

УДК 338.1

Белозерцева Наталья Петровна, Ярайкина Мария Сергеевна

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Владивосток, Россия*

Структура и особенности современного рынка грузоперевозок

В данной статье рассматривается структура российского рынка грузоперевозок, проводится анализ его основных участников: перевозчиков, экспедиторов, логистических операторов, уделяется внимание основным тенденциям, проблемам и особенностям развития транспортно-экспедиторской деятельности.

Ключевые слова и словосочетания: *рынок грузоперевозок, перевозчики, экспедиторы, логистические операторы, логистический аутсорсинг, транспортная экспедиция.*

Грузоперевозки по территории нашей страны имеют первостепенное значение для обеспечения связи между различными субъектами, так как Россия имеет значительную протяженность по площади и характеризуется рассредоточением своих населенных пунктов. Число компаний, осуществляющих процесс грузоперевозок, растет изо дня в день, что свидетельствует о повышенном спросе на этот вид услуг и, конечно же, о положительной динамике в экономике нашей страны. Следствием этого является появление на данном рынке компаний, которые выступают самостоятельным звеном в процессе организации грузоперевозок, постоянно расширяют спектр своих услуг и повышают их качество. Исходя из этого, нашей задачей является рассмотрение структуры участников данного рынка, действующих на территории Российской Федерации.

При перевозках на любом транспорте существует три группы участников данного процесса. Это грузоотправитель, грузополучатель и перевозчик. Рассмотрим более подробно каждого из перечисленных участников.

Грузоотправитель – это физическое или юридическое лицо, действующее от своего имени и выполняющее определенные обязанности, которые обусловлены договором перевозки, в том числе предъявление надлежащим образом упакованного груза перевозчику или его агенту для доставки в место назначения и выдачи грузополучателю [12, С. 32].

В «Толковом словаре русского языка Ушакова» грузоотправитель трактуется как «лицо, сдающее груз для перевозки» [3].

Во многих экономических [5], финансовых [4], юридических [6] и других словарях существует множество определений, раскрывающих сущность понятия «грузоотправитель», но все они сводятся к одному. Грузоотправитель – это физическое или юридическое лицо, выступающее от своего имени или по поручению собственника груза, сдающее груз для перевозки и указанное в качестве отправителя в перевозочном документе.

Грузополучатель – это физическое или юридическое лицо, правомочное принять в месте назначения доставленный перевозчиком груз [12, С. 32], а также, как гласит «Толковый словарь русского языка Ушакова», это человек, на имя которого адресован груз [1].

Более полно раскрывает данное понятие «Свободный словарь терминов, понятий и определений по экономике, финансам и бизнесу»: «Грузополучатель – это организация, которой по указанию грузоотправителя должен быть выдан груз в пункте назначения. Грузополучатель может быть сам отправитель, но обычно это другая организация; не являясь стороной в договоре перевозки, она приобретает определенные права и обязанности, обусловленные договором, заключенным грузоотправителем с перевозчиком. Грузополучатель обязан, если иное не предусмотрено законодательством, принять от органа транспорта и вывезти прибывший в его адрес груз, оплатить недоплаченные грузоотправителем платежи» [7].

Группы грузополучателей и грузоотправителей чаще всего связывает третья группа – перевозчики.

Многие учебники называют данным словом любые компании, занимающиеся перевозкой грузов, не выделяя при этом каких-либо других участников данного процесса. На самом же деле с развитием рыночной экономики в нашей стране для грузовладельцев, у которых возникает необходимость отправки своего товара и для которых эта функция не является основной, на первый план вышли услуги, сопутствующие непосредственной перевозке их груза. К ним относят хранение, упаковку, маркировку и т.д. Поэтому на рынке помимо компаний, предоставляющих услуги непосредственно перевозки груза стали появляться фирмы, которые с течением времени только наращивают количество дополнительных услуг. Теперь их главная задача не перевезти тот или иной груз, а перевезти его таким образом, чтобы максимально удовлетворить потребности своего клиента.

