

МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ПУТЕЙ СООБЩЕНИЯ (МИИТ)

Кафедра «Экономика и управление на транспорте»

А.Н. КОЖЕВНИКОВА

*КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ
НА ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОМ ТРАНСПОРТЕ*

Часть 1

Рекомендовано редакционно-издательским
Советом университета в качестве учебного пособия
для студентов
специальности 080301 «Коммерция (торговое дело)»

Москва – 2008

УДК 656.2.01
К 58

Кожевникова А.Н. Коммерческая деятельность на железнодорожном транспорте. Часть 1: Учебное пособие. – М.: МИИТ, 2008. - 75 с.

Учебное пособие предназначено для углубленного изучения отдельных разделов дисциплины «Коммерческая деятельность на железнодорожном транспорте» для студентов специальности 080301 «Коммерция (торговое дело)».

Учебное пособие содержит теоретические и практические аспекты осуществления коммерческой деятельности в условиях конкуренции на железнодорожном транспорте в период реформирования отрасли. Материалы данного издания могут быть использованы при подготовке дипломных, курсовых работ и рефератов, связанных с особенностями функционирования транспортных компаний на транспортном рынке.

Рецензенты:

Заведующий кафедрой

«Экономика и логистика на

транспорте» СамГАПС, д.э.н., профессор

П.В. Куренков

Доцент кафедры

«Финансы и кредит» МИИТа, к.э.н.

А.В. Резер

© Московский государственный университет путей сообщения (МИИТ), 2008

Содержание

Введение	4
----------------	---

1. РЫНОК ТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ	5
-----------------------------------	---

1.1 Понятие «услуга». Классификация услуг	5
---	---

1.2 Рынок транспортных услуг и его особенности	10
--	----

1.3 Сегментирование транспортного рынка	19
---	----

2. КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ТРАНСПОРТНЫХ КОМПАНИЙ НА РЫНКЕ ТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ	34
---	----

2.1 Цели и задачи коммерческой деятельности на транспортном рынке	34
---	----

2.2 Коммерческая деятельность транспортных компаний на разных этапах реформирования железнодорожного транспорта	40
---	----

2.3 Зарубежный опыт функционирования транспортных компаний – собственников подвижного состава	60
---	----

Литература	70
Глоссарий.....	71

Введение

Железнодорожный транспорт создает условия для формирования местного и общегосударственного рынка. С одной стороны, от транспортного фактора зависит эффективность работы предприятия, что в условиях рынка напрямую связано с его жизнеспособностью, а с другой стороны, сам рынок подразумевает обмен товарами и услугами, что без транспорта невозможно, следовательно, невозможен и сам рынок. Таким образом транспорт является важнейшей составной частью рыночной инфраструктуры.

В условиях экономического роста ключевыми требованиями для эффективной работы как транспортных компаний, так и железнодорожного транспорта в целом становятся снижение собственных затрат, повышение мотивации работников отрасли, способность удовлетворять возрастающие требования пользователей к качеству услуг и гибко реагировать на изменения спроса.

1. Рынок транспортных услуг

1.1. Понятие «услуга». Классификация услуг

В настоящее время существует много определений услуги.

«Сервис, или услуги, - любая деятельность, которую одна сторона может предложить другой; неосязаемое действие, не приводящее к владению чем-либо. Предоставление услуг может быть связано или не связано с материальными продуктами» [4].

«Услуга – это трудовая целесообразная деятельность, результаты которой выражаются в полезном эффекте, удовлетворяющем какие-либо потребности отдельного человека или общества в целом» [5].

«Услуги представляют собой результат разнородной деятельности, осуществляемой производителями по заказу потребителей и обычно ведущей к изменению состояния единиц, потребляющих эти услуги»[2].

«Услуги представляют собой такие виды продукции, которые не могут быть складированы и потребляются в месте и во время их приобретения [6].

В современной экономике спектр услуг разнообразен. Классификация услуг необходима для решения таких задач, как:

- развитие и совершенствование стандартизации в сфере услуг;
- осуществление сертификации и лицензирования услуг с целью обеспечения безопасности жизнедеятельности и охраны окружающей среды;
- предотвращение причинения вреда имуществу потребителей;
- учет и прогнозирование реализации услуг;
- изучение спроса на услуги;
- актуализация развития производства определенных видов услуг с учетом меняющихся социально-экономических условий;
- учету предоставляемых услуг предприятиями и организациями различных организационно-правовых форм собственности.

Выделяются следующие критерии (признаки) классификации услуг [1].

1. По функциональному подходу: производственные и потребительские. Производственные услуги выступают как стратегические для экономики, поставляют информацию, служат источникам роста производительности труда, обеспечивают повышение эффективности производства. Достижения в области производственных услуг затем весьма часто используют при производстве потребительских услуг.

2. Услуги конечные (т.е. имеющие конечное предназначение своего использования) и промежуточные (важно с точки зрения количественной оценки со-

здания ВВП (ВВП)), внутрипроизводственные услуги (которые производятся и потребляются внутри хозяйствующего субъекта).

3. По критерию законности (легитимности): услуги, осуществляемые в рамках правового поля, и теневой оборот услуг.

4. В зависимости от степени материальности: материальные и нематериальные. К материальным относят те виды услуг, результатом которых является создание новой или восстановление потребительной стоимости, причем исполнение максимально учитывает индивидуальные запросы потребителей.

5. По критерию опосредования услуги товарно-денежными отношениями или по критерию участия в купле-продаже: рыночные и нерыночные, или коммерческие или некоммерческие.

6. В зависимости от формы собственности хозяйствующего субъекта, оказывающего услугу: услуги, производимые предприятиями частной собственности и государственными организациями, учреждениями.

7. По характеру потребления: массовые, коллективные, индивидуальные.

8. По роли услуг в услуговой деятельности хозяйствующего субъекта: основные и вспомогательные (дополнительные) услуги. Основные услуги – услуги, определяющие профиль и специализацию предприятия-исполнителя. Дополнительные услуги- услуги, предназначенные для повышения качества и конкурентоспособности основной услуги.

9. По признаку возможного участия в международном обмене все услуги делят на три группы:

- услуги, которые могут быть объектом внешней торговли (перевозки грузов, пассажиров);
- услуги, которые по своей природе вообще не могут быть предметом экспорта (доминируют государственные и инфраструктурные услуги);
- услуги, которые могут производиться как для внутренних нужд, так и на экспорт.

10. Во внешней торговле в аналитических целях выделяют факторные и нефакторные услуги. К факторным относятся платежи, возникающие в связи с международным движением факторов производства, прежде всего капитала и рабочей силы: доходы на инвестиции, роялти и лицензионные платежи, заработная плата, выплаченная нерезидентам. К нефакторным относят остальные виды услуг: транспорт, путешествия и прочие нефинансовые услуги. По мнению специалистов, деление услуг на факторные и нефакторные особенно важно для обсуждения проблем регулирования международной торговли услугами в рамках Всемирной торговой организации (ВТО), которые концентрируются преимущественно на нефакторных услугах.

11. В зависимости от способа доставки услуг потребителю:

1. услуги, связанные с инвестициями (investment-related services),— банковские, гостиничные и профессиональные услуги;

2. услуги, связанные с торговлей (trade-related services),— транспорт, страхование;

3. услуги, связанные одновременно с инвестициями и торговлей (trade-and-investment related services), - связь, строительство, компьютерные и информационные услуги, культурные и рекреационные услуги.

12. В зависимости от формы обслуживания: абонементное обслуживание, срочное, по месту работы, жительства и т.д.

С экономической точки зрения услуги подразделяются на капиталоемкие, трудоемкие и наукоемкие.

Действующие статистические классификации, в том числе Международная стандартная отраслевая классификация всех видов экономической деятельности (МСОК/ISIC), Статистическая классификация видов экономической деятельности европейского союза (КДЕС/NACE) содержат перечень услуг, включающий 160 позиций по 12 укрупненным блокам: деловые услуги; услуги связи; строительные и инжиниринговые услуги; дистрибьюторские услуги; общеобразовательные услуги; услуги по защите окружающей среды; финансовые услуги, включая страхование; услуги по охране здоровья и социальные услуги; туризм и путешествия; услуги в области организации досуга; транспортные услуги; прочие услуги.

Для разграничения услуг по видам в отечественной практике используется Общероссийский классификатор услуг населению (ОКУН). Классификация услуг в отечественной статистике представлена в табл. 1.1.[2]

Рынок материально-вещественных товаров и рынок услуг четко разделить невозможно, поскольку продажа услуги (или ее оказание) часто сопряжена с продажей и эксплуатацией физических товаров, и, напротив, сама услуга в случае ее купли-продажи приобретает «товарность», т.е. становится товаром.

Рынок услуг — это совокупность экономических отношений между производителями и потребителями услуг в связи с куплей-продажей разнообразных услуг[1].

Рынок услуг выступает как система, увязывающая между собой спрос и предложение на услуги; производителей услуг и их потребителей, способствует развитию рынка материально-вещественных благ, обеспечению сбалансированности воспроизводственного процесса, соответствующего качества путем удовлетворения потребностей населения. Степень развития рынка услуг, его структура представляют собой один из важнейших критериев конкурентоспособности страны.

Отмечают следующие особенности рынка услуг [1]:

1) высокая динамичность рыночных процессов (повышенная чувствитель-

ность рынка услуг к экономической конъюнктуре и короткий период реагирования на ее изменения дополняются влиянием факторов сезонности, рекламы, моды, информированности и т.д.);

Таблица 1.1

Классификация услуг в отечественной практике

Признак	Группировка	Описание группировки
По субъекту конечного назначения	Личные	Услуги для индивидуального потребления домашним хозяйством или его отдельными членами
	Общественные	Услуги для коллективного потребления
По категориям потребителей	Потребленные: населением	Потребителем является домохозяйство или отдельные его члены (конечное потребление)
	организациями	Потребителем является институциональная единица, которая потребляет данную услугу в процессе производства своей продукции (промежуточное потребление)
По форме реализации	Рыночные (платные)	Оказываются за плату по ценам, покрывающим издержки и обеспечивающим прибыль
	Нерыночные (бесплатные)	Финансируются из бюджета или общественными организациями, как правило, они социально ориентированы
По общественной форме организации труда	Выполненные: организацией	Производителями выступают организации любой организационно-правовой формы и или любой формы собственности, как специализирующиеся на оказании услуг, так и занимающиеся оказанием услуг в дополнение к своей основной деятельности
	индивидуальным предпринимателем	Производителями выступают граждане, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица на индивидуальной основе
По функции, выполняемой в общественном разделении труда и удовлетворении потребностей населения и общества	Классификация по видам деятельности и услуг	Выпуск услуг: классификация по видам деятельности на основе Общероссийского классификатора видов экономической деятельности (ОКВЭД)
		Платные услуги населению: классификация по видам услуг на основе Общероссийского классификатора услуг населению (ОКУН)
По источнику получения статистических сведений	От производителей услуг	Статистическое наблюдение за деятельностью хозяйствующих субъектов, оказывающих услуги
	От потребителей услуг	Обследование бюджетов домашних хозяйств

2) сегментированность спроса на услуги в зависимости от доходов, цен, субъективной оценки потребителем значимости услуги, объемов поставки, особенностей потребления и т.д.;

3) высокая степень дифференциации услуг как рыночного продукта по по-

ребительным характеристикам (горизонтальная дифференциация) и по уровню качества (вертикальная дифференциация). Это свойство рынка услуг можно рассматривать как важнейший стимул к инновационной деятельности в сфере услуг;

4) территориальная сегментация и локальный характер рынка услуг по сравнению с рынком физических товаров (структура usługовых видов деятельности, форма предоставления услуг во многом определяются географическим фактором: климатическими условиями, удаленностью от крупных центров и пр.);

5) высокая скорость оборота капитала, что обусловлено меньшей продолжительностью производственного цикла (является одним из основных преимуществ бизнеса в сфере услуг и наглядно проявляется в кризисных ситуациях);

6) роль неценовых барьеров входа на рынок услуг (потребители услуги при выборе производителя обращают внимание не только на уровень цены, но и на неценовые факторы (качество обслуживания, наличие современных и безопасных технологий и т.д.), то есть акцент делается не только на самой услуге, но и на ее сервисной составляющей).

Основными субъектами рыночных отношений в сфере услуг выступают:

- 1) государство в лице правительства, государственных органов и государственных предприятий;
- 2) предприниматели и частные предприятия разнообразных форм собственности и хозяйствования, поставляющие на рынок различные услуги;
- 3) домохозяйства;
- 4) некоммерческие организации;
- 5) зарубежные субъекты рынка услуг.

Выделяют следующие виды рынка услуг [1]:

1. по сфере охвата (в пространственном разрезе): мировой (международный, внешний), национальный (в рамках одной страны, или внутренний); региональный рынок услуг, который может быть как частью мирового (например, рынок услуг стран ЕС), так и частью национального рынка (например, рынок услуг Прибайкальского региона, рынок услуг Европейской части России, рынок услуг какой-либо области или ряда областей России), местный (локальный) рынки.

2. по степени легитимности: легальный (действующий в рамках правового поля) и теневой рынки услуг;

3. по степени регулируемости: свободный и регулируемый рынки услуг;

4. по уровню насыщенности: ненасыщенный (дефицитный), избыточный и равновесный рынки.

Таким образом:

- рынок услуг не имеет четких границ, поскольку, как уже отмечалось, немалая часть услуг предоставляется в связи с движением физических товаров или непосредственно в материальном производстве;

- на рынке представлен жизненно важный вид услуг, которому присуща ярко выраженная специфика,— услуги естественных монополий (железнодорожные перевозки, услуги транспортных терминалов, портов, аэропортов, услуги по передаче электрической и тепловой энергии, услуги общедоступной электронной и почтовой связи);
- рынок услуг (как и сфера услуг) имеет высокий уровень адаптации;

1.2. Рынок транспортных услуг и его особенности

Рынок как экономическая категория выражает систему стабильных, постоянно воспроизводимых отношений (производственных, экономических, технологических и др.) между различными субъектами, действующими на нем, опосредованную механизмом стоимости, товарно-денежными отношениями, ценообразованием, спросом и предложением и другими элементами сферы обращения продукции (услуг).

Транспортное производство выступает как:

- объект рыночных отношений, от эффективной деятельности которого зависит нормальное функционирование и развитие всех обслуживаемых транспортом отраслей экономики, предприятий, их объединений и комплексов;
- субъект регулируемых рыночных отношений, особенно при формировании спроса на перевозки и распределении их между взаимодействующими видами транспорта, при установлении взаимовыгодных хозяйственно-правовых отношений между транспортом и грузовладельцами, транспортом и пассажирами.

Транспортный рынок можно определить как совокупность транспортных и нетранспортных предприятий (организаций), которые взаимодействуют между собой, чтобы продавать и покупать транспортную продукцию (услугу) [18].

По своей рыночной характеристике транспортный рынок является в основном олигопольным, представляющим крупные транспортные компании универсального типа, оказывающие услуги по перевозке грузов и пассажиров (кроме трубопроводного транспорта).

В настоящее время особенностями транспортной сферы являются:

- наличие конкуренции между производителями услуг не только внутри одного вида транспорта, но и между разными его видами;
- значительные различия в структуре и объемах необходимых инвестиций для создания бизнеса и поддержания его «на плаву»;
- достаточно высокие уровни бизнес-рисков;
- частичное сохранение нерыночных методов регулирования цен;
- высокая сезонность спроса на услуги (в ряде случаев) и др.

Основным видом услуг в сфере транспорта является физическое перемещение пассажиров и грузов из одной точки пространства в другую, которое характеризуется ценой, временем ожидания услуги, длительностью транспортировки, условиями безопасности и пр.

Сопутствующие услуги могут осуществляться до собственно процесса транспортировки, во время нее, после окончания. Спектр услуг постоянно изменяется, в том числе в рамках адаптации к условиям рынка. Услуги транспорта относятся к услугам, завершающим и (или) предваряющим процесс материального производства, а также опосредующим потребление. Услугу также можно определить как деятельность, связанную с обменом стоимостей и направленную на удовлетворение потребностей, выраженных в форме спроса, которая не сводится к передаче права собственности на некоторый материальный продукт.

Особенностями услуги транспорта являются:

1. услуга не может существовать вне процесса ее производства, следовательно, накапливаться;
2. продажа услуги - это, практически, продажа самого процесса труда, следовательно, качество услуги - это качество самого процесса труда;
3. услуга представляет собой конкретную потребительную стоимость лишь в определенное время на определенном направлении, что резко ограничивает возможность ее замены на рынке;
4. на услуги существуют значительные колебания спроса как во времени, так и в пространстве;
5. существенное различие качественных характеристик транспортной услуги (скорость, условия доставки, сохранность, уровень обслуживания и т.д.);
6. предложение услуг отличается малой гибкостью в приспособлении к спросу, изменяющемуся во времени и в пространстве;
7. создание дополнительной провозной способности для беспрепятственного удовлетворения спроса связано с дополнительными трудностями.
8. транспорт не располагает большими возможностями для сглаживания неравномерности и особенно пиков спроса;
9. специфика разных технологий организации транспортной услуги.

Услуги транспорта определяются как вид деятельности транспорта, направленный на удовлетворение потребностей потребителей при наличии необходимого технологического, экономического, информационного, правового и ресурсного обеспечения. Спрос на услуги железнодорожного транспорта определяется развитием в регионе других видов транспорта, степени их интеграции в единую систему, уровнем тарифов различных видов транспорта, качества услуг, предоставляемых потребителям предприятиями различных видов транспорта.

«Транспортная услуга может быть определена как транспортный товар. Единица транспортного товара – это целостный обособленный процесс или отдельная законченная перевозка, которая может быть охарактеризована рядом признаков, отличающих один товар от другого» [18].

Таким образом, под услугой на транспортном рынке подразумевается не только собственно перевозка груза, но и любая операция, не входящая в состав перевозочного процесса, но связанная с его подготовкой и осуществлением (например, упаковка и маркировка грузов, их пакетирование, промежуточное хранение, предоставление грузовладельцу необходимой информации и т.д.), то есть сопутствующие работы и услуги, оказываемые транспортными организациями. Перевозка грузов является основным видом услуг. В качестве дополнительных услуг транспортных организаций можно выделить:

- погрузо-разгрузочные услуги;
- услуги по хранению грузов;
- услуги по подготовке грузов к перевозке;
- предоставление подвижного состава в аренду;
- транспортно-экспедиционные услуги;
- другие дополнительные услуги (информационные, страхование и др.).

Транспортным предприятием считают все те предприятия (начиная с места возникновения транспортного процесса перевозок), на которых возникает продукция, непосредственно участвующая в последующих звеньях и этапах до окончания перевозок. Для оценки экономической деятельности железнодорожного транспорта может быть выбран в качестве «транспортного предприятия» территориальный филиал (железная дорога), однако в этом случае необходим отраслевой подход, обеспечивающий комплексную оценку эффективности работы от профильной структурной единицы до дорожного уровня (по конкретному хозяйству).

Одним из основных элементов эффективной конкурентной борьбы транспортных компаний на транспортном рынке является предоставление грузовладельцу ряда дополнительных услуг, что способствует повышению их конкурентного статуса при оптимальном сочетании стоимости и качества данных услуг.

При рассмотрении качества услуг транспорта необходимо учесть, что:

- при заключении контракта, потребности потребителя четко обозначаются (в других случаях предполагаемые потребности устанавливаются и определяются с помощью маркетинговых исследований);
- во многих случаях потребности могут изменяться со временем, что обуславливает необходимость периодического проведения маркетинговых исследований и пересмотра требований к предоставляемым услугам;
- потребности обычно выражаются в свойствах и количественных характеристиках этих свойств (функциональная пригодность, безопасность, эксплуатацион-

ная готовность, надежность, экономические факторы, защита окружающей среды и т. п.).

Потребности общества в перевозках включают абсолютную, действительную и платежеспособную потребность его субъектов. Для характеристики этих понятий используют понятие "условия транспортного обслуживания", которое представляет для каждого потенциального клиента в определенном месте определенное сочетание основных компонентов:

- транспортная ситуация - это характеристика фактических возможностей видов транспорта в осуществлении перевозки в определенном месте определённого качества, в заданном направлении, в определённый момент времени;

- провозная способность - это способность вида транспорта к осуществлению перевозок определённых объёмов в конкретном направлении, определяемая наличием и мощностью постоянных устройств, уровнем использования подвижного состава;

- тарифная политика - это система правил, регулирующих взаимоотношения государства, потребителей и производителей продукции транспорта с целью возмещения расходов и обеспечения расширенного воспроизводства.

Абсолютная потребность в перемещении определяется исходя из рациональных норм потребления, идеализированных свойствах продукции транспорта: идеальной транспортной ситуации, неограниченной провозной способности и нулевых тарифах.

Этапы превращения потребности в перемещении в продукцию транспорта представлены на рис. 1.1[17].

Технические возможности видов транспорта определяют действительную потребность в перемещении грузов конкретным видом транспорта - это потребность в перемещении, которая может быть реально удовлетворена при сложившемся уровне развития транспортной инфраструктуры и идеальных условиях транспортного обслуживания.

