, ни терминальных комплексов. Экспедитор не выполняет перевозку как таковую, он выполняет функции посредника между грузовладельцем и перевозчиком, который

непосредственно будет заниматься перевозкой этого груза, и для которой экспедитор в этом случае будет являться клиентом (грузоотправителем). Доход экспедитора складывается из разницы выставленных счетов и скидки, полученной от транспортной компании за предоставленный объем груза к перевозке.

Как правило, перечень услуг экспедиторских компаний наиболее широкий, такие компании стремятся предоставить клиенту наиболее полный спектр услуг, стараясь обеспечить перевозку «от двери до двери», привлекая для этого различных исполнителей и самостоятельно заключая с ними договора на предоставление той или иной услуги. Залог успеха экспедиторской компании заключается в постоянном мониторинге рынка исполнителей транспортных услуг и заключение наиболее выгодных для себя договоров, а так же получение скидок на транспортные услуги.

Выдерживание сроков и высокое качество исполнения услуг экспедитора зависят от непосредственных исполнителей этих услуг, поэтому экспедиторам следует очень серьезно подходить к поиску и выбору перевозчиков для того, чтобы обеспечить успешную конкуренцию в борьбе за грузоотправителя среди большого количества экспедиторских компаний.

На рисунке 3 отражена схема взаимодействия субъектов рынка в системе железнодорожных грузоперевозок.



Рис. 3. Взаимодействие между субъектами рынка железнодорожных грузоперевозок

Договор перевозки, здесь понимаются как договорные отношения, заключенные транспортными компания непосредственно с ОАО «РЖД». Одним из обязательных условий, при взаимоотношениях с РЖД является оформление транспортными компаниями счета ЕЛС (единый лицевой счет), на котором замораживаются определенные суммы, необходимые для расчета с ОАО «РЖД». Все тарифы на услуги, оказываемые железной дорогой, регулируются тарифным руководством (прейскурант 10-01).

Договор аренды - форма имущественного договора, при котором арендодатель (собственник имущества) передает свое имущество - арендатору (физическому или юридическому лицу), во временное пользование за определенную денежную плату. Все доходы, продукция и т.д. полученные арендатором с помощью арендуемого имущества, принадлежат (являются собственностью) арендатора. Что касается договора аренды вагонов – то здесь, уже понятно, объектом аренды являются - железнодорожные вагоны.

Аренда вагонов в России регулируется статьей 4 Федерального Закона "О федеральном железнодорожном транспорте", а также, созданным на базе данной статьи Положением "О порядке сдачи в аренду железными дорогами грузовых вагонов"

По договору транспортной экспедиции одна сторона (экспедитор) обязуется за вознаграждение и за счет другой стороны (грузоотправителя или грузополучателя) выполнить или организовать выполнение определенных договором экспедиции услуг, связанных с перевозкой. Понятие договора транспортной экспедиции трактуется в ГК РФ (п. 1 ст. 801 гл.41).[1]

На основе вышеприведенных классификаций можно сделать вывод, что все транспортные компании, организующие доставку груза железнодорожным транспортом делятся следующим образом (Рисунок 4):



Рис. 4. Классификация субъектов рынка железнодорожных грузоперевозок

Предложенная на рисунке 4 классификация учитывает организационную форму предприятия и специализацию на определенном типе железнодорожных перевозок. На рынке

представлены различные по направлениям деятельности предприятия, и многие потребители транспортных услуг теряются при выборе транспортной компании. Проведя определенные исследования в данной области, нами был разработан алгоритм выбора транспортной компании, с помощью которого можно определить, с каким предприятием выгоднее заключить договор о предоставлении транспортных услуг (Рисунок 5).

Прежде чем начать свой выбор грузоотправитель должен определиться с объемом своей отправки. Если отправляемый груз большого объема или тоннажа, то стоит обратиться напрямую к перевозчику. Работа напрямую позволяет получить максимальную скидку и избежать переплаты посредникам сделки.