Таким образом, на рынке транспортных услуг выделились несколько групп, в которые входят компании, предоставляющие непосредственно услуги перевозки грузов – это перевозчики и так называемые транспортно-экспедиторские компании (далее ТЭК) компании, которые помимо данной услуги предоставляют еще ряд дополнительных.

В учебном пособии «Транспортная логистика. Новейшие технологии построения эффективной системы доставки» автор разграничивает дан-

ные понятия следующим образом: «В обязанности перевозчиков входит непосредственная доставка груза по заданию и за счет грузоотправителя. <...> Отличие от услуг транспортно-экспедиторских фирм заключается в отсутствии дополнительного сервиса. Цена услуг компаний-перевозчиков обычно значительно ниже, чем у ТЭК, за счет отсутствия наценок за торговую марку и т.п.» [2, С. 53].

Проанализируем данные понятия более подробно. Так, В.Е. Николайчук дает следующее определение термина «перевозчик»: «это юридическое или физическое лицо, использующее собственные или взятые в аренду транспортные средства для перевозки грузов, пассажиров и прочее. Они действуют на основании соответствующих нормативных документов и, как правило, имеют на обусловленную деятельность соответствующее разрешение» [12, С. 32].

Услуги определенного перевозчика предоставляются на основании договора перевозки или на других условиях, которые предусматривают права, обязанности и ответственность сторон.

По мнению доктора технических наук, профессора С.М. Резера, перевозчиком является лицо, реально выполняющее перевозки грузов собственным транспортом или любое лицо, принимающее на себя такую же ответственность, что и перевозчик [10, С. 37]. Другими словами, перевозчик, т.е. транспортная компания, берет на себя обязанности только перевозки груза – доставка от грузоотправителя до грузополучателя, что подтверждает изначально выдвинутое утверждение.

Как уже было сказано ранее, на современном этапе развития экономики России предоставление только этой одной функции становится недостаточно, компании-грузовладельцы все чаще стали обращаться к третьим лицам за дополнительными услугами, связанными, например, с подготовкой груза к перевозке. Такие услуги и получили свое название «транспортно-экспедиторские услуги».

Таким образом, наиболее важны для грузовладельцев транспортно-экспедиторские операции, поскольку именно транспортно-экспедиторское обслуживание грузов представляет наибольший интерес для организаций и предприятий. Экспедиторская компания по своему статусу обязана действовать от имени и по поручению клиента (грузовладельца), организуя обслуживание груза в процессе его доставки и выполняя ряд операций, которые поручает ей клиент.

Транспортно-экспедиционная компания – компания, занимающаяся организацией перевозок грузов от грузоотправителя (клиента) к грузополучателю. В большинстве случаев она является компанией посредником между клиентом и перевозчиком, предоставляя услуги по поиску исполнителя и транспорта, удовлетворяющие критерии перевозки груза. От

компетентности и профессионализма данной компании зависит качество и своевременность перевозки грузов [14].

Такие компании иногда называют одним словом – экспедитор. Так, в учебнике под редакцией Л.Б. Миротина «Транспортная логистика» данное понятие дано в следующей форме: «Экспедитор – это оператор смешанной перевозки, который выдает накладную и принимает на себя ответственность за выполнение договора смешанной перевозки в роли перевозчика» [11, С. 39].

Автор учебника «Транспортная логистика. Новейшие технологии построения эффективной системы доставки» Р. Беспалов объясняет деятельность таких компаний следующим образом: «К экспедиторскому обслуживанию относятся организация транспортировки груза и предоставление всевозможных услуг, способствующих товародвижению. Как правило, компания берет на себя полную ответственность за перевозимый груз и выполнение всех операций, которые могут потребоваться для его перемещения в пункт назначения. Отличительной чертой услуг, оказываемых транспортно-экспедиторскими фирмами, является широкий спектр и высокая стоимость» [2, С. 47].