Платежеспособная потребность - это форма проявления той части действительной потребности в перемещении, которая подтверждена покупательной способностью субъекта (возможностью оплатить своевременную доставку груза из одной точки в другую на определенном уровне качества). Платежеспособная потребность в перемещении, сформулированная в виде пожеланий грузовладельца в организации перевозки грузов по конкретной корреспонденции с определенным уровнем качества, превращается в платежеспособный спрос.

Превращение потребности в перемещении грузов в спрос на перевозки происходит под влиянием сформированного рынком интереса его субъектов.

Факторы, ограничивающие или повышающие уровень

Абсолютная	Неудовлетворенная абсолютная потребность		← Осознание потребности	← Новые корреспонденции перевозок				
	Действительная	Неудовлетворенная действительная потребность		← Время, объемы, условия транспортировки	← Логистика транспортных связей и перевозок			
		Платежеспособная	Неудовлетворенная платежеспособная потребность		← Тарифная политика и платежеспособность потенциальной клиентуры	← Эксклюзивные условия и индивидуальная работа с клиентом		
			Платежеспособный	Неудовлетворенный платежеспособный спрос		← Транспортная ситуация	← Стратегическое и тактическое и оперативное планирование	
				Рыночный	Частично неудовлетворенный спрос		← Пропускная способность	← Развитие транспортной инфраструктуры
					Удовлетворенный полностью и частично	Грузы в работе	← Качество и наличие сопутствующих услуг	← Фирменный сервис и обслуживание
Реализованный	Безвозвратные потери	← НТП на транспорте, новые технологии переработки и перевозок	← Качество перевозок и специализация подвижного состава					
ПОТРЕБНОСТЬ →	СПРОС →		ПРОДУКЦИЯ ТРАНСПОРТА	← Фактические возможности осуществления перемещений				

→ Процесс формирования спроса на перевозки

| → Собственно процесс перемещения

Рис. 1.1 Этапы превращения потребности в перемещении в продукцию транспорта

Реальный спрос можно также представить как:

- реализованный полностью (в соответствии требованиям потребителя);
- частично удовлетворенный;
- неудовлетворенный (переходит либо в разряд отложенного, либо ориентируется на продукцию других видов транспорта).

Спрос удовлетворенный - это платежеспособный спрос на продукцию транспорта, параметры которой сформулированы в заявке на перевозку, зарегистрированной в установленном порядке и находящейся в процессе исполнения. Удовлетворенный спрос состоит из полностью и частично удовлетворенного по количеству, качеству и условиям договора на транспортное обслуживание.

Полностью удовлетворенный спрос - это часть платежеспособного спроса, который удовлетворен в полном соответствии с требованиями (потребностями) клиентуры, сформулированными в заявке на перевозку или долгосрочном договоре на транспортное обслуживание. Несоответствие спроса предложению вызывает либо изменение сроков перевозок, либо полный отказ от перевозки данным видом транспорта, либо снижает качество обслуживания и частично удовлетворяет спрос.

Реализованный спрос - это доставленный в конечную точку перевозки груз

до момента документального оформления факта передачи его клиенту. Лишь принятый потребителем от транспортного предприятия груз представляет конечную продукцию транспорта. Потери груза в процессе транспортировки в результате порчи, выдувания, хищений, аварий, крушений и т.п. составляют разницу между спросом удовлетворённым и продукцией транспорта (факт регистрируется соответствующим актом приемки грузов).

Клиент определяет объект перевозок, пункты отправления и назначения, задает условия перевозок, то есть набор комплементарных услуг, способствующих осуществлению собственно перемещения объекта перевозок на определенном уровне качества для сохранения первоначальных свойств. Целесообразность (экономическая эффективность) перевозки определяется клиентом исходя из потребительской ценности перемещаемого вещного товара в пункте назначения. Таким образом, перед компаниями, функционирующими на транспортном рынке, ставится задача организации перевозок оптимальным для клиента и транспорта образом, чтобы соединить принадлежащие различным собственникам предмет и средства труда.

Программами демонополизации в сфере железнодорожного транспорта выявлено пять базовых разновидностей транспортного и железнодорожного транспортного рынков, которые позволяют дать количественную оценку рыночных отношений:

1. транспортные рынки перевозочной деятельности по видам транспорта;
2. транспортные рынки перевозочной деятельности по родам грузов;
3. железнодорожные транспортные рынки международных и межгосударственных перевозок и обслуживания населения и клиентуры перевозочными средствами;
4. железнодорожные транспортные рынки технического обслуживания перевозочных средств и сопутствующих видов работ и услуг;
5. рынок услуг инфраструктуры (до настоящего времени еще окончательно не сформировался).

Основными условиями, определяющими наличие конкуренции на рынке транспортных услуг, являются [7]:

- наличие альтернативных вариантов осуществления перевозок;
- взаимозаменяемость транспортных услуг (качественные характеристики);
- удельный вес на рынке транспортных услуг;
- величина издержек.

Транспорт является частью инфраструктуры рыночной экономики (составляющей товаропроводящей сети) и субъектом рынка (продает свои услуги, перемещая товары и пассажиров).

Так, основными функциями инфраструктуры являются:

1. обеспечение бесперебойного функционирования хозяйственных взаимосвязей и взаимодействия субъектов рынка (владельцев ресурсов, продукции, коммерческих структур, государства);

2. регулирование движения товарно-денежных потоков.

Создание высокоэффективной инфраструктуры транспорта и повышение качества её использования является первоочередной задачей, решение которой связано с развитием системы транспортного обслуживания, характеризующейся широкой сетью транспортных компаний, имеющих возможность взаимодействовать друг с другом в рамках единой транспортной системы, и единого информационного и правового поля.

Основными субъектами на железнодорожном транспортном рынке являются:

- компании, деятельность которых непосредственно связана перевозкой грузов: перевозчики, операторы подвижного состава (именуемые компаниями-операторами), экспедиторские компании;

- компании, деятельность которых связана с перевозкой пассажиров, багажа и грузобагажа;

- компании, деятельность которых связана с производством и оказанием услуг по ремонту подвижного состава;

- компании, деятельность которых связана с оказанием посреднических услуг.

Деятельность основных субъектов на рынке транспортных услуг невозможна без функционирования специализированных государственных и негосударственных организаций: государственных служб занятости, налоговых органов, органов сертификации продукции и услуг, страховых агентств, лизинговых, аудиторских компаний, коммерческих банков и пр. (так называемых вспомогательных субъектов).

Рынок транспортных услуг с коммерческой точки зрения можно разделить на три уровня [7]:

1. покупатели (заказчики) транспортных услуг - грузовладельцы;

2. посредники (агенты, экспедиторы, операторы), основной задачей которых является не только продажа транспортных услуг, но и полностью или частично организующее и контролирующее воздействие на логистическую цепь доставки грузов;

3. перевозчики (дороги, паромства, авиакомпании, автотранспортные фирмы и т.д.) и предприятия транспортной инфраструктуры (осуществляющие кроме перемещения погрузку, выгрузку, хранение, передачу грузов на другие виды транспорта, ремонт подвижного состава и т.д.).

Взаимоотношения по купле-продаже транспортных услуг, а также по их оказанию могут осуществляться непосредственно между субъектами первого и третьего уровня, минуя второй, что свойственно достаточно простым вариантам транс-

портного обеспечения экономических связей. В большинстве случаев технология доставки грузов в рамках современных экономических взаимоотношений достаточно сложна как на стадии планирования и организации, так и при ее реализации (использование различных видов транспорта, несколько перевалок и переработок, необходимость оформления большого количества документов и пр.). Грузовладелец самостоятельно не в состоянии учесть всех тонкостей организации эффективной транспортной цепи и вынужден прибегнуть к помощи профессиональных посредников, обладающих необходимыми информационными и кадровыми ресурсами, а в некоторых случаях и материально-технической базой.

Таким образом, основной круг пользователей железнодорожных транспортных услуг формируется по грузовым перевозкам из крупных и средних предприятий топливно-сырьевого комплекса, обрабатывающей промышленности, строительных, торговых и других организаций, в большинстве случаев располагающими железнодорожными подъездными путями и ориентированными на массовые перевозки сырья, топлива и готовой продукции.

Разработка в конце 90-х годов прошлого столетия проекта Федерального закона РФ «О транспортно-экспедиционной деятельности», а затем и Концепции государственной транспортной политики, утвержденной Правительством РФ, явилось первой попыткой по расширению перечня предоставляемых клиентам услуг и повышению их качества, а также направления развития транспортно-экспедиционного обслуживания как самостоятельного вида деятельности в перевозочном процессе.

Транспортно-экспедиционная деятельность направлена на ускорение продвижения товаров от производителя к потребителю. Результатом этой деятельности является формирование рынка транспортно-экспедиционных услуг.

Конкуренция транспортно-экспедиционных компаний на рынке достаточно высока, поэтому при поиске фирмы, обещающей в короткие сроки отправить груз к месту назначения, стоит обратить внимание на некоторые моменты. Серьезная компания, оказывающая такие услуги не один год, обычно имеет постоянных партнеров в странах СНГ и Европы и самую свежую информацию по тарифной политике различных стран. Благодаря этому она предлагает клиентам гибкие цены на экспортно-импортные железнодорожные перевозки.

Специалисты логистических операторов отмечают позитивную тенденцию на российском рынке перевозок: крупные фирмы обеспечивают транспортировку по железной дороге всех видов грузов в независимости от их объемов и видов: тарно-штучных грузов; товаров, перевозимых в контейнерах; насыпных и массовых грузов; наливных грузов. Для среднего и малого бизнеса характерна повагонная отправка грузов, так как формирование грузового эшелона целиком присуще крупному бизнесу.

Экспедиторские компании, освобождая грузовладельцев от всех забот по организации перевозок, выбору вида транспорта и схемы доставки грузов, взяли на себя и несут ответственность перед грузовладельцами за выполнение перевозок в целом и за груз с момента его принятия в свое распоряжение и до момента выдачи грузополучателю.

Транспортные компании могут обеспечить (по желанию клиента):

- экспедирование (оплату провозных платежей) экспортно-импортных и транзитных перевозок грузов по России, странам СНГ, Балтии, Европы, в том числе с участием паромных переправ;
- отправку грузов из Москвы в универсальных вагонах и контейнерах (по России и на экспорт), в почтово багажных вагонах (по России);
- слежение за движением груза;
- перегруз из евровагонов в вагоны широкой колеи;
- консультации по вопросам организации и оформления перевозок.

Транспортные посредники являются связующим звеном между грузовладельцами и перевозчиками, выполняют сервисные и коммерческие функции, тем самым удовлетворяя как требования клиентуры – грузовладельцев и способствуя расширению рыночной доли перевозчиков на рынке транспортных услуг.

Транспортные посредники могут выполнять часть функций перевозчиков:

- перевозку в транспортных единицах (вагонах, судах, контейнерах);
- погрузо-разгрузочные операции, хранение грузов в складских помещениях;
- оформление заявок на перевозки по всем видам оперативного планирования и осуществление контроля за их удовлетворением, оформление необходимых транспортных, таможенных и других документов;
- осуществлять контроль за подачей подвижного состава и ходом выполнения плановых объемов перевозок, оплату дополнительных транспортных или других услуг, слежение за грузовыми единицами в процессе перевозки.

Транспортному посреднику на транспортном рынке необходимо создавать индивидуальные "пакеты" (комплексы) услуг с целью охвата более широкого круга клиентуры, что говорит о конкуренции комплексов посреднических услуг, включая консультационные услуги, а также услуги, касающиеся правового регулирования торговых сделок, взаимодействия с таможенными органами и другими субъектами.

Опыт функционирования экспедиторских, агентских и операторских компаний показал, что с экономико-организационной точки зрения грузовладельцу выгоднее иметь дело с одним посредником, занимающимся сбором и доставкой грузов до разных мест назначения, предлагающим единый (более низкий чем у перевозчика) тариф на всю перевозку в целом, и отвечающим за перевозимые грузы в течение всего процесса перевозки, в отличие от работы с несколькими компаниями-перевозчиками, относящимися к разным видам транспорта и предоставляющими

ми услуги на ограниченных маршрутах, входящих в сферу деятельности этих компаний.

С созданием логистической транспортно-технологической системы посреднические компании берут на себя и функции, которые предшествуют транспортировке или следуют за ней. Промышленные фирмы освобождаются от несвойственных им функций (упаковка, складирование, определение оптимального варианта транспортировки и т.п.). Наиболее крупные компании выкупают груз у поставщиков, освобождая их от забот о распределении груза, то есть становятся своеобразными распределительными центрами. Такая технология позволяет преодолевать сбои в производственном процессе из-за задержки доставки грузов.

Посредники, функционирующие на рынке и оказывающие услуги вследствие различных причин (технической вооруженности, экономических условий, характера взаимоотношений с перевозчиками или предприятиями транспортной инфраструктуры и других), образуют рынок посреднических транспортных услуг, являющийся составной частью рынка транспортных услуг, на котором заказчик, в зависимости от перечисленных факторов, в праве выбрать устраивающего его исполнителя.

Таким образом, в качестве посредников могут выступать компании по транспортно-экспедиционному обслуживанию клиентов, компании-операторы, собственники подвижного состава, фрахтовые агентства, кредитно-финансовые учреждения, рекламные, страховые компании.

В последние годы увеличилось количество операторских компаний, являющихся собственниками подвижного состава, либо использующих его в виде аренды, которых можно отнести и к клиентам, и к партнерам, и к посредникам.

На железнодорожном рынке транспортных услуг функционирует рынок лизинга подвижного состава и железнодорожной техники, который тоже находится в условиях структурных изменений. Операции с вагонами, на которые приходится пока еще основная часть бизнеса, постепенно теряет свою привлекательность в силу дефицита данного актива и его слабо предсказуемой цены, поскольку транспортные компании к настоящему времени стали отказываться от «лизинговых» вагонов и предпочитают приобретать самостоятельно подвижной состав.

1.3 Сегментирование транспортного рынка

Сегментирование транспортного рынка заключается в его разделении на группы потребителей (грузовладельцев, пассажиров) - рыночные сегменты, которые могут быть ориентированы на разные условия осуществления перевозок и, соответственно, требовать разных маркетинговых усилий. Сегмент рынка транспортных услуг можно охарактеризовать как группу грузовладельцев или пассажиров,

характеризующуюся однотипной реакцией на предлагаемый уровень качества транспортного обслуживания и на набор маркетинговых стимулов[7].

Конкретная транспортная продукция (перевозка конкретного груза определенным видом транспорта определенного качества) должна быть четко позиционирована на конкретный сегмент, однако один и тот же грузовладелец может принадлежать к различным сегментам рынка и пользоваться услугами транспорта, позиционированными на конкретные сегменты.

Разграничение перевозок по сегментам рынка транспортных услуг железнодорожного транспорта в условиях конкуренции способствует:

- улучшению результатов финансовой деятельности транспорта;
- оптимизации сфер использования различных видов транспорта;
- рационализации транспортно-экономических связей и размещения производства с учетом транспортного фактора;
- расширению сферы использования рыночных принципов хозяйствования;
- учету дифференциации социально-экономических условий жизнедеятельности общества.

Выделение конкурентных сегментов на рынке транспортных услуг связано с учетом ряда технических, экономических и законодательных требований и ограничений, таких как [7]:

- несопоставимость видов и условий государственной поддержки строительства и эксплуатации инфраструктуры по видам транспорта;
- наличие альтернативных вариантов осуществления перевозки;
- взаимозаменяемость транспортных услуг (качественные характеристики);
- доля на рынке транспортных услуг;
- затраты перевозчиков и уровень тарифов на перевозки;
- доля транспортных затрат в цене продукции в пункте потребления;
- платежеспособность пользователей транспортных услуг;
- структура конкретных грузопотоков (и пассажиропотоков) между видами транспорта;
- сопоставимость систем ценообразования по видам транспорта.

Конкурентные сегменты определяются на основе анализа рынка перевозок по следующим критериям (рис. 1.2) [7]:

- По видам транспорта.
- По видам деятельности: грузовые перевозки, пассажирские перевозки в дальнем следовании и пригородном сообщении, услуги инфраструктуры, осуществление ремонтных работ и прочие.
 - По степени транспортной обеспеченности.
 - По природно-географическому признаку (сложившиеся сферы использования видов транспорта).
- По характеру перевозки: внутренняя, внешнеторговая, транзитная (рас-

пределение перевозок грузов по объемам, родам грузов, пунктам отправления и назначения, маршрутам перевозки и критериям качества обслуживания грузовладельцев).

- По родам грузов.
- По типу транспортно-технологических систем (контейнерная, контрейлерная и т.п.).
- По направлениям перевозок.
- По роду подвижного состава.
- По принадлежности подвижного состава.
- По объемам погрузки и дальности перевозки.
- По уровню качества транспортного обслуживания грузовладельцев: срокам доставки; условиям оплаты; степени сохранности грузов; периодичности и регулярности перевозок; особенностям договора и прочие.
- По уровню качества обслуживания пассажиров:
 - по скорости доставки пассажиров в пункт назначения;
 - по удобствам прибытия в конечный пункт;
 - по уровню обслуживания на вокзалах, станциях, в пути.

Выделение сегментов на рынках транспортной продукции может быть основано на отраслевой классификации номенклатуры грузов, характере деятельности транспортной компании, виде перевозок, цене и т.д.

В работах различных авторов [7, 9, 18 и др.] представлены разные подходы к сегментации транспортного рынка. Например, А.В. Анненков предлагает производить следующее разбиение на сегменты рынка транспортной продукции[9]:

1. по признакам грузовой перевозки, выполняемой железнодорожным транспортом, т.е. по транспортному продукту (рис.1.3);
2. по группам грузовладельцев (рис. 1.4);
3. по основным конкурирующим транспортным предприятиям (рис.1.5).

Первый подход используется в управлении и планировании железнодорожных перевозок на различных административных уровнях и необходим для:

1. создания плана формирования и графика движения грузовых поездов;
2. анализа и прогнозирования грузовых перевозок по видам сообщения;
3. организации хозяйственной деятельности компании и анализа результатов деятельности;
4. общей оценке перспектив развития спроса на определенные виды перевозок.

Различают четыре основных класса признаков грузовой железнодорожной перевозки (см. рис.1.3):

- пространственно-временные признаки процесса перемещения (продолжительность перевозки, расстояние и маршрут перевозки);



Рис. 1.2 Классификация критериев сегментирования транспортного рынка

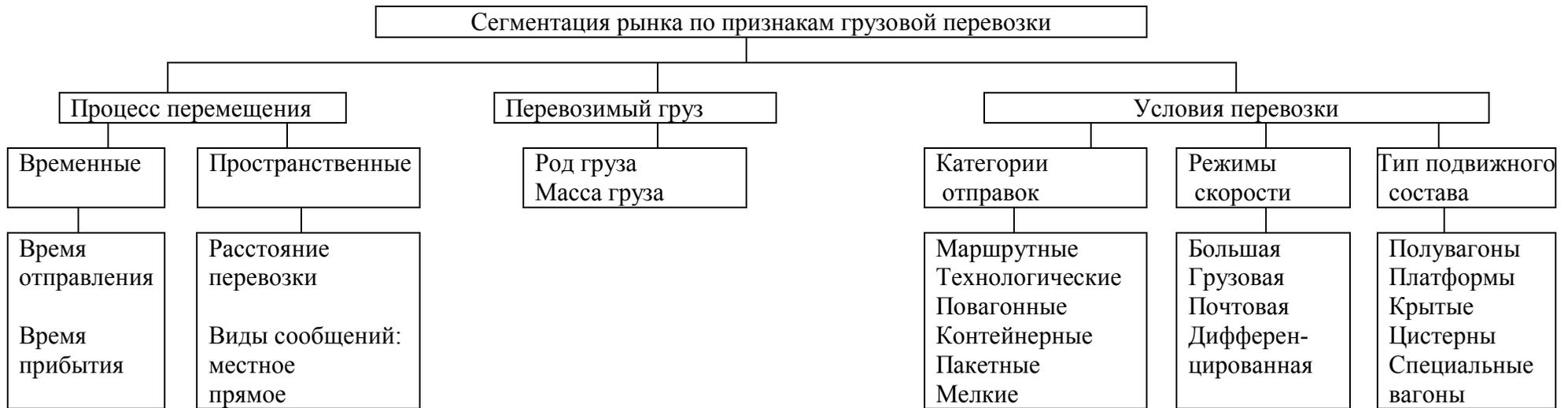


Рис 1.3 Сегментация рынка по признакам грузовой перевозки

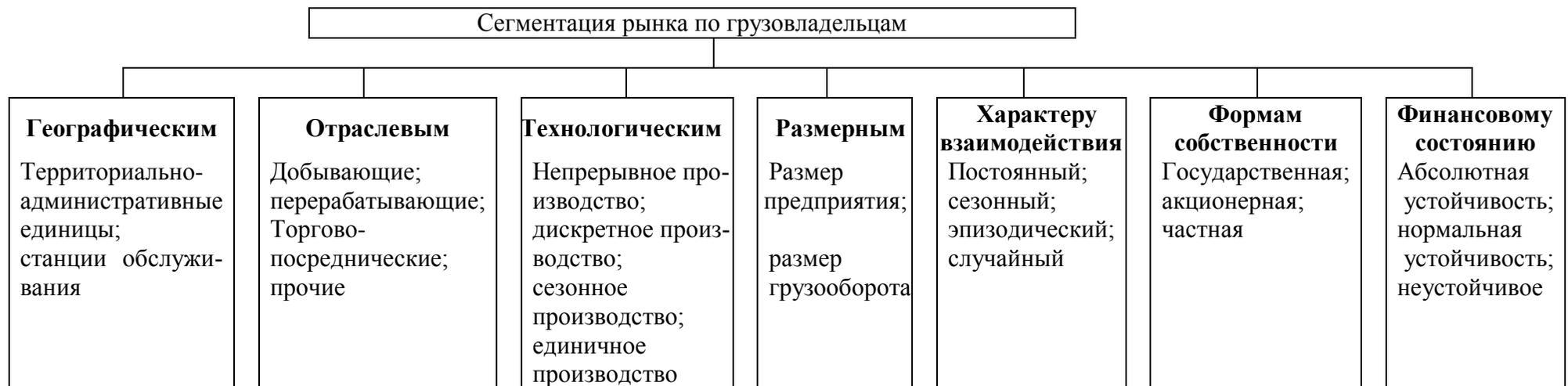


Рис. 1.4 Сегментация рынка по грузовладельцам

- параметры перевозимого груза (род (наименование) груза и его масса);
- особенности условий и организации перевозки грузов (категория отправки, режим скорости перевозки (большая, грузовая, почтовая и дифференцированная), используемый тип подвижного состава, набор дополнительных услуг и другие);
- формы полезного эффекта, обеспечиваемого железнодорожным транспортом (для оценки полезного эффекта, предоставляемого компанией грузовладельцу при перемещении заданной массы груза на определенное расстояние).