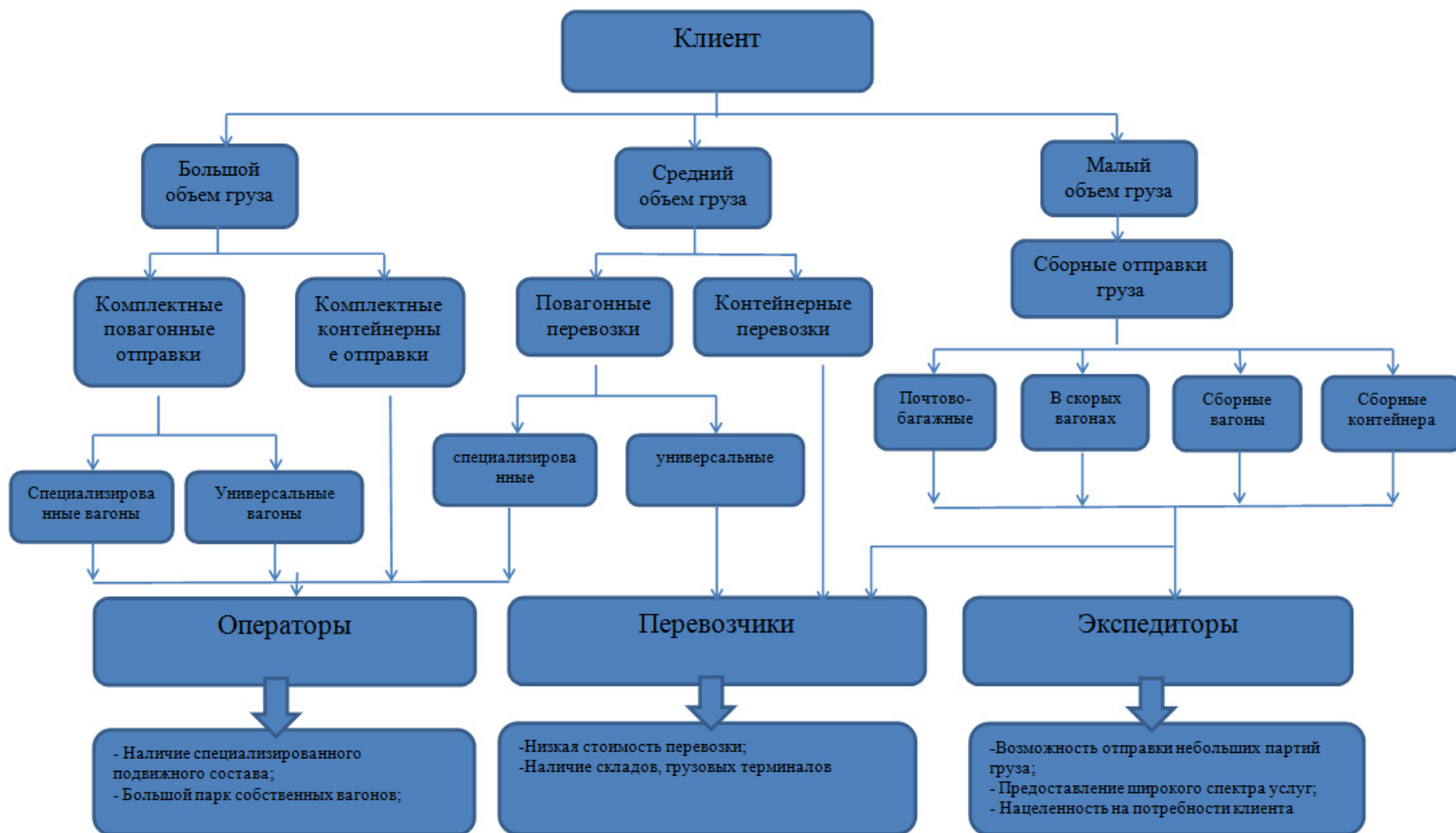


Рис. 5. Алгоритм выбора железнодорожной транспортной компании

Одним из минусов работы с перевозчиком является узкопрофильность услуги, т. е. отсутствие возможности заказа полного комплекта услуг и необходимость полной предоплаты услуг перевозки.

Если отправляемый груз небольшого объема или тоннажа, то перевозчик не будет заинтересован работать с вами и вам придется работать через экспедитора.

Главное преимущество работы с экспедиционными компаниями заключается в том, что взаимодействие по всем проблемам различных этапов перевозки осуществляется с одним контактным лицом или организацией. Если компания подойдет к вопросу выбора экспедитора максимально ответственно, ее груз всегда будет доставлен в срок, а уровень надежности оказания услуг будет максимально высоки.

Основной риск при работе с экспедитором заключается в возможности завышения с их стороны тарифов на перевозку. Вопрос «уторговывания» тарифов необходимо держать на контроле, обзванивая конкурентов и сравнивая предоставляемые транспортные тарифы.

Современный транспортный рынок перенасыщен компаниями, предлагающими разные виды услуг по перевозке грузов. Выбор сделать несложно, главное — определить, какие условия являются наиболее интересными и выгодными именно для вашей организации в данный момент времени.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гражданский кодекс РФ (ГК РФ) от 26.01.1996 N 14-ФЗ - Часть 2/ Консультант Плюс
2. Белозерцева Н.П., Ярайкина М.С. Разработка методики оценки конкурентоспособности транспортно-экспедиторских компаний и логистических операторов. //Интернет-журнал «Наукоедение». 2013 №2 (15) [Электронный ресурс].-М. 2013. – Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/sbornik15/2.pdf>, свободный – Загл. с экрана.
3. Леонтьев Р.Г., Комарова В.В., Некрасова О.И. Экономика и управление народным хозяйством// Вестник Тихоокеанского Государственного Университета. – 2009. - №3. – С. 14
4. Портрет частного оператора./ Информационный транспортный портал. – 2013. URL: <http://www.transportall.ru/info/perevozki/481/2553.html>
5. Сханова С.Э., Попова О.В., Горев А.Э. Транспортно-экспедиционное обслуживание: Учеб. Пособие для студ. Высш. Учеб. Заведений.– М.: Издательский центр «Академия», 2005. – 432 с.
6. Федеральный закон от 10.01.2003 N 17-ФЗ (ред. от 28.07.2012) «О железнодорожном транспорте в Российской Федерации»/ КонсультантПлюс.

Рецензент: Ембулаев Владимир Николаевич, доктор экон. наук, профессор, профессор кафедры математического моделирования Владивостокского Государственного Университета Экономики и Сервиса.