Для любой экспедиторской компании на первый план выходит качество предоставляемых им услуг. Только при гарантии качественного исполнения своих обязательств они могут заработать себе положительную репутацию и тем самым привлечь новых клиентов и удерживать уже существующих. Также при хорошей устоявшейся репутации у них есть возможность устанавливать цены значительно выше среднерыночных, не рискуя потерять клиентуру. Причины устойчивого спроса на дорогие и качественные услуги кроются в постепенном совершенствовании рыночных отношений в России и все возрастающей ценности взаимного доверия между партнерами по бизнесу.

Поэтому экспедиторские компании, пользуясь ситуацией, стремятся соответствовать самым строгим требованиям своих клиентов и стараются свести к минимуму риски нарушения сроков поставки и расширить спектр услуг.

Транспортное экспедирование возникло еще в 1930 г., когда было создано Всесоюзное транспортно-экспедиционное объединение – Союзтранс, который объединил разрозненный автомобильный и гужевого транспорт и выполнял перевозки с железнодорожных станций и речных портов, а также массовые перевозки грузов на автомобильных дорогах большой протяженности. К 1932 г. Союзтранс превратился в мощную транспортную организацию.

В 1950–1952 гг. все работы, связанные с завозом и вывозом грузов с железнодорожных станций, речных и морских портов и выполнением сопутствующих экспедиционных операций, осуществлялись непосред-

венно грузоотправителями и грузополучателями. Такое положение приводило к низкой эффективности работы как предприятий народного хозяйства, так и транспортных узлов. Каждое предприятие, получающее грузы с магистрального транспорта, вынуждено было иметь своих экспедиторов и грузчиков, которые при поступлении грузов отправлялись на транспортный узел и выполняли все работы по доставке. Автомобили, координация работы которых практически не осуществлялась, прибывали на станции и в порты нерегулярно, вследствие чего в одни промежутки времени образовывались очереди, а в другое время наблюдалось отсутствие автомобилей. Все это в большей степени снижало показатели работы транспортных средств и погрузочно-разгрузочных механизмов. Кроме того, выполнение грузоотправителями и грузополучателями функций, не свойственных их основной деятельности, и небольшие объемы работ, затрудняющие применение средств механизации, специализированных автомобилей и передовых методов доставки грузов, приводили к распылению сил и средств транспортной экспедиции.

С начала 50-х годов Министерство путей сообщения СССР (МПС) и министерства речного флота союзных республик начали организовывать свои транспортно-экспедиционные подразделения, которые выполняли для грузоотправителей и грузополучателей ряд услуг. Несмотря на небольшие вначале объемы работ, выполнение транспортной экспедиции специализированными предприятиями охарактеризовало переход от транспортно-экспедиционной деятельности (самообслуживания) предприятий народного хозяйства к транспортно-экспедиционному обслуживанию специализированными организациями.

Обострение конкурентной борьбы на рынке в условиях научно-технического прогресса 60–80-х гг. потребовало от агентских и экспедиторских фирм в тесном сотрудничестве с промышленными и транспортными предприятиями проведения целого комплекса мероприятий, направленных на совершенствование управления их деятельностью на основе использования электронно-вычислительной техники, а также взаимовязанных технических, организационных и коммерческих мероприятий, позволяющих наиболее рационально обеспечить перевозки грузов на конкретных видах транспорта [8, С. 28 – 32].

На сегодняшний день транспортная экспедиция – это хорошо спроектированная система доставки грузов, способствующая упрочению и закреплению связей поставщика с потребителями, что дает существенную экономию издержек, позволяет сотрудникам, занимающимся маркетингом и сбытом продукции, сконцентрироваться на основной для них сфере – формировании и стимулировании спроса. Все это ведет к более успешному достижению компанией стратегических целей, позволяет компании прибыльно конкурировать на отдаленных рынках.

