

# Состояние и анализ функционирования российской системы транспортно-логистического обеспечения внешнеэкономической деятельности

**К.В. Холопов,**

*доктор экономических наук, профессор, Всероссийская академия внешней торговли, кафедра технологии внешнеторговых сделок - зав. кафедрой,*

**О.В. Соколова,**

*доктор экономических наук, профессор, Всероссийская академия внешней торговли, кафедра финансов и валютно-кредитных отношений - профессор*

УДК 658.7/8 : 339.5

ББК 65.37 + 65.428

X-736

### Аннотация

Авторы выявили проблемы, препятствующие устойчивому функционированию российского рынка международных транспортно-экспедиторских и транспортно-логистических услуг. Они указали, что среди них находятся отсутствие официальной статистики о реальном состоянии рынка и его субъектов, неопределенная емкость рынка международных и национальных транспортно-экспедиторских услуг, отсутствие барьеров входа и выхода на рынок (в том числе, и для нерезидентов), отсутствие действенных организационных, правовых и институциональных регуляторов рынка, низкий профессиональный уровень участников рынка. Авторы определили первоочередные меры и приоритетные направления развития отечественного рынка международных транспортно-экспедиторских услуг с целью поддержки отечественных участников ВЭД и развития российского экспорта транспортно-логистических услуг.

**Ключевые слова:** Транспортно-логистическое обеспечение, внешнеэкономическая деятельность, международные транспортно-экспедиторские услуги, международные транспортно-логистические услуги, международный транспортно-логистический бизнес, классификация, международные транспортные экспедиторы, мультимодальные операторы, транспортно-экспедиторская деятельность.

## State and analysis of the Russian transport and logistics system supporting foreign economic activities

**K. V. Kholopov,**

*Doctor of Economic Sciences, Professor, Russian Foreign Trade Academy,*

*Department of foreign trade and international transactions - Head of the Department*

**O. V. Sokolova,**

*Doctor of Economic Sciences, Professor, Russian Foreign Trade Academy,*

*Department of Finance, Monetary and Credit Relations - Professor*



## Abstract

The authors have identified the following challenges to the sustained operation of the Russian market of international freight forwarding and transport and logistics services: the lack of official statistics about the real state of the market and its participants, uncertain market capacity of international and domestic freight forwarding services, the absence of barriers to entry and exit in the market (including, for non-residents); the lack of effective organizational, legal and institutional market regulators; low professional level of market participants. The authors have identified priority measures and priorities for the development of the domestic market of international freight forwarding services to support local traders and facilitate development of the Russian exports of transport and logistics services.

**Keywords:** Transport and logistic providing, foreign economic activities, international freight forwarding services, international transport and logistic services, international transport and logistic business, classification, international freight forwarding agents, multimodal operators, freight forwarding activities.

Одной из проблем внешнеэкономической и, в частности, экспортной деятельности в России является отсутствие отлаженной системы, которая способствовала бы беспрепятственной организации доставки поставляемых из нашей страны товаров. Экспортеры не знают к кому обратиться, как найти вагон или контейнер, какие перевозчики работают на направлении, сколько будет стоить доставка экспортного груза, и в какие сроки она будет реализована. Мы предприняли попытку проанализировать существующую систему внешнеторговой транспортной логистики в России по определенным ключевым моментам.

## 1. ТРАНСПОРТНАЯ ЛОГИСТИКА ДЛЯ УЧАСТНИКОВ ВЭД

То, что сегодня называют логистикой экспортных поставок, в XX-м веке было принято именовать транспортным обеспечением доставки экспортного груза (товара). Экспортный товар, так или иначе, должен был быть доставлен покупателю или тому лицу, на которого покупатель указывал как на конечного получателя в международном договоре купли-продажи товара. В конце того же века, повсеместное распространение положений Генерального соглашения по торговле услугами (ГАТС<sup>1</sup>) подвигло государства комплексно продавать экспортный товар, связывая экспорт товаров с экспортом транспортных услуг. Подразумевая при этом, что в такой комплексной поставке товара и сопутствующей его доставке транспортной услуги наибольшее участие должны принимать национальные операторы (перевозчики, международные экспедиторы, логистические компании) и предприятия национальной транспортной инфраструктуры.