При сегментации используют как точные наименования грузов согласно Единой тарифно-статистической номенклатуры грузов, так и наименования объединенных номенклатурных групп. Кроме того, можно укрупнить сегменты, разделив грузы на четыре группы [9]:

- грузы, для которых первоочередное значение имеет регулярность, равномерность доставки (уголь, продукция металлургической промышленности, лесные и нефтяные грузы);
- грузы, нуждающиеся в гарантиях доставки к определенному сроку (продукция машиностроения, строительные грузы, комплектующие изделия и т. п.);
- грузы, требующие срочной доставки или повышенной скорости (скоропортящиеся, дорогостоящие, особо дефицитные грузы);
- грузы, перевозка которых требует специального учета их индивидуальных особенностей (негабаритные, тяжеловесные, взрывоопасные и ядовитые грузы).

Сегментация рынка по потребителям транспортных услуг используется при изучении потребностей в дополнительных услугах, сопутствующих перевозке, при поиске новых перспективных «ниш» транспортного рынка и возможностей диверсификации транспортного производства, что в свою очередь позволит ей не только получить дополнительный источник дохода, но повысить конкурентоспособность своей продукции (законченной перевозки) за счет повышения качества обслуживания. Разбиение рынка на сегменты в этом случае осуществляется по следующим основным признакам (см. рис.1.4):

- географическому (районы тяготения к станциям отправления);
- отраслевому (по специализации основного производства);
- технологическому (непрерывное, дискретное, сезонное или единичное производство);
- объемному (объему среднемесячного грузооборота);
- по характеру взаимодействия с железнодорожным транспортом (регулярный, сезонный, эпизодический);
- по формам собственности;
- по финансовому состоянию и деловой репутации грузообразующих предприятий.

Отраслевая и технологическая сегментация рынка потребителей транспортных услуг необходима при решении логистических задач в системе материального

обеспечения предприятий-грузовладельцев, а также при оценке перспектив развития платежеспособного спроса на перевозимую продукцию.

Характер взаимодействия с клиентурой необходимо учитывать при прогнозировании спроса на железнодорожные перевозки, а также при заключении долгосрочных (год и более) контрактов на перевозки.

Критериями сегментации рынка по конкурирующим транспортным предприятиям могут выступать следующие факторы (см. рис.1.5):

- цена перевозки;
- качество обслуживания;
- набор дополнительных услуг.

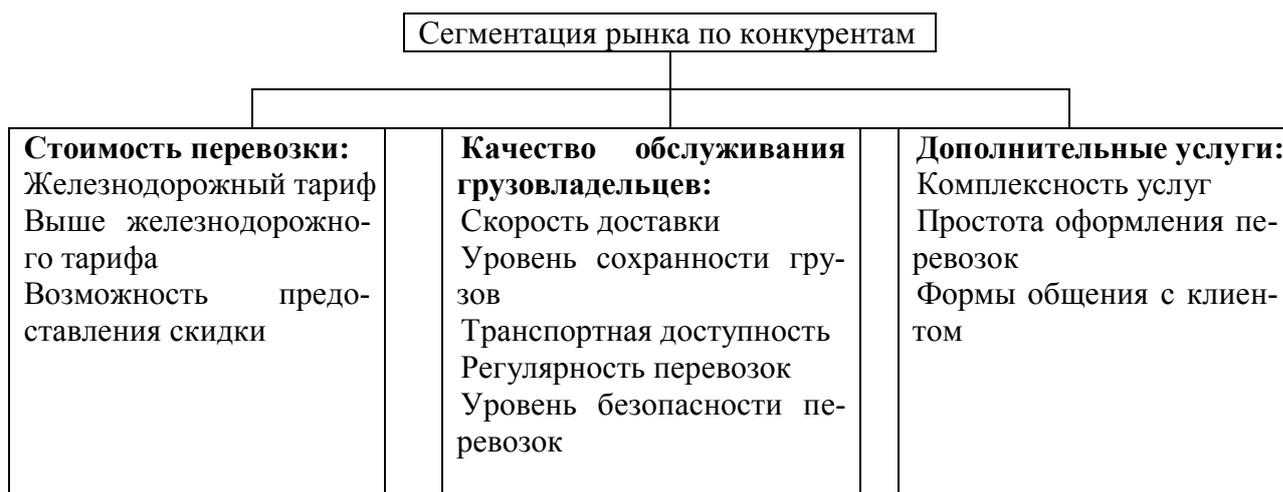


Рис.1.5 Сегментация рынка по конкурентам

При проведении анализа предложений транспортных компаний по перевозкам и услугам потенциальными потребителями проводится оценка деятельности компаний-конкурентов и рассматриваемого перевозчика по следующим основным показателям:

- позиции на транспортном рынке: объемы перевозок, место компании в списке ранжирования, их доля в общем объеме перевозок данного рода груза;
- качественные параметры транспортной продукции, цена, факторы конкурентоспособности, практика использования товарных знаков (марок);
- виды и характер услуг, предлагаемых конкурирующими компаниями, в том числе и стоимость дополнительных услуг;
- практика рекламной деятельности и виды стимулирования спроса на перевозки, расходы на рекламу;
- использование услуг посредников;
- экономический потенциал каждой компании и ее позиции на рынке, платежеспособность, способность к расширению производственных мощностей;

- производственный и технологический потенциал каждой транспортной компании.

1.4 Становление конкурентных отношений на рынке транспортных услуг в период реформирования железнодорожного транспорта

В соответствии с Законом «О естественных монополиях» в России предусматривается «демонополизация рынка железнодорожных перевозок» и, соответственно, «переход от регулирования деятельности субъектов естественных монополий в сфере железнодорожных перевозок к регулированию деятельности субъектов естественных монополий в сфере предоставления услуг по использованию инфраструктуры железнодорожного транспорта общего пользования». Другими словами процесс создания конкурентной рыночной среды, предусмотренный программой структурной реформы на железнодорожном транспорте, заключается в демонаполизации отдельных сфер его деятельности и создании условий доступности инфраструктуры железных дорог для пользователей различных форм собственности. При этом в Программе структурной реформы указано, что либерализацию тарифного регулирования необходимо начать в секторах с потенциально возможной внутриотраслевой, межотраслевой, межтранспортной и международной конкуренцией (табл. 1.2) [16].

Таблица 1.2

Отнесение железнодорожных перевозок по видам конкуренции

Вид конкуренции	Вид железнодорожных перевозок
Внутриотраслевая	повышенного качества (в вагонах СВ и купе, скоростные пассажирские и грузовые)
Межотраслевая	перевозки грузов, эффект от производительного потребления которых может быть замещен продукцией других отраслей промышленности (транспортировка энергоносителей железнодорожным транспортом или передача электроэнергии)
Межтранспортная	грузовые и пассажирские перевозки при наличии альтернативной транспортной инфраструктуры
Международная	транзитные грузовые перевозки, пассажирские и грузовые перевозки в прямом международном сообщении (конкуренция с трансконтинентальными грузоперевозчиками, морским транспортом, международными авиакомпаниями)

Согласно рыночной теории степень монополизации рынка в краткосрочном периоде можно определить по двум показателям - доле присутствия предприятия на рынке данного товара или услуги и эластичности спроса по цене товара или услуги.

Если говорить о межотраслевой конкуренции, то имеется ряд грузов, по которым коэффициент транспортировки железнодорожным транспортом меньше 0,65 (нефть сырая, чугун, смолы синтетические, картон, мясо и субпродукты, рыба и морепродукты и др.). Спрос на перевозки железнодорожным транспортом эластичный – при росте цены на эту услугу грузоотправители значительно снижают объемы железнодорожных перевозок и активно переключаются на иные виды транспорта.

Если говорить о внутриотраслевой конкуренции, то в настоящее время в условиях дефицита подвижного состава, спрос на услугу его предоставления неэластичный: темпы снижения спроса меньше темпа роста цены или объема заявок вообще не меняются с увеличением цены на услуги предоставления вагонов. В то же время при соответствующем развитии парка собственников спрос на эту услугу становится эластичным – при регулируемой высокой цене у ОАО "РЖД" грузоотправители склонны обращаться к частным компаниям за меньшим тарифом.

По мнению Федеральной службы по тарифам (ФСТ) к естественно-монопольному сегменту деятельности на железнодорожном транспорте в целевом состоянии должны относиться:

- оказание услуг по использованию инфраструктуры железнодорожного транспорта общего пользования, включая управление перевозочным процессом, при отсутствии в пределах географических границ одного товарного рынка конкуренции с другими видами транспорта и другими владельцами инфраструктуры железнодорожного транспорта общего пользования;

- грузовые и пассажирские перевозки железнодорожным транспортом общего пользования (включая обеспечение локомотивной тягой) на условиях публичного договора на всей сети железных дорог.

К конкурентному сегменту в целевом состоянии развития рынка могут относиться:

- предоставление вагонов, локомотивов, моторвагонного подвижного состава для грузовых и пассажирских перевозок железнодорожного транспорта общего пользования и в пользование;

- дополнительные работы и услуги, связанные с перевозкой грузов, пассажиров, багажа и грузобагажа железнодорожным транспортом общего пользования, которые, исходя из условий оказания таких услуг, могут выполнять перевозчики в отдельных сегментах рынка, транспортно-экспедиционные компании, грузоотправители, грузополучатели;

- оказание услуг по предоставлению железнодорожных путей необщего пользования, принадлежащих организации на праве собственности или ином вещном праве;

- погрузо-разгрузочная деятельность на железнодорожных путях общего и не-общего пользования;
- все виды деповского ремонта вагонов, локомотивов, моторвагонного подвижного состава и другого передвижного оборудования на железнодорожном ходу;
- транспортно-экспедиционные и логистические услуги;
- клиринговые услуги;
- услуги терминальных комплексов;
- постоянное сопровождение и охрана грузов в пути следования и на железнодорожных станциях;
- прочие виды работ и услуг, не относящиеся к естественно-монопольному сегменту.

В настоящее время реформа грузовых железнодорожных перевозок вступила в решающую фазу. Первые этапы преобразований в отрасли привели к образованию довольно многочисленных частных компаний-операторов, обладающих собственным подвижным составом. Появление на рынке новых игроков положило начало формированию конкурентной среды в грузовых перевозках по железной дороге, которые еще в 2003 г. были полностью монополизированы. На текущий момент времени важным является реформирование грузового сегмента деятельности единственного отечественного перевозчика — ОАО "РЖД".

Стремление частных компаний к созданию собственного парка подвижного состава изначально было вызвано неспособностью государства справиться с необходимыми объемами грузоперевозок. Дефицит вагонов остро ощущался еще в советское время. После рыночных реформ ситуация лишь усугубилась, в 1990-е годы МПС окончательно утратило возможности для модернизации парка вагонов и локомотивов. В результате к моменту подъема российской экономики быстрорастущий спрос на перевозки значительно превосходил возможности железнодорожников.

Столкнувшись с проблемой дефицита подвижного состава, крупный промышленный бизнес, основу которого составляют экспортоориентированные компании, стал решать ее собственными силами. Ведущие нефтяные, металлургические и химические корпорации активно занялись закупкой вагонов, причем основной акцент в формировании собственного парка делался на наиболее дефицитные виды подвижного состава: цистерны, полувагоны, окатышевозы и т.д. Управление железнодорожными перевозками часто передавалось специально созданным дочерним транспортным компаниям. Однако, приобретая вагоны, промышленные предприятия лишь защищали себя от перебоев, связанных с неритмичной работой МПС. Реальные рычаги к снижению транспортных издержек или, тем более, коммерциализации использования новых активов тогда не существовали.

Ситуация кардинально поменялась в 2003 г. после того, как в тарифе на железнодорожные перевозки была особо выделена плата за пользование подвижным составом (или так называемая "вагонная составляющая"). Согласно новым правилам, собственник вагонов получал скидку с тарифа на перевозку грузов на величину "вагонной составляющей". Это создало условия для развития частного бизнеса в сфере железнодорожных грузоперевозок, поскольку компания, обладающая собственным парком, могла предлагать свои услуги клиентам по более низким в сравнении с установленными МПС тарифам. Одновременно промышленные предприятия, располагающие своими вагонами, получили новую возможность для снижения издержек при транспортировке своей продукции. Результатом этого стал резкий рост спроса на подвижной состав со стороны частных компаний.

По оценкам специалистов ОАО "РЖД", в формирование собственного парка вагонов независимыми операторами вложено 80 млрд руб., а общее число вагонов под их управлением составило в первом полугодии 2006 г. 281 тыс. единиц. Доля частных в общем объеме перевозки грузов в 2005 г. достигла 30 %, тогда как еще в 2003 г. этот показатель составлял всего 21 %. К началу 2008 г. доля перевозок в частных вагонах превысила 38%.

Фактически структура перевозок, выполняемых независимыми собственниками подвижного состава, сформировалась под влиянием государственной тарифной политики. Действующая система железнодорожных тарифов предусматривает трехуровневую ставку. Наиболее высокая ставка применяется при перевозке нефтепродуктов, черных и цветных металлов, товаров народного потребления. Именно этот сегмент стал осваиваться независимыми компаниями в первую очередь. Так, частные компании сейчас выполняют более 60 % перевозок нефти и нефтепродуктов, около 70% - химикатов различного назначения. Перевозки угля оплачиваются по наиболее низкой, социальной ставке, что не представляет интереса для независимых транспортных компаний — их доля в перевозках не превышает 5 %-10 %.

Под давлением частных ОАО "РЖД" оказалась вытесненной в наименее доходные сектора рынка - более половины грузооборота приходится на грузы первого класса, на перевозку которых установлены самые низкие тарифы (в 2004 г. их удельный вес в общей структуре грузооборота составлял 55,9 %, в 2005 г. — уже 56,8 %). Установленные тарифы на "социальные" виды грузов не всегда компенсируют даже затраты на перевозку. Предоставляя льготы на перевозку тех или иных грузов, государство фактически перекладывает на плечи ОАО "РЖД" обязанность финансировать их из собственной прибыли (расходы на перевозку угля, самого массового железнодорожного груза, не покрывают тарифные доходы).

Частные компании стремятся работать на наиболее привлекательных сегментах - они строят свой бизнес там, где можно получить хорошую прибыль и вложить

ее в дальнейшее развитие своего бизнеса. В середине 90-х годов перевозка нефтепродуктов была совсем не таким выгодным бизнесом как сейчас. И МПС отдавало в аренду цистерны тем зарождающимся бизнес структурам, которые сейчас превратились в мощные компании операторы. Значительная часть того парка, которым они сейчас владеют, состоит из восстановленных цистерн, выкупленных впоследствии у МПС. Сейчас очень активно осуществляется обновление парка новыми цистернами частных операторов. На восстановление у МПС тогда просто не доставало ресурсов. Более того, именно МПС было идеологом методологии выделения в тарифах (новом Прейскуранте 10-01) так называемой вагонной составляющей по принципу соответствия показателей порожнего пробега вагонов у МПС и частных компаний. Чем больше вагонная составляющая – тем меньше срок окупаемости собственного вагона. При перевозках в цистернах вагонная составляющая имеет наибольшую величину, так как процент порожнего пробега у РЖД и частных совпадает.

Ожидаемое вступление России в ВТО должно открыть отечественный рынок для иностранных перевозчиков, что приведет к неизбежному ужесточению конкурентной среды. Кроме того, завышенные тарифы оттягивают транзитные грузопотоки на альтернативные маршруты (например, доставка грузов морским путём или Южные маршруты из Азии в Европу).

Тарифная зарегулированность деятельности крупнейшей железнодорожной компании не позволяет ей адекватно реагировать на изменение спроса. В отличие от независимых транспортных компаний, которые обладают возможностью гибко подходить к формированию тарифов на транспортировку грузов, ОАО "РЖД" полностью лишена свободы маневра, поскольку обязана жестко придерживаться ставки тарифов, установленных Федеральной службой по тарифам.

Возможность предоставления клиентам льготных тарифов — не единственное конкурентное преимущество независимых компаний. Как правило, величина скидок сравнительно невелика и колеблется в диапазоне от 1 % до 5 %. Бывает, что независимые транспортные компании перевозят грузы по ставкам, на 10 %-15 % превышающим тарифы ОАО "РЖД". И такая наценка представляется потребителям их услуг вполне оправданной, поскольку государственный перевозчик далеко не всегда способен предложить грузоотправителю нужный ему вид вагонов и обеспечить транспортировку грузов по требуемому маршруту в заданные сроки. Кроме того, частные компании более лояльны к своим клиентам, например за простой вагонов ОАО "РЖД" накладывает на предприятия очень крупные штрафы, тогда как независимые операторы куда более снисходительно относятся к таким нарушениям.

Несмотря на развитие конкуренции, ОАО "РЖД" остается единственным национальным железнодорожным перевозчиком, управляющим всей инфраструктурой. Износ основных фондов ОАО "РЖД" составляет более 60 %. Если же говорить

о состоянии их активной части, то здесь ситуация гораздо тяжелее. Коэффициент износа грузовых вагонов в 2006 г. достиг 85,9 %, пассажирских – 74,1 %, электровозов — 72,5 %, тепловозов — 84,2 %. Средний возраст локомотивов составляет 20 лет, а грузовых вагонов — 21 год [19]. По данным ОАО "РЖД" износ основных фондов в среднем составляет в 2008 г. порядка 58 %, немного снизившись в основном за счет приобретения нового подвижного состава.

Частные операторы обвиняют ОАО "РЖД" в дискриминации независимых компаний в доступе к объектам инфраструктуры, в частности отмечают, что составы ОАО "РЖД" в первую очередь подаются под разгрузку и выгрузку, более быстро отправляются со станций, а ремонт частного подвижного состава в депо, принадлежащих ОАО "РЖД", осуществляется по "специальным" калькуляциям затрат. Крупнейшие операторы осуществляют строительство собственных депо. Многомиллионные вложения в их постройку уже сами по себе свидетельствуют о наличии такой проблемы.

Одним из недостатков структурной реформы на железнодорожном транспорте, принятой в 2001 г., является отсутствие проработки конкретных схем рынков тех или иных услуг, включая рынок грузовых перевозок, что вызвало сразу же после образования ОАО "РЖД" ряд затруднений как теоретического, так и практического характера.

В 2006 г. началась разработка Целевой модели рынка железнодорожных транспортных услуг, то есть схемой того, с кем на современном этапе будут конкурировать, работая по свободным ценам и какие услуги будут находиться в свободном рыночном обмене. Поскольку выяснилось, что институт перевозчиков с дерегулированными тарифами пока создать нельзя, было решено довольствоваться на ближайшие годы развитием конкуренции в сфере услуг по предоставлению подвижного состава и других сопутствующих услуг, которые могут предложить операторские компании, в том числе услуги по транспортировке в собственных поездных формированиях.

В 2007 г. определена Целевая модель рынка железнодорожных транспортных услуг, разработана Стратегия развития железнодорожного транспорта до 2030 г. Подготовлен новый раздел по железнодорожному транспорту в ФЦП «Развитие транспортной системы РФ в 2010-2015 г.». Для инвестирования в инфраструктурные объекты будет использован механизм государственно-частного партнерства.