Стоит отметить, что роль экспедитора в коммерческой деятельности грузовладельцев достаточно велика. Используя свое положение связующего звена между грузовладельцем и перевозчиком, экспедитор собирает и консолидирует отправки разных грузовладельцев, предоставляет перевозчикам значительные объемы грузов, получая за это скидки с официальных тарифов, уменьшая тем самым транспортную составляющую.

Экономика нашей страны не стоит на месте, и грузовладельцам помимо классических транспортно-экспедиторских услуг приходится пользоваться и другими услугами, например информационными. Поэтому наряду с транспортно-экспедиторскими компаниями на рынке грузоперевозок в последние годы появляются и логистические провайдеры. Во многих источниках данные участники называются по-разному: логистические операторы, логистические аутсорсеры и др. Данное понятие довольно ново для российского рынка и многим до сих пор не понятно, а некоторым и неизвестно.

Определим, кто такие логистические провайдеры. Для этого обратимся к нескольким источникам, рассматривающим данное понятие.

Так, например, в учебнике Б.А. Аникина и И.Л. Рудой «Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента» данное понятие трактуется следующим образом: «Логистические провайдеры – это коммерческие организации, оказывающие услуги в сфере логистики, выполняющие отдельные операции или комплексные логистические функции (складирование, транспортировка, управление заказами, физическое распределение и прочее), а также осуществляющие интегрированное управление логистическими цепочками предприятия-клиента» [1, С. 202].

Логистический аутсорсинг – это приобретение логистических услуг у третьей стороны. Суть логистического аутсорсинга состоит в снижении затрат компании при реализации цепочки поставок товара за счет привлечения в бизнес-процессы квалифицированного логистического оператора [9].

Логистические операторы, по мнению Р.С. Беспалова, создаются на базе:

- компаний-перевозчиков;
- складских операторов;
- брокерских/экспедиторских компаний;
- консалтинговых компаний;
- компаний – системных интеграторов, разрабатывающих и (или) внедряющих программное обеспечение [2, С. 313].

В общем логистический аутсорсер в состоянии обеспечить клиенту всю логистическую цепочку от производителя до конечного потребителя, заменив собой службу логистики на предприятии. Понятно, что для оказания таких услуг компания должна обладать серьезными материальными и нематериальными активами: складами, специализированной техникой,

развитой филиальной сетью, персоналом и т.п. Поэтому в России этот сегмент рынка пока развит слабо, в то время как на развитых рынках эта услуга достаточно востребована [13].

В России логистический аутсорсинг возник в конце 80-х – начале 90-х годов XX века, когда после развития кооперативного движения в СССР появились первые легальные капиталисты. В тот отдаленный период логистические услуги, оказываемые третьим лицам, были достаточно примитивны. В большинстве своем это были моноуслуги, либо транспортные перевозки, либо складские услуги, ну и, конечно, услуги таможенных брокеров. Сегодня логистический аутсорсинг в России заметно отличается от его стартового состояния в период накопления начального капитала. Благодаря таким логистическим операторам многие дистрибьюторы, производители товаров, внешнеэкономические операторы снабжают и поддерживают баланс товарных потоков в торговых сетях России.

К сожалению, мировой экономической кризис, дошедший до России в конце 2008 г. и длившийся весь 2009 год, изменил состав и структуру логистического аутсорсинга. Много мелких и средних логистических операторов прекратили свою деятельность, они разорились или обанкротились. На рынке остались только сильнейшие логистические операторы, которые смогли в разгар кризиса оптимизировать свой штат, уйти от убыточных операций, перепрофилировать пустые складские и офисные площади под субаренду или оборудовать для других доходных целей.

Сегодня рынок логистического аутсорсинга в России переживает очередную волну развития. Первая волна развития логистического аутсорсинга пришлась на начало 90-х, тогда этот рынок начали формировать первые, пришедшие в Россию транснациональные корпорации. Они ввели первичные стандарты для логистических операторов того периода. Следующая волна развития логистического аутсорсинга пришлась как раз на посткризисные 2000-е годы. Тогда, как и после кризиса 2008 – 2009 гг., выжившие компании начали активно развиваться параллельно растущему рынку, притоку инвестиций, росту потребительского спроса населения и, соответственно, увеличению заказов в логистике. В настоящее время емкость рынка логистических услуг некоторыми российскими экспертами оценивается на уровне 80 – 90 млрд долл. Структура отечественного рынка логистики по данным РБК на 2010 год делится в следующих пропорциях. На транспортные перевозки приходится до 89%, хранение и складские операции до 8%, экспедирование до 2%, управление цепями поставок до 1% от общего объема операций.

Сегодня проникновение логистического аутсорсинга в России отстает в 2,5 – 3 раза от аналогичных показателей в европейских государствах и США. В частности, в Германии проникновение логистического аутсор-

синга в торговые сети составляет 55%, в России этот показатель составляет лишь 22%.

Основных причин слабого развития логистического аутсорсинга в России несколько. Во-первых, боязнь передачи основных логистических бизнес-процессов сторонним, хотя и квалифицированным логистическим операторам. Во-вторых, в России формирование логистического аутсорсинга, в первую очередь, происходило в крупнейших мегаполисах, таких, как Москва, Санкт-Петербург, Екатеринбург. Но сетевые решения логистического аутсорсинга для региональных проектов в небольших городах и областных центрах наткнулись на массу проблем. Дефицит квалифицированного персонала, отсутствие надлежащей складской инфраструктуры и логистических операторов для обеспечения на должном уровне высокотехнологичных логистических услуг. В-третьих, отсутствие инвестиций и длинных дешевых кредитов для развития регионального логистического аутсорсинга. Особенности регионального логистического аутсорсинга в том, что он более рискован и менее доходен на практике из-за слабости региональных рынков [9].

Более подробно проблемы развития логистических операторов можно описать следующим образом:

- отсутствие на рынке логистических операторов, способных справиться с управлением всей логистической или даже отдельной функцией крупной сети;
- слишком низкий уровень доверия к сторонним компаниям, не позволяющий передать им функции, влияющие на имидж фирмы в глазах клиентов. Это, прежде всего, связано с тем, что, как уже отмечалось ранее, о логистических компаниях не хватает информации для формирования однозначного мнения о способности конкретной фирмы качественно выполнить тот или иной объем работ;
- несовершенство законодательства в отношении регулирования деятельности экспедиторских компаний приводит к предпочтению собственного транспортного парка. Из-за отсутствия закона об обязательном лицензировании деятельности экспедиторов имеют место факты пропажи и порчи грузов, после чего в некоторых случаях небольшие компании могут прекратить свое существование. А поскольку часто перевозчики не страхуют свою ответственность, в случае порчи или пропажи груза очень сложно законным путем возместить потери. При этом отдельные отрицательные примеры бросают тень на всю отрасль экспедиторских услуг;
- слишком высокая стоимость;
- невозможность комплексной интеграции подавляющего большинства логистических операторов в структуру компании из-за несоответствия качественных, технических, информационных стандартов;

– несоответствие заявляемого комплекса услуг фактически предоставляемому;

– отсутствие на рынке компаний, предоставляющих полный комплекс логистических услуг; международные и внутренние перевозки всеми видами транспорта, таможенное оформление складское хранение и т.д.

При всех существующих проблемах в развитии данного вида деятельности стоит отметить, что спрос на данные услуги непрерывно растет за счет выхода на российский рынок иностранных компаний, технологии которых предполагают, прежде всего, специализацию на своей базовой компетенции – закупках и сбыте. Не имея достаточного опыта выстраивания логистики в российских условиях, большинство из них, естественно, стремятся передать складские, транспортные и прочие функции сторонним организациям, предъявляя при этом весьма жесткие требования к качеству услуг. Крупнейшие российские торговые сети, являющиеся потенциальными клиентами логистических компаний, прекрасно осознают, что логистика – не их бизнес, и строить свои собственные распределительные центры и организовывать службу доставки их заставляет исключительно отсутствие на рынке предложения, полностью отвечающего их потребностям [2, С. 317].