Далее в соответствии с принятой в мае 2007 г. Целевой моделью рынка железнодорожных транспортных услуг из ОАО "РЖД" была выделена ОАО «Первая грузовая компания», по мере накопления опыта работы на примере ПГК должна быть создана Вторая грузовая компания. Планировалось, что в ближайшие годы на конкурентном рынке будут обращаться порядка 350 тыс. вагонов независимых операторов и промышленных предприятий, 400-500 тыс. вагонов, принадлежащим

дочкам ОАО "РЖД" и еще некоторое количество, находящихся в собственности инфраструктурно-перевозочной компании.

Дальнейшие перспективы расширения операторского рынка связаны с развитием частной собственности на локомотивы. В 2007 г. было принято решение о необходимости расширения спектра деятельности операторов подвижного состава. Основным механизмом для реализации этой задачи является организация перевозок грузовыми поездными формированиями, состоящими из собственных вагонов и локомотивов. В этих целях Минтранс России были утверждены соответствующие Правила перевозок грузов, ФСТ России продолжает разработку специального тарифа на перевозку, который учитывает наличие собственного локомотива в составе поезда. Однако, ОАО "РЖД" в отличие от Минтранса выступает против включения в законопроект указанного пункта, поскольку разграничивают такие понятия как "развитие частной собственности на магистральные локомотивы" (предусмотрено Целевой моделью рынка и Программой структурной реформы) и "развитие конкуренции в сфере предоставления услуг локомотивной тяги". ОАО "РЖД" считает "нецелесообразной конкуренцию в сфере предоставления услуг локомотивной тяги является, поскольку предоставление услуг локомотивной тяги является неотъемлемым составным технологическим элементом перевозочного процесса и относится исключительно к деятельности перевозчика (движение поездов по участкам и часть маневровой работы) и владельца инфраструктуры (маневровая, хозяйственная, вывозная и местная работа)"[16].

На железнодорожном транспорте осуществляется создание информационной базы в самом конкурентном секторе рынка, связанное с вводом пономерного учета подвижного состава. В базу данных к марту 2008 г. было внесено 240 тыс. вагонов (в 2006 г. было зарегистрировано 80 тыс. ед.). В 2008 г. планируется зарегистрировать более 310 тыс. ваг., в т. ч. 160 тыс. ОАО «Первая грузовая компания». Всего в базу данных необходимо занести более 1 млн ед. подвижного состава.

Весь процесс реформирования железнодорожного транспорта сводится к тому, что ОАО "РЖД" должно стать чисто инфраструктурной компанией, для которой сегодняшние операторы подвижного состава, а завтрашние перевозчики – это уже не конкуренты и даже не партнеры, клиенты, конкурирующие между собой и работающие по свободным ценам. При этом модель рынка должна стать трехуровневой. Грузоотправитель обращается к оператору, перевозчику, экспедитору, то есть в железнодорожную транспортную компанию, которая решает для него вопросы, связанные с транспортировкой, в том числе и мультимодальной, и международной. Компания же, в свою очередь, обращается уже к инфраструктурной компании ОАО "РЖД", которая равнодоступна для всех и регулируется государством. При этом, конечно, можно прогнозировать, что в ближайшее время начнется процесс консолидации, укрупнения железнодорожных транспортных компаний. Единственным

остаётся острый вопрос, по которому мнения расходятся, – это где останется локомотив, то есть тяга? Вагон непосредственно связан с грузом, а значит и с клиентом, от момента погрузки до момента выгрузки. Локомотив же обслуживает определенный полигон инфраструктуры, обеспечивая перемещение вагонов независимо от их принадлежности. Этот вопрос остаётся спорным.

В ходе обсуждения изменений, которые необходимо внести в Федеральный закон "О железнодорожном транспорте в РФ", был затронут вопрос развития института частной локомотивной тяги на сети ОАО "РЖД". В частности, в Минтрансе России считают, что в законопроект необходимо включить такое понятие, как "оказание услуг локомотивной тяги", в качестве самостоятельного вида бизнеса, то есть предлагается на законодательном уровне предусмотреть возможность оказания услуг локомотивной тяги любыми заинтересованными в этом организациями, имеющими желание и возможность вкладывать средства в приобретение локомотивов. Одной из конечных целей реформы является создание конкуренции среди перевозчиков. Согласно Целевой модели рынка железнодорожных транспортных услуг на третьем этапе структурной реформы к 2010-му году уже 10% всех локомотивов на сети железных дорог должно находиться в частной собственности.

Емкость перспективного рынка железнодорожных перевозок к 2011 г. оценкам ОАО "РЖД" может быть охарактеризована следующими параметрами: емкость рынка грузовых перевозок составляет 1250 млрд. руб., емкость рынка пассажирских перевозок – 175 млрд. руб., услуг инфраструктуры - 612 млрд. руб., услуг локомотивной тяги – 402,5 млрд. руб., прочих услуг – 330 млрд. руб.

Появление на рынке собственников грузовых вагонов является стимулом для консолидации других компаний-операторов, которых насчитывается около 2,5 тысяч. Укрупнение операторского бизнеса и концентрация капитала позволяет повысить темпы закупки вагонов, более активно внедрять инновации в технологию работы, конструкцию вагонов и на этой основе сформировать новую, более эффективную модель рынка грузовых перевозок.

2. Коммерческая деятельность транспортных компаний на рынке транспортных услуг

2.1 Цели и задачи коммерческой деятельности на транспортном рынке

Осуществление коммерческой деятельности на транспорте невозможно без выполнения неперенных условий и требований:

1. Компания берет на себя инициативу соединения имеющихся в ее распоряжении ресурсов: капитала и труда в единый процесс производства услуги. Выполняя роль катализатора, компания является движущей силой производства, которое должно быть прибыльным;

2. Компания берет на себя трудную задачу принятия основных решений в процессе ведения бизнеса;

3. Выступает в роли новатора, стремящемся вводить новые услуги, новые производственные технологии и новые формы организации бизнеса.

4. Способность рисковать. Компания рискует не только своим временем, трудом, деловой репутацией, но и вложенными средствами, — своими собственными и своих компаньонов или акционеров.

Осуществление коммерческой деятельности предполагает реализацию этических социальных требований, к которым относятся:

- ответственность перед обществом (охрана окружающей среды);
- ответственность перед потребителем (качество предоставляемых услуг, информировании потребителя, ознакомлении его с его правами и т.п.);
- ответственность перед наемными работниками, выражающаяся в адекватной системе стимулов.

Анализ современного состояния железнодорожного транспорта России и тенденций его развития показывает, что, несмотря на его стабильную работу, для отрасли в целом характерен ряд серьезных проблем:

- уровень эффективности железнодорожного транспорта, ассортимент и качество услуг, предоставляемых пользователям, не в полной мере отвечают требованиям складывающейся экономической ситуации;
- совмещение функций хозяйственной деятельности и государственного регулирования в одном отраслевом органе государственного управления сдерживает развитие рыночных отношений в отрасли и препятствует развитию конкурентной среды;
- система государственного регулирования деятельности железнодорожного транспорта недостаточно эффективна, в частности:
 - система регулирования тарифов недостаточно гибка и стабильна, изменения в уровне тарифов отличаются низкой прогнозируемостью;

- отсутствует дифференцированный подход к регулированию естественно-монопольных, конкурентных, потенциально конкурентных видов деятельности;
- отсутствует согласованность государственного регулирования деятельности различных естественных монополий;
- отсутствует механизм предоставления равноправного доступа к инфраструктуре независимым компаниям-перевозчикам и обеспечения благоприятной среды для их деятельности;
- регулирование деятельности монопольных поставщиков ресурсов для естественных монополий практически отсутствует;
- несовершенна нормативная база функционирования железнодорожного транспорта.

Целью бизнес-деятельности транспортников является «извлечение прибыли», при этом цены на основные и сопутствующие услуги должны быть, с одной стороны, достаточно высокими, чтобы обеспечивать прибыль, а с другой - достаточно низкими, чтобы привлечь клиентов в конкурентных условиях. Одновременно производителям услуг при назначении цен приходится учитывать необходимость вложения инвестиций, направленных на поддержание и расширение основных фондов, уровни производственных рисков и пр.

Целями политики отдельных транспортных компаний могут быть:

- завоевание позиций в новом сегменте рынка и сохранение (удержание) ранее завоеванных;
- реструктуризация позиций с изменением акцентов между сегментами рынка;
- «отход» с ранее завоеванных позиций с наименьшими экономическими потерями; полный уход из определенного сегмента рынка;
- слияние с другими фирмами или поглощение последних;
- вхождение в холдинги, финансово-промышленные группы и пр.

Особым случаем можно считать ситуацию, когда транспортная структура для обеспечения рынка сбыта своих услуг должна сформировать соответствующие потребности у клиентов.

На практике политика фирм, помимо вышперечисленных стратегических целей, определяется текущей рыночной ситуацией, перспективами ее развития, а также необходимостью направить часть средств на выплату дивидендов акционерам и пр.

Целью потребителей услуг обычно является минимизация издержек, связанных с транспортными операциями при соблюдении ограничений по срокам транспортировки, условиям безопасности, качеству услуг и пр.

В Программе структурной реформы на железнодорожном транспорте на период до 2010г., утвержденной Постановлением Правительства России, предусмотрена реализация следующих задач и принципов:

- разделение функций государственного управления и организации хозяйственной деятельности на железнодорожном транспорте с одновременным выделением из монопольной структуры конкурентных видов деятельности;
- сохранение единой государственной сетевой производственной инфраструктуры железных дорог и централизованного диспетчерского управления;
- поэтапное прекращение перекрестного субсидирования пассажирских перевозок за счет грузовых, внутрироссийских за счет экспортно-импортных перевозок;
- совершенствование тарифной политики;
- дальнейшее развитие конкуренции в сфере перевозок грузов, ремонта подвижного состава, перевозок и обслуживания пассажиров;
- обеспечение гарантированного недискриминационного доступа к инфраструктуре федерального железнодорожного транспорта независимых грузовых и пассажирских компаний-операторов и пользователей подвижного состава;
- обеспечение финансовой прозрачности всех видов хозяйственной деятельности отрасли, в том числе на основе введения отдельного финансового учета;
- осуществление мер, обеспечивающих повышение инвестиционной привлекательности системы железнодорожного транспорта;
- повышение материальной заинтересованности работников железнодорожного транспорта и обеспечение им социальных гарантий.

Исследования в области управленческой деятельности компаний на железнодорожном транспорте проводятся по следующим основным направлениям:

- методы и модели управления;
- технологии управления;
- разработка инструментария анализа производственной деятельности предприятий железнодорожного транспорта;
- развитие информационных систем и др.

В последнее время наряду с выше перечисленными проблемами, актуальным является решение таких проблем как:

- развитие логистических методов и моделей в управлении;
- проведение маркетинговых исследований;
- развитие и использование информационных технологий на железнодорожном транспорте и в смешанных перевозках;
- развитие российских и международных транспортных коридоров;
- разработка и внедрение системы качества железнодорожных перевозок;
- развитие конкуренции на рынке железнодорожных перевозок, оптимизация деятельности компаний операторов;
- развитие ресурсосберегающих технологий, приватизация на железнодорожном транспорте и др.

С появлением и развитием компаний-операторов возрастает потребность в повышении эффективности управления ресурсами операторских компаний и железнодорожного транспорта в целом.

Анализ сильных и слабых сторон перевозчика соединяет результаты анализа его потенциала и анализа деятельности конкурентов, который необходим для выявления преимуществ и недостатков по отношению к основным соперникам с целью гарантии получения прибыли. При этом из выявленных наиболее значимыми являются те, которые обеспечивают долгосрочные преимущества перед конкурентами. Анализ потенциала компании позволяет определить соответствие его ресурсов выбранным направлениям стратегического плана.

В зависимости от поставленных целей и средств их достижения выделяют несколько видов рыночных стратегий, применяемых в деятельности компаний [9]:

- стратегия завоевания или расширения доли рынка (увеличение объема перевозок определенного рода груза за счет повышения комплексности и предоставления потребителям новых форм транспортного обслуживания);
- стратегия инновации (предполагает освоение перевозок новых родов груза, маршрутов или технологий перевозочного процесса);
- стратегия дифференциации продукции (приоритет перевозок, ориентированных на определенного потребителя или определенный род груза);
- стратегия снижения издержек перевозок (направлена на повышение конкурентоспособности транспортной продукции);
- стратегия диверсификации (переход к новым сферам деятельности).

Реализация разработанной стратегии предполагает выбор компанией средств и методов достижения поставленных целей: выбор целевых рынков, методов и времени выхода на них, определение эффективности.

Одной из главных составляющих успешного ведения дел в железнодорожном бизнесе является состояние, содержание и использование железнодорожного подвижного состава.

Структура компании зависит от объемов перевозок, размещения грузообразующего предприятия и других факторов. В общем виде структурная схема транспортной компании с учетом особенностей транспортного производства имеет функциональные (центральные) и региональные подразделения (в местах погрузки и выгрузки грузов).

В современной практике работы транспортных компаний широкое распространение находит планирование бизнес-процессов, как в части производства, реализации, так и в части финансового обеспечения (составление бизнес-планов не только по покупке или аренде вагонов, но и по организации перевозки).

Бизнес-план представляет собой программу, в которой формулируются цели предприятия, дается их обоснование, определяются пути достижения, необходи-

мые для реализации средства и конечные финансовые показатели. Разработка бизнес-плана необходима для решения следующих задач: четкой формулировки целей компании, определения сроков и объемов перевозок конкретных грузов по конкретным маршрутам; разработки взаимоувязанных производственных, маркетинговых и организационных программ, обеспечивающих достижение поставленных целей; определение необходимых объемов финансирования и поиска его источников; выявления проблем, с которыми придется столкнуться в ходе реализации проекта; организации системы контроля реализацией проекта; подготовки развернутого обоснования, необходимого для привлечения инвесторов к финансированию проекта.

Величина рабочего парка вагонов в зависимости от годового объема перевозок для конкретного маршрута определяется в зависимости от оборота вагона и статической нагрузки вагона.

Целью инвестиционной стратегии компании оператора является обеспечение качественного и своевременного выполнения заданных объемов перевозок при оптимизации инвестиционных затрат на приобретение вагонов, их содержание и ремонт.

Транспортные компании используют три основных способа приобретения подвижного состава – прямая покупка, кредит и лизинг. Все перечисленные варианты являются инструментом реализации инвестиционной программы. В первую очередь необходимо определить, какую цель преследует компания, расширяя свои активы новым подвижным составом:

- замена парка вагонов в результате его выбытия по нормативным срокам эксплуатации, то в инвестиционной программе данные расходы формируются в основном за счет внутренних источников (в основном за счет амортизационных отчислений). Главная цель при этом – не снизить существующий уровень капитализации компании и соответственно ее инвестиционной привлекательности;

- бизнес находится в стадии бурного развития - необходимо решить ряд вопросов:

1. определиться с размером и с достаточностью финансовых ресурсов;
2. провести сравнительный анализ по рентабельности собственных инвестиций, вкладываемых в развитие бизнеса (с учетом всех возможных рисков), с альтернативным размещением денежных средств;
3. принять решение – рисковать собственным капиталом или нести дополнительную финансовую нагрузку в виде привлеченных денежных ресурсов.

Если выбор пал на привлечение внешних ресурсов, то более привлекательным по сравнению с остальными выглядит схема лизинга – в силу следующих причин:

1. При кредитовании подвижной состав выкупается сразу и ставится на баланс, поэтому компания с момента ввода его в эксплуатацию возникают проблемы

с возмещением НДС, если партия вагонов большая;

2. Начисленные амортизационные отчисления (с учетом коэффициента ускоренной амортизации – 3) по итогу отчетного периода может превысить маржинальную прибыль компании по балансу и таким образом привести к убытку, что в свою очередь заинтересует налоговые органы при подаче декларации по налогу на прибыль;

3. Кредитные ресурсы значительно дороже лизинговых, а процедура рассмотрения банком вопроса об их предоставлении довольно продолжительная.

Следует отметить, что в ряде случаев провозная плата при перевозках собственными вагонами превышает величину провозной платы, осуществляемой вагонами парка ОАО "РЖД". В этом случае компании покрывают убыток дополнительными доходами от транспортно-экспедиционной деятельности, а также за счет загрузки вагонов в обратном направлении, тем самым сокращая порожний пробег и повышая эффективность работы вагона.

Провозная плата для перевозки в собственных вагонах компании приводится в бизнес-планах без учета и с учетом скидок, которые могут быть предоставлены компании в соответствии с действующим порядком.

Оценка эффективности инвестиционного проекта транспортной компании осуществляется в соответствии с методическими рекомендациями по оценке инвестиционных проектов на железнодорожном транспорте.

Коммерческая эффективность определяется с учетом анализа потока денежных средств от инвестиционной, операционной и финансовой деятельности компании. Расчетные показатели эффективности, представленные в бизнес-планах, свидетельствуют об экономической эффективности инвестиционных проектов и возможности их реализации при существующих экономических условиях, учитывая риски.

В реализации инвестиционного проекта определяющую роль играет технология работы компании, структурных подразделений. Обеспечение устойчивого функционирования транспортной компании связано с решением сложных проблем перемещения грузов от мест их производства к местам потребления, зависящих от рода груза, выбора маршрута следования, скорости доставки, надежности перевозки и обеспечения ее сохранности.

Чтобы добиться коммерческого успеха, компании необходимо реализовать стратегии, ориентированные на удовлетворение запросов клиентуры:

дифференцирование перевозок по режимам доставки (обычный, ускоренный, срочный) и по периодам обращения поездов (дневные, ночные, временного или постоянного обращения);

ввод в обращение постоянных грузовых поездов с выделением соответствующих ниток графика;

организация перевозок «от двери до двери» с расширением доли рынка интермодальных перевозок;

развитие отправительской маршрутизации перевозок массовых грузов;

компьютерный контролинг, с прогнозированием поездного положения на направлении, слежением за продвижением грузов и предоставлением соответствующей информации клиентам.

При разработке проекта компании стремятся организовать перевозки таким образом, чтобы обеспечивались минимальные затраты или максимальная прибыль в условиях риска. Риск определяется возможностью отклонения от желаемого результата в худшую сторону или выхода за пределы допустимого интервала. Однако для принятия решений в условиях риска компаниями не в полной мере используются современные экономико-математические методы.

2.2 Коммерческая деятельность транспортных компаний на разных этапах реформирования железнодорожного транспорта

В 2001г. 38 компаний-операторов получили свидетельства о присвоении статуса "компания-оператор" (перевезено 72 млн т грузов, что составляло 6,8 % от общей погрузки по сети железных дорог).

В 2002 г. присвоен статус "компания-оператор" еще 16 компаниям: ООО "Магистраль Транспорт", ООО "Петрозаводская Горная компания", ООО "ТрансГруппАС", ООО "Браво Интернешнл", ООО "ТЭК Транслин", ООО "Роснефтетранс", ООО "Металлтрейдинвест", ООО "Арка-Дортранс", ОАО "ПК Балтика", ОАО "Байкальская лесная компания", ООО "Первая транспортная компания", ООО "РусАлТранс", ООО "КузбассТрансЦемент", ООО "Модуль", ООО "Фер-Транс", ООО "Сибтранс-Сервис".

За 8 месяцев 2002г. 70 компаниями операторами перевезено 112 млн. т (15,9 % от общей погрузки по сети железных дорог России), собственный парк подвижного состава которых составляет 43067 вагонов. За 8 месяцев 2002г. компании-операторы вложили свыше 3,8 млрд руб в приобретение подвижного состава. За 2002г. приобретено 6141 вагон, из них 5223 - новых. Больше всего компаний-операторов занимались перевозкой нефти (17), удобрения и строительные грузы перевозят (8), лес и железорудное сырье (7), уголь (5).

К 2003 году в России работало 85 компаний-операторов. Собственный парк операторских компаний (без учета арендованных вагонов) к 2002 г. достиг 46,6 тыс.ед. (увеличился по сравнению с 2001 г. на 14 тыс. грузовых вагонов (инвестиции при этом составили около 14,5 млрд. руб.)). Парк грузовых вагонов операторов в 2003 г. составлял 56,1 тыс. единиц, что составляет более четверти от общего чис-

ла собственных грузовых вагонов, перевезено в собственном подвижном составе 76,3 млн. т грузов, что соответствует 6,0 % объема работы сети железных дорог.

Сначала главенствующую роль на рынке железнодорожных перевозок играли экспедиторы (т.е. те компании, которые арендовали вагоны у МПС), то в последние годы в более выгодном положении оказались компании-операторы, имеющие собственный подвижной состав. С 2000 г. в условиях дефицита собственных средств на обновление парка (износ составлял в среднем 80 %) МПС предоставляло частным компаниям льготный тариф на перевозки при покупке новых вагонов

На сети железных дорог перевозимая номенклатура грузов группируется по классам, для каждого из которых установлены дифференцированные тарифы на перевозку грузов, таким образом сохраняется возможность перевозки грузов, транспортная составляющая которых высока. На практике такая дифференциация тормозит развитие рынка перевозок и в конечном итоге приведет к отказу операторов перевозить грузы 1 класса из-за низких тарифных ставок и соответственно низкой доходности перевозок.