Таким образом, в данной статье были описаны и четко разграничены по функциональному содержанию участники современного рынка грузоперевозок. Так, перевозчик занимается непосредственно транспортировкой груза, не предоставляя при этом никаких дополнительных услуг. Транспортно-экспедиторские компании в отличие от перевозчика не только занимаются отправлениями товара, но и оказывают другие услуги, такие, как упаковка, маркировка, отслеживание в пути и пр. Логистические операторы предоставляют еще более широкий спектр услуг, включающий консолидацию груза, ответственное хранение, таможенное оформление и пр. Логистическая составляющая приобретает все большее значение, что является закономерным следствием существующих тенденций развития рынка грузоперевозок.

1. Аникин Б.А. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента: учеб. пособие / Б.А. Аникин, И.Л. Рудая – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 320 с.

2. Беспалов Р.С. Транспортная логистика. Новейшие технологии построения эффективной системы доставки: учеб. пособие – М.: Вершина, 2008. – 384 с.

3. Толковый словарь русского языка Ушакова [Электронный ресурс]. Доступно на URL: <http://slovari.yandex.ru/~книги/Толковый%20словарь%20Ушакова/Грузоотправитель/>.

4. Финансовый словарь [Электронный ресурс]. Доступно на URL: http://www.vedomosti.ru/glossary/fin_enc/Грузоотправитель.
5. Экономический словарь [Электронный ресурс]. Доступно на URL: http://www.vedomosti.ru/glossary/econ_dict/Грузоотправитель.
6. Энциклопедия юриста [Электронный ресурс]. Доступно на URL: http://www.vedomosti.ru/glossary/enc_law/Грузоотправитель.
7. Свободный словарь [Электронный ресурс]. Доступно на URL: <http://termin.bposd.ru/publ/4-1-0-28476/>.
8. Гуджоян О.П. Перевозка специфических грузов автомобильным транспортом: учебник / О.П. Гуджоян, Н.А. Троицкая. – М.: Транспорт, 2011. – 160 с.
9. Куда стремится логистический аутсорсинг в России? // Новости ИИЦ «Аэроград» [Электронный ресурс]. Доступно на URL: http://www.aero-grad.ru/project_airgrad/p_viewcomm?new=787.
10. Логистика взаимодействия частных компаний и государственных структур на железнодорожном транспорте // Евразия Вести. Транспорт и логистика [Электронный ресурс]. Доступно на URL: <http://www.eav.ru/publ1p.php?publid=2005-08a07>.
11. Миротин Л.Б. Транспортная логистика: учеб. для транспортных вузов / Л.Б. Миротин, Ы.Е. Ташбаев, В.А. Гудков; под общ. ред. Л.Б. Миротина. – М.: Изд-во «Экзамен», 2007. – 512 с.
12. Николайчук В.Е. Транспортно-складская логистика: учебное пособие. – М.: Издательская торговая корпорация «Дашков и К», 2007. – 452 с.
13. Структура и особенности рынка логистики и грузоперевозок [Электронный ресурс]. Доступно на URL: <http://www.uleks.ru/blogs/1/3.html>.
14. Транспортно-экспедиционная компания // Википедия [Электронный ресурс]. Доступно на URL: http://ru.wikipedia.org/wiki/%D2%F0%E0%ED%F1%EF%EE%F0%F2%ED%EE-%FD%EA%F1%EF%E5%E4%E8%F6%E8%EE%ED%ED%E0%FF_%EA%EE%EC%EF%E0%ED%E8%FF.