Классификация грузов по классам приведена в табл. 2.1.

Таблица 2.1

Классификация грузов, применяемая в ОАО «РЖД» для определения провозной платы

1 класс	2 класс	3 класс
Каменный уголь	Нефть	Металл черный
Кокс	Сельхоз машины	Машины и оборудован
Флюсы	Удобрения	Металлоконструкции
Руда железная	Сахар	Метизы
Руда цветная	Мясо, масло	Металлолом
Строительные грузы	Рыба	Автомобили
Промсырье	Овощи и фрукты	Металл цветной
Граншлак	Прод. грузы	Химикаты
Огнеупоры	Зерно	Промышл. товары
Цемент	Мука	Бумага
Лесные	Комбикорм	
Живность	Жмыхи	
	Грузы в контейнерах	
	Остальные грузы	

Объемы перевозок и рода перевозимых грузов крупнейшими компаниями-операторами (журнал «Профиль» от 09.02.2004 г.) приведены в табл.2 .2.

За последние годы частные компании уже поделили самые высокодоходные сегменты – ими перевозится 40 % нефти и нефтепродуктов, 25 % минеральных удобрений, 22 % автомобилей, 16 % железной руды, 4% каменного угля.

Например, "ПК Балтика" возит исключительно пиво одноименной компании, "ЛУКойл-Транс" - соответственно нефть и нефтепродукты "ЛУКойла", аналогичной деятельностью занимаются "ЮКОС-Транссервис" и др. Для остальных же пе-

ревозки стали собственно бизнесом. Именно их в большей мере и коснутся грядущие перемены.

В ближайшее время неизбежна борьба частных компаний за менее рентабельные и пока слабо освоенные сегменты рынка - перевозка угля, руды, контейнеров, перевозки в изотермическом подвижном составе и т.д. Ощутимы хорошие перспективы некоторых видов перевозок, например, транзитных, которые станут приоритетом для многих ведущих операторов, что также потребует от компаний дополнительных затрат на приобретение подвижного состава. Ведь если из общего количества российских цистерн частникам принадлежит уже более 60%, то из всех полувагонов – менее 10%.

По мнению экспертов рынка операторских услуг, уже в ближайшем будущем в сфере железнодорожных перевозок неизбежно укрупнение компаний и, соответственно, сокращение их числа. Процесс этот начался - в 2002 г. компании «Русский мир» и «СФАТ» объединились в компанию «ОТЭКО». «Северстальтранс», основной задачей которой изначально являлось обеспечение потребностей «Северстали», осваивает рынок несколько иным путем. В настоящее время компания полностью владеет одним из ведущих операторов по перевозке нефтеналивных грузов – «БалтТрансСервисом».

Еще один вариант объединения на рынке – создание альянсов компаниями, занимающимися перевозками преимущественно однотипных грузов, т.е. компании без юридического объединения получают возможность координировать свою деятельность на рынке. По подобной схеме уже работают «Новая перевозочная компания» и «Евротранс».

Так ЗАО «Нефтетранспорт» является уникальной компанией, которая среди множества других компаний одновременно специализируется на перевозках нефтепродуктов, нефте-химии и минеральных удобрений, обладая соответствующим парком подвижного состава.

К январю 2004 г. 21 компания получила лицензию у МПС на право быть перевозчиком. Правда, частных из них пока только четыре: ОТЭКО, "Новая перевозочная компания", "ММК-Транс" и "Севтюментранспуть", остальные семнадцать - это региональные железные дороги, являющиеся филиалами ОАО РЖД. Доля частных компаний в грузовых перевозках стремительно растет. В структуре грузооборота частных транспортных компаний — наиболее доходные грузы, в основном это нефть и нефтепродукты, минеральные удобрения, черные металлы руда. В то же время частные транспортные компании слабо представлены в перевозках стройматериалов (16,1%) и каменного угля (7,5%).

Таблица 2.2

Крупнейшие операторы собственного подвижного состава на российских железных дорогах*

№	Название компании	Объем перевозки грузов собственным подвижным составом (млн. тонн)				Основные грузы	Парк собственного подвижного состава (ед.)		
		среднемесячный	в 2003 году				всего	цистерны	полувагоны
			всего	внутренние перевозки	экспорт				
1	ОТЭКО («СФАТ»+ «Русский мир»)	1,500	18,000	3,060	14,940	нефтеналивные грузы	15000	15000	0
2	"Балттранссервис"	0,795	9,545	4,052	5,493	нефтеналивные грузы	4170	3575	591
3	"Уралкалий"	0,591	7,088	4,520	2,566	минеральные удобрения	3561	0	640
4	"Новая перевозочная компания"***	0,567	1,700	0,300	1,400	нефтеналивные грузы, уголь, железорудное сырье, металлы	5300	4300	900
5	ТК "Лукойл-транс"	0,557	6,683	3,560	3,123	нефтеналивные грузы	5255	5247	0
6	«Линк Ойл СПб»	0,532	6,378	0,135	6,243	нефтеналивные грузы	1823	1823	0
7	«ТрансГрупп АС» (группа компаний)	0,506	6,072	1,822	4,250	уголь, металлы, нефтеналивные грузы, минеральные удобрения	5059	2000	1000
8	«ЮКОС-Транссервис»	0,488	5,859	1,885	3,974	нефтеналивные грузы	4096	4096	0

№	Название компании	Объем перевозки грузов собственным подвижным составом (млн. тонн)				Основные грузы	Парк собственного подвижного состава (ед.)		
		среднемесячный	в 2003 году				всего	цистерны	полувагоны
			всего	внутренние перевозки	экспорт				
9	«Евросиб»	0,258	3,091	0,564	2,462	минеральные удобрения, уголь, железо, лес	2700	0	635
10	«Центр рудных перевозок»	0,208	2,501	2,501	0	уголь, железорудное сырье	1284	0	1024
11	Фирма «Трансгарант»	0,203	2,438	1,793	0,645	железорудное сырье, нефтеналивные грузы, уголь, щебень	2040	280	262
12	«ПО Спеццистерны»	0,185	2,224	1,948	0,276	нефтеналивные грузы, щебень	1326	872	408
13	«Магистральнефтеоргсинтез»	0,119	1,423	0,346	1,075	нефтеналивные грузы	1121	1121	0
14	«Финтранс»	0,115	1,375	1,368	0,007	лес, целлюлоза, картон	1074	121	20
15	«Транспортная корпорация»	0,108	1,299	0,001	1,298	нефтеналивные грузы	1020	1020	0
16	«Рынок и связь»	0,100	1,201	0,009	1,192	нефтеналивные грузы	1072	1072	0
17	«ПК Балтика»	0,100	1,197	1,147	0,050	пиво	1135	0	7
18	«Архбум»	0,067	0,805	0,805	0	лес	461	5	15
19	«Дальнефетранс»	0,065	0,780	0,429	0,351	нефтеналивные грузы	835	835	0
20	«Северстальтранс»		0,802	0,517	0,278	Прокат, уголь,	443	0	443

№	Название компании	Объем перевозки грузов собственным подвижным составом (млн. тонн)				Основные грузы	Парк собственного подвижного состава (ед.)		
		среднемесячный	в 2003 году				всего	цистерны	полувагоны
			всего	внутренние перевозки	экспорт				
						железорудное сырье			

* Данные журнала "Профиль".

** "Новая перевозочная компания" начала перевозки в октябре 2003 года.

На 01.01.2004 г. на рынке транспортных услуг действовало 85 операторских компаний (табл. 2.3). Ряд из них ограничивается обеспечением потребностей в грузовых перевозках создавших их компаний.

Таблица 2.3

Участие операторских компаний в перевозках грузов железнодорожным транспортом (2004 г.)

Операторские компании	Всего перевезено		Перевозки в собственном подвижном составе	
	тыс. т	Удельн. вес, %	тыс. т	Доля в общем парке
Балттранссервис	16713	10,9	8373	50,1
ОТЭКО	16806	11,0	8634	51,4
Юкас-Транссервис	24920	16,3	6734	27,0
Уралкалий	6797	4,5	6064	89,2
Трансгарант	13942	9,2	5298	38,0
Лукойл-Транс	10428	6,8	5290	50,7
Центр рудных перевозок	4354	2,9	4354	100,9
Дальтрансгрупп	12130	7,9	4328	35,7
СПб-Транспортные системы	14538	9,5	3728	25,6
ММК-Транс	12971	8,5	2427	18,7
Газпромтранс	2434	1,6	2434	100,0
Финтранс	4312	2,8	1872	43,4
НК-Славнефть	1615	1,1	1615	100,0
НК-Спеццистерны	3414	2,2	1730	50,7
Новая перевозочная компания	7323	4,8	7323	100,0
Всего:	152697	100,0	70204	46,0

Грузовые вагоны используются частными компаниями зачастую не только для перевозки грузов, но и в качестве складов. Штрафы за простой вагонов обходятся дешевле аренды складских комплексов, в результате полезное время использования вагонов сильно сократилось, что в итоге привело к дефициту подвижного состава. Парк грузовых вагонов транспортных компаний формировался в соответствии с приоритетами их рыночной стратегии, которая предусматривает, прежде всего, работу в высокодоходных сегментах рынка железнодорожных перевозок. Удельный вес этих компаний в общем вагонном парке России отличается значительной дифференциацией (табл. 2.4).

Соотношение между парком ОАО "РЖД" и парком иных собственников в общем вагонном парке России составлял в 2005 г. 70% (или 628,4тыс.ед.) и 30 % (или 274,4 тыс.ед.). Однако, учитывая, что значительная часть вагонов инвентарного парка ОАО "РЖД" не используется в грузовых перевозках, а «полезную» часть парка составляла только 472 тыс. вагонов общее соотношение парков необходимо считать как 63 % и 37 % соответственно.

Структура парка собственников подвижного состава в 2005 году

Тип вагона	Парк ОАО "РЖД"		Парк частных вагонов	
	Количество вагонов, тыс.ед.	Доля вагонов в общем парке, %	Количество частных вагонов, ед.	Доля в общем парке частных вагонов, %
Крытые	78,6	12,5	7 973	2,9
Универсальные платформы	62,5	9,9	9 258	3,4
Полувагоны	255,4	40,6	51 011	18,6
Цистерны	79,6	12,6	144 202	52,5
Изотермические			2 576	0,9
Минераловозы	20,3	3,2	12 368	4,5
Цементовозы	19,5	3,1	4 049	1,5
Окатышевозы	2,5	0,4	4 656	1,7
Зерновозы	33,2	5,3	378	0,1
Фитинговые платформы	22,3	3,5	1 861	0,7
Автомобилевозы	4,6	0,7	1 734	0,6
Рефрижераторный подвижной состав	8,2	1,3		
Прочие вагоны	32	5,2		

Анализ условий работы компаний-операторов показывает, что часть из них перевозит только один груз, например, уголь (ООО «Новотранс», ООО «ЭкибастузТрансСервис»), нефтепродукты (ООО «БалтТрансСервис», ООО «Дальнефетранс», ОАО «ЮКОС Терминал»); лес (ООО «Дальлестранс», ООО «ФинТрансЛес»); автомобили (ООО «Аппарель-2000») и т.д. Другие компании-операторы перевозят несколько грузов: ООО «РВД-Сервис» - железорудный концентрат, серный колчедан, апатитовый концентрат, аммония фосфат; ООО «Химтрансинвест» - карбамид, аммиачная селитра.

Подвижной состав компаний-операторов четко определился по следующим видам: полувагоны, цистерны, минераловозы, платформы, автомобилевозы.

Появились операторские компании, использующие собственную магистральную локомотивную тягу. Первой компанией, использующей собственную локомотивную тягу, была компания "Линк ойл" еще в 1998 г., затем компании - ООО "Трансойл" и ООО "БалтТрансСервис" (в 2005 г. компания имела в собственности 48 тепловозов серии 2ТЭ116).

ООО "Трансойл" реализует современную уникальную технологию, в основе которой лежат перевозки груза не только в собственных и арендованных вагонах (организованных в кольцевые маршруты), но и собственными локомотивами благодаря этому компанией перевозится 1 млн. 150 тыс. тонн продукции НПЗ «Киришиненефтеоргсинтез» входящего в холдинг «Сургутнефтегаз». Собственный локо-

мотивный парк компании начал формироваться в 2001 году с приобретением двух тепловозов, в 2005 г. компания обрела 20 тепловозами серии 2ТЭ116. Объективными потребностями рынка было обусловлено появление самостоятельной компании «Трансойл-Сервис» в 2006 г., которая к 2007 г. уже обрела не только собственным подвижным составом, но и собственная локомотивная колонна их 30 бригад.

Следующим этапом, вслед за ростом компаний-операторов будет внутреннее развитие компаний и стабилизация их положений на тех или иных сегментах транспортного рынка. Основная миссия операторских компаний состоит в насыщении рынка вагонами, в обеспечении требуемого количества услуг и организации слаженной работы со всеми участниками железнодорожных перевозок.

По данным ОАО «РЖД», в 2007 году доля собственных вагонов различных компаний (без учета вагонов Первой грузовой компании) в погрузке важнейших грузов составила [16]:

- Нефть и нефтепродукты грузы 68%;
- Химические и минеральные удобрения – 60%;
- Химикаты и сода – более 70%;
- Торф и торфяная продукция – 88%;
- Руда цветная и серное сырье – 60%;
- Руда железная и марганцевая – 46%;
- Остальные продовольственные товары – более 30%;
- Промсырье и формовочные материалы – 45%.

По сравнению с данными за 2006 год заметен рост доли частного подвижного состава в сегментах нефтеналивных грузов, удобрений, при этом доля частного подвижного состава в общем парке возросла за год с 37 до 44 %. В окатышевозах частных собственников перевозится около 90% грузов, в думпкарах – около 83%, в цистернах – около 71%, на платформах – около 62% грузов.

Доля перевозок частных компаний в общем парке вагонов представлена на рис.2.1

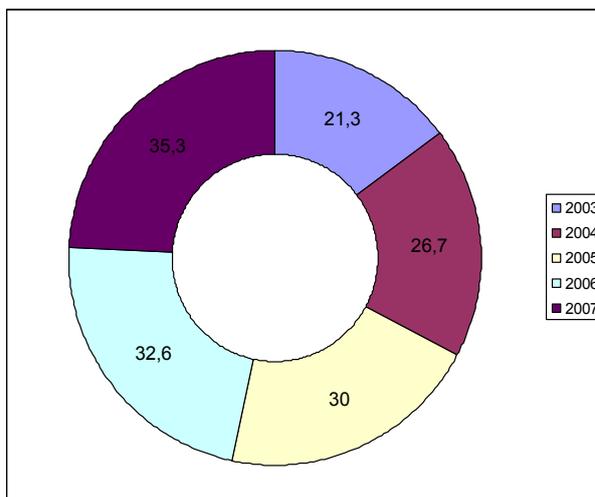


Рис. 2.1 Доля перевозок частных компаний в общем парке вагонов

Так, к августу 2008 г. количество владельцев подвижного состава достигло почти 3 тысяч - в собственности 2292 компаний находятся 533 тысячи вагонов, доля частного подвижного состава в общем парке уже превышает 50%. Парки частных компаний-собственников подвижного состава по состоянию на 01.07.2008 г. представлен в табл. 2.5 [14], [15].

Таблица 2.5

Распределение частных компаний-собственников подвижного состава в зависимости от величина парков

Парк вагонов	01.01.2004		01.07.2008	
	Количество компаний	Доля компаний-собственников	Количество компаний	Доля частных компаний-собственников
менее 100	42	49,41	1908	83,27
от 100 до 500	19	22,35	245	10,68
от 500 до 1000	7	8,23	61	2,66
от 1000 до 5000	12	14,12	65	2,83
свыше 5000	5	5,89	13	0,56

Общесетевая регулировка парка основывается на минимизации порожнего пробега, сокращении времени оборота вагона, управлении парками по стыкам железных дорог. В настоящее время в нерегулируемом сегменте рынка работает 450 тыс. частных вагонов (с учетом 100 тыс. оперируемых ПГК), которыми управляют коммерческие диспетчеры каждой операторской компании, что требует серьезных изменений системы управления движением в целом. Поэтому операторский рынок совместно с ОАО "РЖД" приведет к новому симбиозу технологий, позволяющему сочетать технологические возможности использования пропускных мощностей инфраструктуры и коммерческий интерес владельца груза и вагонов. [16].

Динамика структуры перевозок по принадлежности подвижного состава за 2005-2007 гг. приведена в табл. 2. 6

Таблица 2.6

Динамика структуры перевозок по принадлежности подвижного состава за 2005-2007 гг., %

Принадлежность вагонов	Годы		
	2005	2006	2007
Вагоны общего парка, всего	66,0	65,0	61,6
в том числе вагоны ОАО "РЖД"	62,4	61,7	57,6
Вагоны парка ж.д. администраций стран СНГ и Балтии	3,6	3,3	4,0
Вагоны ОАО "РЖД", сданные в аренду	3,0	1,8	2,1
Приватные вагоны, всего	31,0	33,2	36,3
в том числе			
приватные и арендованные вагоны других государств	4,6	4,5	4,6
приватные российских собственников	24,6	28,7	31,7

С начала 2007 г. ОАО "РЖД" повысило ставки на аренду своих вагонов. Дополнительными доходами компания намерена была покрыть возросшие эксплуа-

тационные расходы на содержание вагонного парка. В частности, плата за аренду вагонов окатышевозов возросла на 16,7 %, зерновозов и цементовозов – на 10.5 %, цистерн для перевозки химических грузов – на 12.5 %, за пользование универсальным подвижным составом – крытыми вагонами и полувагонами – на 7 %. Удельный вес перевозок в арендованном подвижном составе в 2006 г. составил 1,8 % от общего объема перевозок. По данным ЦФТО из 96 арендаторов грузовых вагонов ОАО "РЖД", 51 транспортная компания выступает грузоотправителем, 4 организации аффилированы с конкретными грузоотправителями, а 41 транспортная компания осуществляет перевозки грузов по контрактам.

ОАО "РЖД" в настоящее время является единственным перевозчиком грузов, багажа, грузобагажа и пассажиров железнодорожного транспортом; предоставляет другим перевозчикам услуги инфраструктуры железнодорожного транспорта общего пользования на недискриминационной основе и осуществляет ее поддержание в исправном состоянии; организует управление движением поездов как единым производственно-технологическим комплексом для перевозки грузов, багажа, грузобагажа и пассажиров; текущее содержание, ремонт, техническое обслуживание и эксплуатацию технических средств, используемых на железнодорожном транспорте с соблюдением экологических требований.

Компанией ОАО "РЖД" в процессе реформирования создано 52 дочерних и зависимых обществ в различных сферах, в том числе оперирования грузовыми вагонами, контейнерных перевозок, производства средств железнодорожной автоматики и телемеханики, капитального ремонта пассажирских вагонов, электропоездов и производства запчастей для них, проектно-изыскательских и научно-исследовательских работ, торговли, общественного питания и снабжения. В период с 2004 г. по настоящее время создано пять дочерних компаний в области грузовых перевозок: Первая грузовая компания, ОАО "Трансконтейнер", ОАО "Рефсервис", ОАО "РейТрансАвто" и ЗАО "Русская тройка". В ближайшее время появятся новые дочерние общества по ремонту пути, а также Вторая грузовая компания (ВГК).

ОАО "Первая грузовая компания" (ПГК) была зарегистрирована 26 июля 2007г. В конце октября начала свою производственную деятельность по оперированию подвижным составом. Парк компании составляет более 100 тыс. вагонов (табл. 2.7)[16]. при этом около 80 тыс. вагонов – оперирование в чистом виде, а 20 тыс. ед. сдают в аренду третьим лицам, которые являются в основном правопреемниками тех договоров, были заключены еще с ОАО "РЖД". Остальные вагоны из 200 тыс. находятся у материнской компании. Компания осуществляет четыре вида деятельности: сдача вагонов в пользование ОАО "РЖД"; оказание экспедиционных услуг; сдача подвижного состава в аренду; оперирование подвижным составом.

Таблица 2. 7

Вагонный парк ОАО "Первая грузовая компания" по состоянию на 01.08.2008 г.

Тип вагонов	Парк ОАО "Первая грузовая компания", тыс. ваг.	Общий Российский парк вагонов, тыс. ваг	Удельный вес вагонов " ППК" в общем парке, %
Цистерны	47,5	237,0	20,0
Полувагоны	48,1	362,0	13,2
Платформы	12,7	65,0	19,5
Крытые	4,2	82,0	5,0
Минераловозы	3,6	41,0	8,8
Цементовозы	16,0	35,0	46,0
Зерновозы	2,8	35,0	8,0
Прочие	-	140,2	-
Итого	134,9	997,2	13,5

ОАО "Трансконтейнер" работает как на внутреннем, так и с июля 2006 г. на международном рынке контейнерных перевозок. Результатами деятельности компания утвердила свой статус национального контейнерного оператора России. На сегодняшний день представительства компании открыты в Германии, Австрии, Латвии, Белоруссии, Узбекистане, Китае. Агенты компании работают в КНР, Японии и Южной Корее.

ОАО "Рефсервис" - дочернее общество в области перевозок в изотермическом подвижном составе - хозяйственную деятельность начало с 1 мая 2006 г. Его доля на рынке железнодорожных перевозок скоропортящихся грузов увеличилась за 2007 г. с 20 % до 34,6 % к 01.01.2008 г.

ОАО "РейТрансАвто" является совместным предприятием ОАО "РЖД" и ООО "ТрансГруппАс" по перевозкам автомобилей по железной дороге и оказанию комплексных услуг по их доставке "от двери до двери". Образовано в феврале 2007 г. По прогнозу компания планирует занять не менее 15 % российского рынка перевозок автомобилей, а к 2010 г.- до 20% и составить конкуренцию операторской компании ОАО "Аппарель -2000". Перед компанией стоит задача выхода на рынок европейской автомобильной логистики, доставляя машины напрямую от зарубежных автопроизводителей и увеличить долю импорта новых автомобилей в структуре перевозок.

ЗАО "Русская тройка" создано 9 ноября 2004 г., операторскую деятельность начало 28 марта 2005 г. Компания создана совместно с Дальневосточным морским пароходством и функционирует на рынке интермодальных международных перевозок. Компания инициировала запуск в серийное производство новейших 80-ти футовых платформ, позволяющих одновременно разместить два 40-футовых или четыре 20-ти футовых контейнера.

Совместно с немецкими, польскими и белорусскими партнерами создано ЗАО «Евразия Рейл Логистикс», деятельность которой направлена на улучшение технологического процесса перевозок на Международном транспортном коридоре №2.

По итогам работы за 2007 г. доходы дочерних обществ составили около 156 млрд руб., что соответствует 16 % доходов ОАО "РЖД" от основной деятельности. Совокупные активы дочерних обществ на конец 2007 г. составили свыше 3000 млрд руб., чистая прибыль выросла на 80 %, превысив 7,5 млрд руб. [20]

В настоящее время идет активное развитие рынка оперирования грузовыми вагонами и рынка услуг по ремонту подвижного состава. В начале второго этапа реформы доля частных ремонтных мощностей составляла менее 1 %, в 2005 г. она не превышала 2,5 %, а по состоянию на январь 2008 г. она превысила 7 % и будет расти, поскольку в 2008 г. было предусмотрено выделение из состава ОАО "РЖД" имущественных комплексов 22 вагоноремонтных предприятий. На 1 января 2008 г. на рынке ремонта грузовых вагонов уже работает более 20 частных предприятий.

По оценкам Института проблем естественных монополий (ИПЕМ), продажа позволит увеличить в 2 раза производственные мощности частных компаний (с 34,5 тыс. вагоноремонтов по состоянию на 2007 год до 74,4 тыс.). Таким образом доля частных компаний на рынке вагоноремонта увеличится до 15,5 %. Как считают некоторые эксперты, данная оценка занижает удельный вес частных компаний в сегменте ремонтного состава. Это мнение основано на том, что в настоящее время многие компании не покупают, а предпочитают строить свои депо. Так, ЗАО «Металлоинвесттранс» строит вагоноремонтное депо в г. Железнодорожск (Курская обл.) проектной мощностью 6000 деповских ремонтов в год, ЗАО «Уральская вагоноремонтная компания» ввела в эксплуатацию депо в Магнитогорске мощностью 4000 ремонтов в год. Можно упомянуть холдинговую компанию «Новотранс», которая построила в поселке Тайгурка (Иркутская обл.) депо мощностью 9000 деповских ремонтов и строит депо в г. Прокопьевск (Кемеровская обл.) мощностью более 5000 вагонов [16].

Так, в 2007 г. один из крупнейших операторов подвижного состава ОАО «Уралкалий» реализовал ряд проектов, направленных на увеличение объемов производства, улучшение качества корпоративного управления. Если раньше компания старалась нарастить парк вагонов, то в настоящее время - модернизацию вагоноремонтной базы. С 2006 г. в Компании действует схема взаимоотношений между транспортной дирекцией и цехом железнодорожного транспорта. В ноябре цех был выделен в 100-процентную дочернюю компанию «Уралкалия» - ООО «Вагонное депо «Балахонцы». Теперь Дирекция по транспорту и логистике «Уралкалия» выполняет функцию заказчика работ, а вагонное депо – роль подрядчика. Таким образом «Уралкалий» вывел на аутсорсинг службу по ремонту вагонов. Парк Компании на 90 % состоит из специализированных вагонов-минераловозов. Общий парк составляет около 4,5 тыс. ед. На собственных мощностях выполняется примерно 70 % деповского ремонта.

Владельцы частного подвижного состава уверены, что частное депо будет конкурентоспособным за счет гибкости цен на услуги, быстрой реакции на конъюнктуру рынка.

юнктуру рынка и дополнительных видов услуг. По мнению экспертов ИПЕМа, сектор ремонта грузовых вагонов является классическим примером конкурентного вида деятельности. «Чем больше в этом секторе будет работать крупных холдингов, объединяющих в себе ремонтные предприятия с широким географическим охватом, тем меньше будут издержки владельцев грузовых вагонов на проведение ремонтов. Оптимальным при этом является именно развитие вагоноремонтных холдингов. В этом случае конкуренция будет давать максимальный эффект. Наиболее актуальным это является для крупных операторов, владеющим разнородным парком вагонов: платформ, полувагонов, крытых и т.д.»[16]. Эффективным может быть развитие индивидуальных ремонтных предприятий, обслуживающих ограниченный модельный ряд грузовых вагонов и находящихся на пути крупных вагонопотоков. Так, например ремонт цистерн характеризуется спросом, локализованным по географическому принципу – в местах погрузки-выгрузки на НПЗ, портах, то есть ограниченное количество мест погрузки и выгрузки, следовательно, широкая сеть – не требуется.

Таким образом, увеличение ремонтных предприятий повысит конкуренцию на рынке ремонта, которая с одной стороны, приведет к стабилизации нормы прибыли этого вида деятельности (сокращения разброса цен на идентичные виды ремонта), а с другой – повысит уровень сервиса и изменит политику ремонтных предприятий по отношению к клиентам.

2 июля 2008 г. прошел первый аукцион по продаже 22 вагоноремонтных предприятий ОАО "РЖД", причем выставило условия, согласно которым в течение 5 лет после покупки ремонтного предприятия его назначение не может быть изменено. Выручка при этом составила около 20,8 млрд руб. Вагоноремонтные предприятия, выводимые из состава ОАО "РЖД" представлены в табл. 2.8 [15].

После разделения вагонного комплекса на ремонтную и эксплуатационную составляющую, плановые виды ремонта производятся в основном структурными подразделениями Центральной Дирекции по ремонту вагонов (ЦДРВ) – филиала ОАО "РЖД". За 2007 г. в текущий ремонт было отцеплено 107,1 тыс. частных вагонов (в 2006 г. – 116,3 тыс.). Плановыми видами ремонта были отремонтированы 430367 ваг., в том числе компаний-операторов -163442 ед. или 38 % от общего количества, что на 36,1 % выше уровня 2006 г. (табл. 2.9) [21].

В 2007 г. эксплуатационными депо было заключено 842 договора с собственниками грузовых вагонов, в том числе на производство отцепочного ремонта – 631, на подготовку вагонов под погрузку – 50, на промывочно-пропарочные работы – 161 договор.

Параллельно с процессами продажи и оформления собственности проводится разработка технико-экономического обоснования создания дочерних обществ на базе имущества ЦДРВ ОАО "РЖД". Это является следующим шагом на пути перевода вагоноремонта в конкурентный сектор рынка, который последует за продажей

Таблица 2.8

Вагоноремонтные предприятия, выводимые из состава ОАО "РЖД"

Наименование предприятия	Новый владелец	Цена продажи, руб.
Вагонное ремонтное депо Верхний Уфалей	ЗАО «Уралгоршахт-комплект» (ЗАО «УГШК»)	328088300
Вагонное ремонтное депо Унеча	-	-
Вагонное ремонтное депо Мураши	ООО «Уралхим-Транс»	358863022
Вагонное ремонтное депо Тольятти	ООО «ТрансГрупп-Инвест»	336096395
Эксплуатационное вагонное депо Горьковское Сортировочное	-	-
Вагонное ремонтное депо Бузулук	ООО «Дальневосточная вагоноремонтная компания»	179163000
Вагонное ремонтное депо Павелец	ООО «Дальневосточная вагоноремонтная компания»	109491911
Вагонное ремонтное депо Белгород на станции Готня	-	-
Вагонное ремонтное депо Черемхово	ООО «Ремонтная транспортная компания» (покупатель от лота отказался)	384192000
Обособленный вагонный участок Филоново вагонного ремонтного депо Арчеда	-	-
Вагонное ремонтное депо Армавир	ОАО «Армавирский завод тяжелого машиностроения»	258697000
Вагонное ремонтное депо Ховрино	-	-
Вагонное ремонтное депо Купино	ООО «Трансойл»	213783814
Обособленный участок Магдагачи вагонного ремонтного депо Белогорск	-	-
Вагонное ремонтное депо Абдулино	ЗАО «ЭКСТЭС-ТРАНСПОРТ»	95783611
Вагонное ремонтное депо Бийск	-	-
Вагонное ремонтное депо Иваново	ООО «БалтТрансСервис»	89069411
Имущество, учтенное в составе локомотивного депо Моршанск	-	-
Имущество завода по ремонту подвижного состава Куйбышевской железной дороги	«НефтеТрансСервис»	646402000
Вагонное ремонтное депо Арчеда	Новая вагоноремонтная компания	112937850
Обособленный вагонный участок Буря вагонного ремонтного депо Белогорск	ООО «Дальневосточная вагоноремонтная компания»	93351012
Обособленный вагонный участок Хилок вагонного ремонтного депо Чита	-	-

деповских мощностей. С точки зрения Министерства экономического развития РФ [16] создание нескольких дочерних обществ должно осуществляться по экстерриториальному принципу, то есть в структуре каждого из обществ необходимо объединить депо, располагающиеся на различных участках железных дорог, обеспечив

при этом каждой из созданной организации представительство на основных направлениях грузового движения. Созданные в соответствии с данным принципом компании будут изначально иметь стимулы для конкуренции в части привлечения владельцев частного подвижного состава, а в дальнейшем, после реализации пакетов акций заинтересованным инвесторам, данные депо будут конкурировать и за право предоставления услуг по ремонту вагонного парка ОАО "РЖД".

Таблица 2.9

Выполнение ремонта структурными подразделениями Центральной Дирекции по ремонту вагонов (ЦДРВ) – филиала ОАО "РЖД" в 2007 г.

Вид ремонта	Отремонтировано вагонов	
	Парк ОАО "РЖД"	Приватный парк
Плановых ремонтов, всего	430067	163442
в том числе		
деповской	408453	145265
капитальный	21614	18177

За последнее время ситуация с качеством ремонта, производимого на предприятиях ОАО "РЖД" изменилась и по качеству, и по срокам и по ценам. Причем рост цен на ремонт уже стал инструментом вытеснения операторов с рынка предоставления подвижного состава грузовладельцам. В связи с постоянным ростом цен доля издержек на ремонт собственного подвижного состава на предприятиях ОАО "РЖД" в стоимости услуги операторской компании по предоставлению вагона грузоотправителю существенно возрастает (табл. 2.10) [22].

Таблица 2.10

Издержки на ремонт собственного подвижного состава на предприятиях ОАО "РЖД" в стоимости услуги операторской компании по предоставлению вагона грузоотправителю

Наименование компании	2005	2006		2007	
	Величина показателя	Величина показателя	Темп прироста к 2005 г., %	Величина показателя	Темп прироста к 2006 г., %
Удельный вес затрат на ремонты в цене услуги по предоставлению вагона грузоотправителю, %					
ЗАО "Евросиб СПб-ТС"	2,5	4,2	138	6,5	240
ООО "БалтТрансСервис"	1,42	2,36	166	5,64	397
Средняя стоимость всех видов ремонта, приведенная на 1 вагон, руб.					
ЗАО "Евросиб СПб-ТС"	13185	16350	124	22892	140
ООО "БалтТрансСервис"	24119	27781	115	32214	134

По данным ряда операторских компаний – собственников рефрижераторного подвижного состава (РПС), рост цен на ремонты РПС еще более существенен (табл. 2.11).

Таблица 2.11

Цены на ремонт депо Троицк для частных вагонов

Тип вагона	Вид ремонта	Стоимость ремонта, тыс. руб.	Темп прироста
------------	-------------	------------------------------	---------------

		2005 г.	2007г.	к 2005 г., %
пяти-вагонная секция РПС	деповской	318,8	857,0	267
	капитальный	861,0	1614	188
ИВ-термос	деповской	55,4	133,0	240
	капитальный	134,0	233,0	166

Функционирование рынка транспортных услуг неразрывно связано с деятельностью лизинговых компаний. Доля железнодорожного транспорта в общем объеме рынка лизинговых услуг приведена на рис. 2.2 [23].

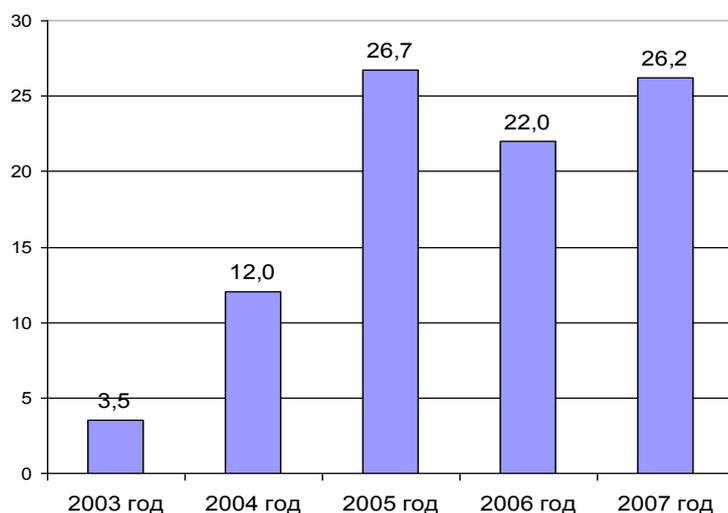


Рис. 2.2 Доля железнодорожного транспорта в общем объеме рынка лизинговых услуг

Сегмент рынка лизинговых услуг является высококонцентрированным – его завоевали крупные компании, имеющие солидные финансовые ресурсы (табл. 2.12) [21].

Таблица 2.12

Рейтинг лизинговых компаний, работающих в сегменте железнодорожного транспорта

Место	Название компании	Объем нового бизнеса за 9 мес. 2007 г., млн руб.
1	ОАО «ВТБ-Лизинг»	58229,8
2	ЗАО «РГ Лизинг»	41317,2
3	ООО «Лизинговая компания» Инпромлизинг»	14669,2
4	ООО «Альфа-Лизинг»	12460,0
5	«Брансвик Рейл Лизинг»	5943,0
6	ООО «ТрансКредитЛизинг»	2510,4
7	Лизинговая группа «НОМОС-БАНКА»	2188,3
8	ООО «Лизинговая компания «Уралсиб»	1604,5
9	«Авангард-Лизинг»	1577,0
10	ООО «Раффайзен-Лизинг»	1302,6

Сдача в аренду подвижного состава является одним из самых неоднозначных секторов российского лизинга:

- в пользу привлекательности для финансистов говорит ряд факторов – простота и безусловная ликвидность: в случае неплатежеспособности лизингополучателя вагоны можно продать на вторичном рынке;

- ряд черт предполагает существенные ограничения для лизинговых компаний, желающих работать с этим активом: необходимость обладать значительными финансовыми ресурсами – в силу относительной дороговизны сделки (при сроке в 7 лет).

По данным Российской Ассоциации лизинговых компаний (РАЛК) стоимость новых сделок по аренде подвижного состава в 2007 г. составила \$7,5 млрд; увеличившись по сравнению с 2006 г. на 80%. Рынок лизинговых услуг в настоящее время претерпевает серьезные изменения [23]:

1. В силу своих масштабов ОАО "РЖД", являющейся самым крупным лизингополучателем железнодорожной техники России, опустило ставки по контрактам не только для себя (с 18 % (2003 г.) до 8 % (2007 г.)), но и для всего рынка. В результате лизинг железнодорожной техники по уровню доходности для финансистов стал не особо привлекательным (по сравнению с автотранспортом, полиграфическим оборудованием и др.). Даже если лизинговая компания, выигравшая контракт на обслуживание перевозчика, проявит изобретательность и найдет деньги меньше чем под 8 % годовых, ее маржа будет крайне низкой.

2. В 2007 г. лопнул американский ипотечный «пузырь» и в мире возник дефицит ликвидности. Это событие может свести на нет усилия лизинговых компаний и заметно пошатнуть сложившееся на рынке лизинговых услуг равновесие. Именно ипотечные деньги являются основными кредитными ресурсами экономики стран. В результате компании вынуждены были повысить ставки в среднем на 1.1-1.6 %.

3. Финансисты предпочитают работать на сделках с короткими циклами – 3-5 лет, то есть если у вагона срок службы составляет 22 года и разумная продолжительность сделки по его аренде составляет 7 лет – в короткий цикл никак не вписывается.

4. Проблемы с основным активом лизингового рынка – активами: их дефиците и связанном с ним ростом цен (спрос на перевозки увеличивается, следовательно, подвижной состав более востребован, - образовался дефицит на некоторые типы вагонов, отсюда рост цен, задержка в исполнении контрактов со стороны вагоностроительных заводов).

Таким образом, лизинговый рынок переживает не самые лучшие времена в период реформирования железнодорожного транспорта. Маленькая маржа лизингодателя сокращается, ценовая политика вагоностроителей и дефицит ликвидности толкают ставки вверх, получить вагоны вовремя и по предсказуемой цене сложнее, да еще рынок укрупняется в пользу доминирующих на нем структур.

По данным департамента локомотивного хозяйства ОАО "РЖД", раз в полтора года обновляющего данные по содержанию парка локомотивов, находящегося в собственности, количество собственных локомотивов составляет (без учета организаций, которым принадлежат подъездные пути и тепловозы, выезжающие на пути РЖД для обмена вагонным парком) по состоянию на март 2008 г. порядка 170 единиц, что составляет мене 1 % от парка ОАО "РЖД" [16].

В настоящее время собственными локомотивами владеют наиболее крупные операторы, среди которых: ООО "БалтТрансСервис" (49 единиц), ООО "Трансойл" (49 магистральных тепловозов серии 2ТЭ116), ОАО "Новая перевозочная компания" (4 собственных магистральных тепловоза и 1 электровоз, арендованный у ОАО "РЖД"), ОАО "Дальневосточная транспортная группа" (4 магистральных и 3 маневровых тепловоза), ОАО "Фирма "Трансгарант" (4 магистральных и 7 маневровых тепловозов) и др.

В вопросе содержания и эксплуатации частных локомотивов огромное значение приобретает их техобслуживание и ремонт. Все компании сходятся во мнении, что рынок в сфере обслуживания локомотивов пока не сформирован: в настоящее время все работы по техническому обслуживанию и текущим ремонтам выполняют локомотивные депо, которые входят в состав РЖД. Альтернативная ремонтная база существует только в отношении капитальных ремонтов. Часть вопросов, в том числе покупка запчастей, аренда складских помещений для их хранения, компании вынуждены решать сами, чтобы избежать продолжительных простоев локомотивов в ремонте. Кроме того, производственных мощностей, чтобы обслуживать еще и парк собственников, явно не хватает. Однако существуют компании, специализирующиеся на выполнении ТО и ТР локомотивам ППЖТ, частным и даже ОАО «РЖД». Причем эти компании в свое время получали лицензии на выполнение данных работ (лицензирование соответствующей деятельности отменено с 1.01.2006 г.), имеют свои или арендованные у ОАО «РЖД» производственные помещения и необходимое оборудование. Такого рода компании предлагают услуги выездных ремонтных бригад, производящих ремонт и обслуживание по месту дислокации собственных локомотивов, ремонтные предприятия ОАО «РЖД» такую услугу не оказывают.

В бюджете многих компаний предусмотрена строка на расширение парка. Например, «Новая перевозочная компания» в будущем предполагает увеличить количество собственных локомотивов до 40 единиц. На горизонте появляются и другие потенциальные владельцы частной тяги. В частности, «ММК-Транс» раздумывает над вопросом инвестирования \$10 млн в собственный локомотивный парк. При средней цене \$2 млн за локомотив речь может идти о закупке 5 единиц.

В виду инвестиционной паузы 1990-х годов значительное время закупки техники практически не осуществлялись. Повышение капитализации российских ком-

паний, осуществляющих железнодорожные перевозки (ОАО "РЖД", его дочерних компаний, частных операторов), а также активизация железнодорожных грузовых перевозок, обусловленных ростом объемов промышленного производства и увеличением потребностей компаний-производителей промышленной продукции в обеспечении доставки по территории России, ведут к значительному росту рынка отечественного транспортного машиностроения (рис. 2.3, рис. 2.4) [22].

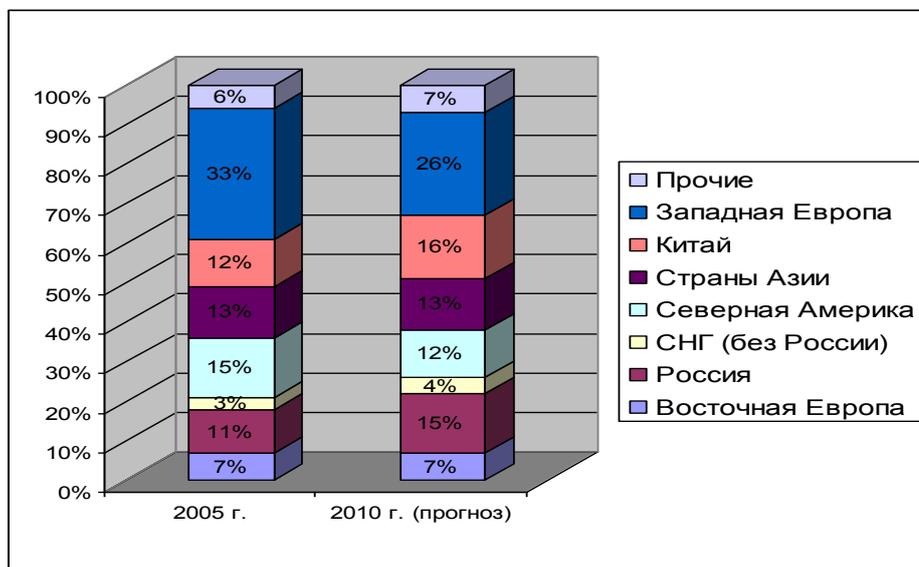


Рис.2.3 Структура мирового рынка железнодорожного машиностроения



Рис. 2.4 Структура производства продукции железнодорожного машиностроения в России, 2006 г.

Структура рынка продукции железнодорожного машиностроения по видам выпускаемой продукции претерпела существенные изменения, начиная с 2006 г., в виду увеличения доли локомотивов, грузовых и пассажирских вагонов в результате увеличения спроса со стороны транспортных компаний. На отрасль отечественного транспортного машиностроения воздействуют факторы, способствующие росту

производства:

1. появление реального платежеспособного спроса на традиционных рынках сбыта (экономический рост вызвал увеличение объема перевозок и соответственно спроса на подвижной состав);

2. реализация масштабных программ обновления парка железнодорожной техники.

Транспортное машиностроение переживает период консолидации, технического перевооружения, перехода к выпуску новой продукции. Появились новые игроки, такие как "Трансмашхолдинг", "Синара", "Уралвагонзавод", "Алтайвагон", "Вагоностроительная компания Мордовии" и др.

О том, как развивается инфраструктура, можно судить по следующим данным: в 2007 г. на сети железных дорог было открыто 96 станций (в 2 раза больше по сравнению с 2006 г), однако 84 станций было закрыто, а 31 станция Агентство в этом отказало из-за опасения, что стремление ОАО "РЖД" оптимизировать свои затраты может привести к сокращению железнодорожной инфраструктуры.

Отмечена положительная динамика роста объемов погрузки на путях общего и необщего пользования. в 2007 г. было отдано 55 приказов о примыкании путей необщего пользования в путям общего пользования (в 2 раза превышает уровень 2006 г.). Это является положительным моментом, поскольку на подъездных путях зарождаются основные грузопотоки. Так, в ДВФО насчитывается более 2 тысяч собственников подъездных путей. Когда начали сопоставлять реестр путей необщего пользования с заключенными договорами – их всего 1640. Например, на станции Забайкальск, сразу 5 частных организаций изъявили желание иметь точку примыкания к магистральным путям. Согласно ТУ, которое выдало ОАО "РЖД", это удовольствие им обойдется в 2,5 млрд руб., что может отбить желание развивать свой бизнес [20].

Очевидно, что развитие конкуренции и создание операторских компаний наметили тенденции для развития новых видов услуг, методов управления и форм совместной деятельности компаний в единой системе. С появлением частных транспортных компаний усилилась конкуренция на рынке грузовых железнодорожных перевозок. Развитие операторских компаний создает реальные предпосылки для появления новых сервисов на рынке грузовых железнодорожных перевозок и новые формы взаимодействия с другими видами транспорта. В последнее время в деятельности компаний операторов прослеживается тенденции к совместной деятельности в организации перевозок.

2.3 Зарубежный опыт функционирования транспортных компаний – собственников подвижного состава

В большинстве стран мира основным видом транспорта являются железные дороги, которые обеспечивают внутривозрастные и внешнеторговые связи. После определенного спада интереса к развитию железных дорог в период бурной автомобилизации в США и странах Западной Европы в 80-х годах началась их коренная модернизация: техническое перевооружение, введение совершенно новых технологий — контейнеризации, развития скоростного движения, интеграции различных видов транспорта. В Западной Европе в рамках Европейского Союза (ЕС) проведена унификация подвижного состава и других технических средств, прекращено «свертывание» протяженности железных дорог в США, и начато их новое строительство, активизировалась интеграция железных дорог США и Канады, усиливалась мощность действующих магистралей, вводится скоростное движение, либерализовалась коммерческая деятельность железных дорог.

Железные дороги Германии не имеют возможности в каждом случае предоставлять собственные грузовые вагоны требуемого типа или в требуемом количестве. Причина этого заключается в низкой рентабельности отдельных видов перевозок. В связи с этим за последние годы возникла особенно острая потребность в финансировании постройки вагонов за счет привлечения частных инвесторов. В качестве первого шага в этом направлении были сняты ограничения в расширении парка собственных вагонов железных дорог и частных компаний.

Для стимулирования клиентов железные дороги Германии вводят новую систему компенсации, которая учитывает их индивидуальные условия. При существующей системе, владелец вагона получает определенный процент перевозочной платы в возмещение капиталовложений и эксплуатационных расходов. Конструкция вагона должна отвечать всем требованиям железных дорог, и всякий вагон, сконструированный не на железных дорогах Германии, подлежит экспертизе и испытаниям.

Новая дифференцированная система компенсации расходов владельца вагона предусматривает полное возмещение ему расходов. Если же вагоны по своей конструкции и качеству использованных материалов унифицированы с вагонами, принадлежащими железным дорогам, их техническое содержание может взять на себя железнодорожная администрация, что будет учитываться при выплате владельцу компенсации, т.е. он получит только амортизационные и процентные отчисления.

Для оплаты за пользование инфраструктурой железных дорог, которая с 1 июля 1995 г. стала доступна не только различным подразделениям акционерного общества «Германские железные дороги», но и любым другим предприятиям, разработана система, учитывающая расходы на содержание пути и сооружений, а также требования клиента. Плата взимается за нитку графика, тем самым как бы компенсируются расходы на технические устройства и эксплуатацию линии и использование станционных путей, необходимых для конкретного маршрута.

В соответствии с новой политикой любые типы вагонов (в т.ч. и те, кото-

рые до сих пор заказывались только железной дорогой) могут быть переданы в собственность частным компаниям. Предпочтение отдается тем вагонам, которые предназначались для обращения только в пределах национальной ж.-д. сети, вагонам для челночных перевозок или следующих возвратом в район отправления груза. Использование одновременно грузовых вагонов железных дорог и вагонов, принадлежащих частным компаниям, в других зонах перевозок было бы связано со слишком высокими эксплуатационными расходами из-за больших порожних пробегов. Кроме того, в дальнейшем предполагается все специализированные вагоны, предназначенные для перевозки только одного какого-либо вида грузов, передать в собственность частным компаниям.

С целью повышения заинтересованности клиентов в сокращении порожних пробегов, размер компенсации поставлен в зависимость от протяженности грузевого пробега за год:

если этот показатель превышает установленный плановый норматив, владелец вагона получает право на дополнительные компенсации сверх амортизационных и процентных отчислений;

если же этот норматив окажется невыполненным, то возможно, что расходы владельца не будут полностью возмещены.

Такая система экономического регулирования позволяет в достаточно широких пределах учитывать индивидуальные условия клиентов. В тех случаях, когда клиент принимает на себя техническое обслуживание своих вагонов тех же типов, которые имеются в собственности железных дорог Германии, сумма компенсации ему эксплуатационных расходов соответственно увеличивается. При этом клиент несет ответственность за соблюдение всех действующих технических условий и инструкций, принятых службой вагонного хозяйства.

Все вагоны, принадлежащие частным владельцам, передаются для выполнения перевозок компаниям на основе договоров на перевозку грузов. По закону железные дороги обязаны обслуживать любых, обратившихся к ним клиентов на не дискриминационной основе, независимо от форм собственности. Контроль и обслуживание вагонов относятся к компетенции их владельцев. Договорные отношения между железными дорогами и владельцами собственного подвижного состава создают условия для регулирования производственно-экономических связей между железными дорогами, грузоотправителями и грузополучателями путем уточнения прав и обязанностей по организации и выполнению грузовых перевозок.

Некоторые виды перевозок (например, перевозки грузов в цистернах) уже в течение нескольких десятилетий осуществляются только вагонами, принадлежащими частным фирмам. В Германии, например, наряду с отделением грузовых перевозок DBAG — компанией Railion, на которую приходится до 80 % внутреннего рынка, существуют около 280 других компаний, которые осваивают остальные 20 % объема грузовых перевозок. Эти новые компании - различные по размерам дея-

тельности, и многие из них вошли в соглашение друг с другом и даже с той же Railion.[.]

В число подобных компаний входят, в частности, такие, как: Rail4chem, созданная совместно промышленными компаниями BASF, Bertschi, Hoyer, VTG и владеющая собственным парком подвижного состава, включая локомотивы; Connex, дочерняя французской частной группы Veolia, владеющая парком из 45 локомотивов и перевезшая в 2002 г. около 3 млн. т грузов; RAG, которая эксплуатирует 130 локомотивов и перевозит грузы по собственным линиям в горно-промышленном районе Пура; SRE, образованная компаниями Hupack и FS Cargo и занимающаяся главным образом международными смешанными перевозками (она получила для этого лицензию на эксплуатационную деятельность на сети железных дорог Швейцарии).

В 2003 г. немецкие компании - операторы грузовых перевозок создали объединенную структуру, получившую название Network Private Railways. Эта группа увеличила осваиваемый грузооборот до 1,2 млрд. т-км в год и вошла в соглашение с 28 другими новыми компаниями-операторами, что за счет синергетического эффекта позволило укрепить позиции на европейском транспортном рынке.

Ferrovie Nord Milano (FNM) - первая частная компания-оператор в Италии, получившая лицензию на эксплуатационную деятельность и сертификат безопасности. FNM имеет собственный парк подвижного состава и специализируется на перевозке автомобильных полуприцепов и обменных кузовов между Италией и Швейцарией.

Вместе с тем есть и компании - операторы грузовых перевозок на железных дорогах Европы, которые спустя недолгое время после создания прекратили свою деятельность. Крупная шведская торгово-промышленная компания IKEA создала собственную железнодорожную компанию IKEA Rail для перевозки мебели и иной продукции из Скандинавии в Германию и Швейцарию, но затем решила уйти с транспортного рынка из-за низкой экономической эффективности.

Одной из традиционных компаний - операторов грузовых перевозок на европейском транспортном рынке, которая претерпела существенные реформы, является Railion, входящая в состав холдинга DBAG. Руководство компании сознает, что для соответствия складывающейся ситуации на все усложняющемся рынке грузовых перевозок теперь недостаточно предлагать клиентам обычные транспортные услуги (например, предоставлять локомотивы) плюс некоторые дополнительные. Необходим новый подход, который предполагает, что клиент может полностью доверить все аспекты перевозочного процесса компании-оператору, а сам концентрируется на собственном основном бизнесе. Результатом стало то, что Railion первой приняла стратегию горизонтальной экспансии, взяв на себя весь объем грузовых перевозок на железных дорогах Нидерландов и Дании (создав в этих странах дочерние компании), часть перевозок частной швейцарской железной дороги BLS (34

%) и итальянской компании RTC (30 %), и вела переговоры о приобретении шведской грузовой железнодорожной компании Green Cargo. Railion применяет стратегию в рамках которой она приобрела логистическую компанию Stinnes (и входившую в ее состав известную транспортно-экспедиторскую компанию Schenker, рыночная стоимость которой оценивалась в 3,5 млрд. евро), 50 % акций одной из лидирующих в Европе компаний смешанных перевозок Kombiverkehr и такую же долю швейцарской транспортной компании Hangartner, которая в свое время модернизировала в Италии крупнейший складской и перегрузочный комплекс Magazzini Generali. Подобной же стратегии придерживается компания грузовых перевозок железных дорог Италии FS Cargo. После неудачного опыта сотрудничества с компанией грузовых перевозок железных дорог Швейцарии SBB Cargo она вошла в кооперацию с рядом крупных компаний-операторов других стран Европы.

В Великобритании, несмотря на то, что на грузовые перевозки в этой стране приходится небольшая доля работы железных дорог, в соответствующем секторе транспортного рынка появились такие крупные компании-операторы, как English, Welsh and Scottish (EWS, входящая в состав группы Wisconsin), Freightliner (занимающаяся перевозками контейнеров и автомобилей), Bralfreight и Mendip Rail.

В США также сохраняется устойчивый рост числа грузовых вагонов, принадлежащих различным не железнодорожным компаниям. Этот процесс, начавшийся еще в 1970-е годы, отражает определенные экономические преимущества использования грузоотправителями собственного подвижного состава. Уже в 80-х годах свыше 100 не железнодорожных компаний США являлись владельцами вагонных парков, каждый из которых насчитывает более 500 единиц, а доля их суммарного парка составляла свыше 40 % от общего парка вагонов страны.

Частные предприятия, владеющие железнодорожным подвижным составом, получают от железнодорожных администраций соответствующее разрешение на право пользования инфраструктурой. Компании-владельцы вагонов несут расходы по их техническому обслуживанию и ремонту, компенсируя это получаемой платой за пользование вагонами. Железные дороги предпочитают заниматься преимущественно перевозочной работой и в меньшей степени техническим обслуживанием вагонного парка, в особенности, специализированных вагонов, имеющих довольно сложное оборудование, текущее содержание и ремонт которого может быть качественнее и быстрее выполнен на предприятиях грузовладельцев.

В табл.2.13 приведены данные, характеризующие объемы перевозок основных грузов и принадлежность парка грузовых вагонов в США, на конец 90-х годов [9].

К 2001 г. на железных дорогах США более 500 больших и малых успешно работающих частных грузовых железнодорожных компаний. Среди них наибольши-

ми являются: Union Pacific + Southern Pacific с эксплуатационной длиной 56 тыс. км и Burlington Northern + Santa Fe протяженностью 50 тыс. км. Примером из небольших успешно работающих компаний не первого класса может служить Twin Cities & Western Railroad Company эксплуатационной длиной всего 400 км, имеющая 8 тепловозов, 250 хопперов, 29 крытых вагонов, в штате которой -50 работников.

Таблица 2.13

Характеристика парка грузовых вагонов США

Тип вагона	Всего вагонов	Частные вагоны	% частных вагонов
Крытые, всего:	156574	16205	10,3
- универсальные	31681	13745	43,3
- специализированные	124893	2430	1,9
Платформы	134233	39595	29,5
Полувагоны	187224	60516	32,3
Цистерны	225029	224049	99,6
Крытые хопперы	365196	194820	53,3
Хопперы	163917	46123	28,1
Рефрижераторы	29650	2236	7,5
Прочие	8596	2274	26,4
Всего	1270419	585818	46,1

Доходы железных дорог все еще недостаточны для инвестиций в должных объемах. По рентабельности они находятся в нижней четверти всех отраслей хозяйства. Сравнительно невысокий уровень прибыли железнодорожных компаний частично объясняется стабильным ежегодным снижением тарифов (1-2%) за последние 20 лет. Доход на 1 тонно-милю (более удобный показатель, чем уровень тарифов) к 2002-му снизился на 29% относительно 1981 года, а с учетом инфляции - на 60%. Это позволило клиентам ежегодно экономить по \$10 млрд.

Частная компания ТТХ (США) владеет парком из 140 тыс. вагонов для смешанных перевозок, курсирующих по всей сети железных дорог США, в том числе 60 тыс. специализированных вагонов для перевозки контейнеров в 2-3 яруса и 50 тыс. универсальных. Ежегодно компания приобретает 10 тыс. вагонов на общую сумму 400 млн. долл.

10 железных дорог, являющихся крупнейшими владельцами вагонных парков, составляют 86 % от общего числа железных дорог, владеющих вагонами. Первая же десятка частных владельцев вагонов составляет 67 % от владельцев этой категории. Среди железных дорог США в 2003 г. наиболее крупные вагонные парки имели : Union Pacific – 146 013 ед., CSXT – 108 007 ед., Norfolk Southern – 91 287 ед. (собственные + лизинг), Burlington Northern Santa Fe – 90 000 ед., Conrail – 53 000 ед., Southern Pacific – 43 840 ед. [9].

Из частных владельцев, не имеющих отношения к железным дорогам, наиболее крупными вагонными парками в 2003 г. обладали следующие компании, главным образом производящие подвижной состав [9]:

General Electric Railcar - 143000 ед. (сдает вагоны в лизинг и осуществляет ремонт вагонов; имеет 14 передвижных пунктов технического обслуживания на территории Северной Америки, рассчитанных на выполнение всех видов работ); ТТХ - 98777 ед. (владеет, содержит и сдает в аренду железным дорогам Северной Америки ГРУЗОВЫХ вагонов, большую часть которого составляют платформы для перевозки контейнеров и полуприцепов);

General American Transportation (OATX) - 65000 ед. (сдает в лизинг, предоставляет услуги по ремонту, содержанию и управлению ярком; 80% принадлежащего компании парка составляют цистерны, из них более 50% используются в перевозках химических продуктов);

Union Tank Car - 49000 ед. (входит в группу Magmon, производит цистерны из стали, нержавеющей стали и алюминия для перевозки жидких и сжатых газов, крытые хопперы для сыпучих пластиков; предоставляет в аренду грузовые вагоны железным дорогам США и Канады);

ACF Industries - 45068 ед. (производит узлы грузовых вагонов и специализированные крытые хопперы и цистерны, включая хопперы, рассчитанные на перевозку грузов с внутренним давлением 14,5 фунта/кв.дюйм; вагоны позволяют осуществлять быструю разгрузку сыпучих грузов в удаленные хранилища).

Взаимоотношения железных дорог, грузовых компаний-владельцев подвижного состава, грузоотправителей и грузополучателей по перевозкам, включая их планирование, определение условий перевозки, обслуживание подъездных путей, подачу вагонов, их техническое обслуживание, формировались и совершенствовались на протяжении длительного периода времени. Эти взаимоотношения оговариваются специальными соглашениями и регламентируются транспортным законодательством. Они определяются необходимостью поддержания высокого уровня качества обслуживания и низкой стоимости сервиса в конкурентной борьбе за потребителя транспортных услуг. Строятся на коммерческой основе, путем заключения обязательных для исполнения контрактов на перевозку грузов на основе гибкой тарифной политики с целью повышения взаимной ответственности железных дорог и грузовладельцев и привлечения грузов на железнодорожный транспорт. Одним из путей совершенствования взаимоотношений с потребителями транспортных услуг является создание системы комплексного транспортного обслуживания с использованием принципов логистики.

В настоящее время в США более 50 % перевозок угля, до 40 % перевозок зерна и около 30 % повагонных отправок выполняются на контрактной основе. В последние годы в США и Канаде получили распространение так называемые конфиденциальные контракты между железными дорогами и грузоотправителями. По

конфиденциальным контрактам ежегодно осуществляется более 35 % от всех перевозок (без учета зерновых), причем около 60 % грузов, перечисленных в контрактах, составляла продукция химической, пищевой, деревообрабатывающей, целлюлозно-бумажной и угольной промышленности. Такого типа контракты выгодны различным предприятиям, поскольку они гарантируют более низкие тарифы на перевозку, конфиденциальность и гарантию стабильности тарифов [9].

Существует система конкретных как премиальных поощрений, так и штрафных санкций. Поскольку штрафные санкции или лишение скидок с провозной платы тяжело сказываются на финансовом положении клиентуры, последняя стремится не допускать отказов от заявок, а железные дороги содержат резерв грузовых вагонов для сглаживания неравномерности или возникших трудностей, а также недопущения отказов в подаче вагонов по заявкам клиентуры.

На некоторых железных дорогах США бесплатный простой вагона предусмотрен при его нахождении в распоряжении клиентуры в течение 24 час. Сверх этого срока предусмотрены штрафы за простой по прогрессивной шкале от 10 до 50 долл. за вагон в сутки. Однако, несмотря на такую систему штрафов, грузо-владельцы используют зачастую вагоны как склады на колесах. В этом случае по согласованию с Комиссией междуштатных сообщений предусмотрены штрафы, значительно превышающие общие штрафы, установленные за простои. При этом в общее время включены все операции до момента отправления вагонов. Во Франции договор на перевозку предусматривает, что за задержку вагонов клиентурой с нее взыскивается штраф, равный убыткам железных дорог, причиненным в результате этой задержки. В Германии согласно договорам в периоды пиковых перевозок штрафные санкции за простой вагонов на путях клиентуры удваиваются.

Среди форм эксплуатации грузовых вагонов, в том числе цистерн, на железных дорогах США распространены аренда и лизинг (аренда с правом последующего выкупа по остаточной стоимости) вагонов, находящихся в собственности частных компаний. Обычно договор аренды заключается на определенный срок (от 1 до 20 лет). Поддержание вагона в исправном состоянии в течение этого срока, включая ремонт, осуществляется владельцем вагона. Для вагонов, эксплуатируемых в дальних маршрутах, разработан специальный график технического обслуживания в вагонном депо, к которому они приписаны. В случае аренды всегда оговариваются сроки возврата вагонов в плановые ремонты. С целью наращивания своего вагонного парка, сдаваемого в аренду, некоторые лизинговые компании приобретают старые вагоны, после реконструкции и капитального ремонта вновь пускают их в длительную эксплуатацию.

Для железнодорожного транспорта стран Западной Европы и США характерно:

- железным дорогам принадлежит лишь часть общего парка вагонов;
- основная доля специализированного подвижного состава является собствен-

ностью различных нефтяных, химических и других компаний, а также фирм - изготовителей этого типа подвижного состава;

железные дороги осуществляют только эксплуатацию вагонов;

технические операции (осмотр, очистка и подготовка к погрузке и др.), а также ремонт выполняются компаниями, владеющими вагонами;

плата за пользование частными вагонами осуществляется по твердым почасовым и покилометровым ставкам (наблюдаются тенденции к переходу на систему оплаты по свободным рыночным ценам).

Услуги по фирменному техническому обслуживанию и ремонту на контрактных началах постепенно становятся одним из определяющих факторов в меж- и внутривидовой конкуренции на транспортном рынке. Во многих странах мира приватизация и дерегулирование железнодорожного транспорта вынуждают как действующих, так и новых операторов отдавать приоритет коммерческим, организационным и маркетинговым сторонам своей деятельности, а технические вопросы делегировать компаниям, которые имеют достаточный опыт и компетенцию в данной области.

В принципе, такая политика соответствует видению Европейского союза того, каким должен быть либерализованный железнодорожный транспорт Европы. Основы этого видения впервые были сформулированы в известной директиве 91/440, вступившей в силу в 1993 г., закреплены и развернуты в последующих руководящих документах ЕС. Поскольку эксплуатационная деятельность на железных дорогах становится все более сложной, операторы постепенно избавляются от многих не относящихся непосредственно к перевозочному процессу функций, ранее выполнявшихся в рамках единых государственных железнодорожных систем. В этом они видят один из способов повысить эффективность работы и снизить затраты.

Дерегулирование и сосредоточение внимания на повышении качества обслуживания пассажиров и грузовладельцев являются также причиной закупок компаниями-операторами нового современного подвижного состава. Исходя из срока службы подвижного состава, как правило, превышающего срок действия франшиз на перевозки, для финансирования его приобретения зачастую прибегают к услугам банков или лизинговых компаний, что способствует передаче технического обслуживания подвижного состава специализированным компаниям, чаще всего изготовителям.

Контракты на техническое обслуживание и иные связанные с ним услуги могут предусматривать:

содействие содержанию подвижного состава в эксплуатации (когда компания-изготовитель на месте оказывает помощь компании-оператору в работе, повышении квалификации персонала и поставляет расходные запасные части);

осуществление технического обслуживания и ремонта подвижного состава в полном объеме на специализированных предприятиях (компания-подрядчик несет

всю ответственность за выдачу на линию требуемого числа единиц подвижного состава (в оговоренное договором время в соответствии с запросами оператора), а также за его надежность в эксплуатации).

В настоящее время крупнейшие компании — изготовители подвижного состава: Siemens Transportation Systems, Bombardier Transportation и Alstom Transport — в той или иной форме осуществляют на контрактных условиях техническое обслуживание более чем 15 тыс. единиц подвижного состава, эксплуатирующегося на железных дорогах и сетях городского рельсового транспорта 20 стран. В зависимости от условий и комплектации контрактов они в ряде стран созданы собственные центры фирменного обслуживания, оснащенные современным оборудованием, или организовали дочерние предприятия с привлечением в случае надобности местных субподрядчиков. Техническое обслуживание выполняется главным образом путем замены неисправных узлов и деталей, что заметно уменьшает продолжительность отвлечения подвижного состава от эксплуатации и повышает степень эксплуатационной готовности парка. При этом используется в основном метод превентивного технического обслуживания «по фактическому состоянию».

Маркетинговая деятельность, проводимая в различных странах, имеет в целом одинаковую направленность в достижении конечной цели - полного обеспечения потребности клиентуры в перевозке грузов и пассажиров.

Маркетинговая деятельность зарубежных железных дорог используется в целях повышения эффективности перевозочного процесса на всех стадиях его выполнения. Ориентирами в технологии перевозочного процесса являются [9]:

- подчинение технологии перевозочного процесса требованиям маркетинга и логистики, предусматривающим своевременную доставку грузов, обеспечение их сохранности, высокую скорость, быстроту реакции на требования клиентуры, возможность доставки груза «от двери до двери», приемлемые тарифы;
- разработка системы оценки качества обслуживания клиентуры (графики, сроки доставки, информационное обеспечение, надежность транспортных средств);
- создание транспортных коридоров, соединяющих важнейшие пункты отправления и назначения, по которым следуют приоритетные грузовые поезда с установленным жестким временем на выполнение операций и фиксированным прибытием в пункты назначения;
- дальнейшее развитие отправительской маршрутизации, охватывающей основной объем массовых грузов; введение одно- и двух-групповых поездов повышенной транзитности; сокращение переработки вагонопотоков в пути следования;
- внедрение системы перевозок (типа «Карго»), согласно которой контейнерные поезда курсируют между крупнейшими терминалами без маневровых операций и без переработок на сортировочных станциях;

- развитие системы регулярных международных перевозок с гарантированным сроком поставки грузов: в течение ночи — на расстояние 200-300 км, одних суток - 750 км и двух суток - 1500 км (Европа);

- наиболее полное использование потенциала комбинированных железнодорожно-автомобильных перевозок контейнеров и контрейлеров (США, Канада), обменных рефрижераторных кузовов со скоропортящимися грузами (Франция);

- организация перевозок контейнеров маршрутными поездами по системе «Континентальный мост» с пробегом 1500-1600 км в сутки, погрузкой контейнеров в два яруса на платформы с пониженным полом (США);

- создание компьютерных центров управления перевозками с решением комплекса эксплуатационных задач.

Чтобы укрепить свои позиции на транспортном рынке и расширить сферу своей деятельности Национальное общество французских железных дорог (НОФЖД) разработало ряд мероприятий и первый план выдвинута концепция строгого контроля транспортными потоками, особенно в области мелких отправок грузов, а также активное извлечение выгоды из появившейся у грузоотправителей заинтересованности в перевозке грузов именно по железным дорогам (логистическое сознание). Целевые ориентиры НОФЖД в области грузовых перевозок характеризуются по следующими направлениями [9]:

- переход от предложения число перевозочных услуг к предложениям комплексных услуг;

- более полное использование возможностей, которые предлагаются* в комбинированных автомобильно-железнодорожных перевозках;

- подключение к интегрированной европейской сети с целью продажи услуг в европейском масштабе;

- создание системы электронной обработки данных о грузах;

- создание транспортных коридоров.

Таким образом, прошедшее десятилетие характеризовалось беспрецедентными структурными изменениями за последние более чем 50 лет. Большинство национальных железных дорог Западной Европы разделено на несколько компаний, этот процесс идет в странах Центральной и Восточной Европы, Таких компаний как минимум две (одна с функциями менеджера инфраструктуры, другая — оператора), даже если они остаются под юрисдикцией государственной холдинговой компании, как это имеет место в Австрии, Бельгии, Германии или Польше.

Литература

1. Сфера услуг: экономика : учебное пособие / Т.Д. Бурменко, Н.н. Даниленко, Т.А. Туренко; под ред. Т.Д. Бурменко. – М.:КНОРУС, 2007.-328 с.
2. Курс социально-экономической статистики: учебник для вузов / под ред. проф. М.Г. Назарова. М.: Финстатинформ, 2002.
3. Половцева Ф.П. Коммерческая деятельность: Учебник.-М.: ИНФРА-М, 2005.-248 с.- (Высшее образование).
4. Котлер Ф. Маркетинг-менеджмент. Экспресс-курс. 2-е изд./пер.с англ.; под ред. С.Г.Божук.СПб.:Питер,2005 с.301
5. Ширай В.И. Мировая экономика и международные отношения: учебное пособие. М. :Дашков и К,2003. С.226
6. Экономика США:учебник для вузов/ под ред. В.Б,Супяна. СПб.: Питер, 2003. С. 125
7. Н.П. Терешина, А.В. Шобанов, А.В. Рышков. Управление конкурентоспособностью железнодорожных перевозок. – М.: ВИНТИ РАН, 2005. – 240 с., ил.
8. Резер С.М. Логистика экспедирования грузовых перевозок. – М.:ВИНИТИ РАН.2002. – 472 с., илл.
9. Анненков А.В. Управление транспортной компанией: Монография. – М.: ВИНТИ РАН, 2003. – 280 с.
10. Шапкин И.Н., Щелоков А.И. Технология и управление перевозками на железнодорожном транспорте(опыт, теория и практика переходного периода). – М.: Желдориздат, 2003. – 523 с.
11. Федеральный закон "Устав железнодорожного транспорта Российской Федерации" от 10 января 2003 года № 18-ФЗ
12. Об утверждении преysкуранта №10-01 "тарифы на перевозки грузов и услуги инфраструктуры, выполняемые российскими железными дорогами" (тарифное руководство № 1, части 1 и 2). Постановление ФЭК РФ от 17.06.2003 г. №47-Т/5.
13. Федеральный закон «О железнодорожном транспорте в Российской Федерации» от 10 января 2003 г. № 17-ФЗ
14. Хусаинов Ф.И. Определение экономической эффективности создания и функционирования операторской компании // Ж.-д. Транспорт. – Сер. Маркетинг и коммерческая деятельность. ЭИ/ЦНИИТЭИ. – 2005. – Вып.4. – С.1-31.
15. Журнал «ОАО «РЖД»-Партнер» №16 (140) август 2008
16. Журнал «ОАО «РЖД»-Партнер» №15 (139) август 2008
17. Орлов А.А. Этапы формирования приоритетов корпоративного управления в части развития потребностей и спроса на перевозки. Проблемы корпоративного управления на железнодорожном транспорте//Труды научно-практической конференции.- М.: МИИТ, 2004
18. Транспортный маркетинг: Учебник для студентов вузов ж.-д. транспорта/ Под ред. В.Г. Галабурды. - М.: Маршрут, 2006. - 456 с.
19. Журнал «ОАО «РЖД»-Партнер» №23 (123) декабрь 2007
20. Журнал «ОАО «РЖД»-Партнер» №6 (123) март 2008
21. Журнал «ОАО «РЖД»-Партнер» №1-26 (125-126) январь 2008
22. Журнал «ОАО «РЖД»-Партнер» №22 (122) ноябрь 2007
23. Журнал «ОАО «РЖД»-Партнер» №3 (127) февраль 2008

Глоссарий

Виды сообщений, по которым подразделяются маршруты перевозки:

- перевозки в прямом международном сообщении - перевозки в международном сообщении грузов, осуществляемые между железнодорожными станциями в различных государствах или несколькими видами транспорта в различных государствах по единому перевозочному документу, оформленному на весь маршрут следования;

- перевозки в непрямом международном сообщении - перевозки в международном сообщении, осуществляемые через расположенные в пределах приграничной территории железнодорожные станции и порты по перевозочным документам, оформленным в государствах, участвующих в перевозках, а также перевозки несколькими видами транспорта по отдельным перевозочным документам на транспорте каждого вида;

- перевозки в прямом железнодорожном сообщении - перевозки между железнодорожными станциями в Российской Федерации с участием одной или более инфраструктур по единому перевозочному документу, оформленному на весь маршрут следования;

- перевозки в прямом смешанном сообщении - перевозки, осуществляемые в пределах территории Российской Федерации несколькими видами транспорта по единому транспортному документу (транспортная накладная), оформленному на весь маршрут следования;

- перевозки в непрямом смешанном сообщении - перевозки, осуществляемые в пределах территории Российской Федерации несколькими видами транспорта по отдельным перевозочным документам на транспорте каждого вида.

Владелец инфраструктуры – юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, имеющие инфраструктуру на праве собственности или ином праве и оказывающие услуги по ее использованию на основании соответствующих лицензии и договора.

Грузоотправитель (отправитель) – физическое или юридическое лицо, которое по договору перевозки выступает от своего имени или от имени владельца груза, багажа, грузобагажа и указано в перевозочном документе.

Грузополучатель (получатель) – физическое или юридическое лицо, уполномоченное на получение груза, багажа, грузобагажа.

Дерегулирование - отмена мер, сдерживающих возможности свободной конкуренции на финансовом рынке; сокращение государственного регулирования конкретной системы с целью стимулирования рыночного хозяйственного механизма.

Диверсификация - в широком смысле - стратегическая ориентация на создание многопрофильного производства, освоение новых прибыльных видов деятельности.

Железнодорожный транспорт в Российской Федерации состоит из железнодорожного транспорта общего пользования, железнодорожного транспорта необщего

пользования; технологического железнодорожного транспорта организаций, предназначенного для перемещения товаров на территориях указанных организаций и выполнения начально-конечных операций с железнодорожным подвижным составом для собственных нужд указанных организаций.

Железнодорожный транспорт (ОАО "РЖД") – специализированные структурные подразделения, взаимодействующие с пользователями транспортных услуг (СФТО), а также транспортные предприятия с производственно-технологическим комплексом средств и сооружений, занимающиеся непосредственно организацией и перевозкой грузов по железной дороге, обеспечивающие потребности государства, юридических и физических лиц в железнодорожных перевозках на условиях публичного договора, а также в иных связанных с ними услугах.

Железнодорожный транспорт общего пользования – единый производственно-технологический комплекс, включающий в себя инфраструктуры железнодорожного транспорта, подвижной состав, другое имущество и предназначенный для обеспечения потребностей физических лиц, юридических лиц и государства в перевозках железнодорожным транспортом на условиях публичного договора, а также в выполнении иных работ (услуг), связанных с такими перевозками

Железнодорожные пути необщего пользования"– это железнодорожные подъездные пути, примыкающие непосредственно или через другие железнодорожные подъездные пути к железнодорожным путям общего пользования и предназначенные для обслуживания определенных пользователей услугами железнодорожного транспорта на условиях договоров или выполнения работ для собственных нужд

Железнодорожный транспорт необщего пользования"– это совокупность производственно-технологических комплексов, включающих в себя железнодорожные пути необщего пользования, здания, строения, сооружения, в отдельных случаях железнодорожный подвижной состав, а также другое имущество и предназначенных для обеспечения потребностей физических и юридических лиц в работах (услугах) в местах необщего пользования на основе договоров или для собственных нужд.

Инфраструктура – в теории рынка: комплекс рыночных институтов, обеспечивающих взаимосвязь основных макроэкономических потоков. В широком смысле к рыночной инфраструктуре относят всю систему институтов всех локальных рынков, в более узком смысле – товары общественного потребления, производство и использование которых обеспечивается государством

Инфраструктура железнодорожного транспорта общего пользования – технологический комплекс, включающий в себя железнодорожные пути общего пользования и другие сооружения, железнодорожные станции, устройства электроснабжения, сети связи, системы сигнализации, централизации и блокировки, информационные комплексы и систему управления движением, иные обеспечивающие функционирование этого комплекса здания, строения, сооружения, устройства и оборудование.

Компания-оператор подвижного состава – юридическое лицо, созданное в соответствии с законодательством Российской Федерации, зарегистрированное на ее территории в установленном порядке и являющееся собственником подвижного состава. Производственная деятельность компании-оператора осуществляется на основании договора с ОАО «РЖД» о взаимоотношениях по организации перевозок гарантированных объемов грузов одного или нескольких российских грузообразующих предприятий.

Конкуренты железнодорожного транспорта – организации, осуществляющие перевозки грузов потенциальной для железнодорожного транспорта клиентуры на собственных перевозочных средствах с использованием своей инфраструктуры при отсутствии с ОАО "РЖД" (железнодорожной) публичного договора и иных документов, регламентирующих их совместную деятельность.

Консолидация – (лат. consolidatio — укрепление, сращивание) - 1) замена национальной валюты в валютных резервах страны на новые международные денежные активы; 2) метод бухгалтерского учета, используемый при подготовке отчета; 3) слияние или объединение двух или более фирм или компаний.

Конъюнктура рынка — (лат. conjunctura — связывать) экономическая ситуация на рынке, характеризуемая уровнями спроса и предложения, рыночной активностью, ценами, объемами продаж.

Кооперирование — установление длительных производственных связей между предприятиями, каждое из которых специализируется на производстве или осуществлении отдельных видов деятельности в общем процессе.

Логистическая компания (ЛК) – организация, осуществляющая процесс планирования, организации и осуществления рациональной доставки товаров от поставщика к потребителю; организующая взаимосвязанную в единый процесс деятельность предприятий и организаций, обеспечивающих перевозку грузов и оказание сопутствующих услуг, которые должны обеспечить планирование, контроль и организацию осуществления рациональной доставки товаров, выполнения согласованного графика перевозки, качества доставки и предоставление соответствующей информации грузовладельцам и другим потребителям транспортных услуг.

Маркетинговые посредники на транспорте – компании, помогающие транспортной организации или физическому лицу в продвижении, сбыте и распространении его продукции среди потребителей, включая экспедиторов, операторов и другие структуры.

Партнеры логистической компании – поставщики транспортных и сопутствующих услуг, участвующие совместно с ней в организации и выполнении доставки грузов по заявкам пользователей транспортных услуг. Партнерами могут быть организации транспорта, таможенные органы, терминалы, страховые компании, банки и другие поставщики сопутствующих услуг.

Партнеры железнодорожного транспорта – хозяйственные единицы морского, речного, автомобильного, авиационного, трубопроводного транспорта, осуществляющие перевозки грузов совместной клиентуры на собственных или арендуемых перевозочных средствах, а также организации, выполняющие отдельные операции, не входящие в состав перевозочного процесса, но связанные с его подготовкой и осуществлением.

Перевозчик – юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, принявший на себя по договору перевозки железнодорожным транспортом общего пользования обязанность доставить пассажира, вверенный им отправителем груз, багаж, грузобагаж из пункта отправления в пункт назначения, а также выдать груз, багаж или грузобагаж грузополучателю.

Пользователь услугами железнодорожного транспорта – пассажир, грузоотправитель, грузополучатель либо иное физическое или юридическое лицо, пользующееся услугами (работами), оказываемыми организациями железнодорожного транспорта и индивидуальными предпринимателями на железнодорожном транспорте.

Поставщики сопутствующих услуг – специализированные компании или государственные организации, выполняющие отдельные операции, не входящие в состав перевозочного процесса, но связанные с его подготовкой и осуществлением. К поставщикам сопутствующих услуг относятся: страховые компании, таможенные брокеры, склады, порты, перевалочные пункты и др.

Поставщики железнодорожного транспорта – предприятия и организации, обеспечивающие железнодорожный транспорт материальными ресурсами (топливом, электроэнергией, запасными частями, и др.), необходимыми для нормального функционирования транспортного производства.

Рыночная экономика – это система экономических отношений по поводу купли-продажи товаров и услуг, осуществляемой с помощью денег в условиях плюрализма всех норм собственности, свободной конкуренции и ценообразования, обеспечивающая эффективность решения социально-экономических проблем.

Транспортная экспедиция – это совокупность посреднических организаций между транспортом и его пользователями, осуществляющих формирование спроса на транспортные услуги, платежно-финансовые и информационные услуги, подвоз-вывоз грузов, погрузо-разгрузочные работы и другие сопутствующие перевозке услуги.

Экспедитор - сторона договора транспортной экспедиции, принявшая на себя обязанности выполнить или организовать выполнение определенных этим договором экспедиционных услуг.

Учебно-методическое издание

Кожевникова Алла Николаевна

КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ
НА ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОМ ТРАНСПОРТЕ

Часть 1

Учебное пособие
для студентов специальности 080301 «Коммерция (торговое дело)»

Подписано в печать	Тираж	экз.	
Усл. печ. л.	Заказ	Изд. №	Формат

127994, Москва, ул. Образцова, 15. Типография МИИТа