---

<sup>1</sup> General Agreement on Trade in Services (GATS), 1994

Желание государства получать преимущества от экспорта транспортных услуг не продвинулось дальше определения возможных объемов поступления денежных средств от российских резидентов транспортных услуг в различные бюджетные формирования. Финансовые ёмкости российских рынков транспортных, транспортно-логистических, транспортно-экспедиторских и транспортно-инфраструктурных рынков обычно использовали в качестве индикаторов необходимости проведения каких-либо научных исследований и доказательств выполнения каких-либо работ в интересах модернизации российской транспортной системы международного значения.

Российская система международного товародвижения для участников ВЭД так и не была создана. При этом централизованная система транспортного обеспечения советской внешней торговли была разрушена и сегодня, по прошествии 24-х лет, практически забыта. Не институционально, ни нормативно, ни организационно не были созданы даже основы логистических систем поддержки продвижения экспортных поставок российских товаров. Не говоря уже о каком-либо даже скрытом протекционизме в лице возможного участия в доставке экспортных товаров российской транспортной отрасли. Можно смело утверждать, что отечественные экспортёры с начала 90-х прошлого века были предоставлены сами себе для выработки и поиска рациональных способов доставки внешнеторговых грузов.

Экспортёры разных отраслей, масштабов и уровней решали и решают эти проблемы по-разному. Здесь надо разделить реальные транспортные условия товарного экспорта крупного и иного (малого и среднего) бизнеса.

Государственные корпорации и представители крупного бизнеса имеют финансовые возможности и административные ресурсы формирования транспортно-логистических систем продвижения своих товаров на международные рынки. Речь идет о тех отраслях, от которых зависит наполнение бюджетов различных уровней: нефть и нефтепродукты, природный газ, цветная и черная металлургия, химические и минеральные удобрения и пр. Холдинговые структуры этих и подобных им отраслей создали свои транспортные и транспортно-логистические компании, приобрели или построили свой морской флот, купили вагоны у операторов железнодорожного подвижного состава. Они заключили долгосрочные договорные отношения со структурами ОАО «Российские железные дороги» (ОАО РЖД), морскими портами, терминалами на пунктах пропуска на государственных границах страны. Но говорить об эффективности функционирования частных транспортно-логистических структур невозможно из-за закрытости официальной информации и подозрений на чрезмерную затратность структур, получающих финансовую и иную поддержку от государства.

Иное положение дел с доставкой экспортной продукции за рубеж у малого и среднего бизнеса. Максимум, что могут позволить себе такие компании, это иметь



логистические подразделения из 2-3-х сотрудников в своих немногочисленных по личному составу структурах. Однако вопросы логистики экспортных поставок они обычно решить самостоятельно не могут. Штат ограничен, фонд заработной платы сотрудников отдела невелик, квалификация соответствует уровню заработной платы. Даже, если бы заработные платы были выше, это бы не решило проблемы: специалистов внешнеторговой транспортной логистики в стране очень мало. Многие пользуются знаниями, опытом и связями отставных сотрудников советской системы международной логистики, возраст которых заметно превышает существующие пенсионные барьеры.

Основной целью сотрудников отдела логистики компаний-экспортёров малого и среднего бизнеса является поиск международной транспортно-экспедиторской компании (логистического оператора), которая бы приняла на аутсорсинг комплекс логистических функций и операций, соответствующий обязательствам по доставке экспортного груза, зафиксированным в международном договоре купли-продажи товара, и отвечающим требованиям национального законодательства. Если логистам экспортной компании кажется, что надлежащий логистический провайдер найден, то для формирования отношений с ним следует составить грамотную оферту, указав в ней все необходимые данные и сведения для своевременной и качественной доставки экспортного груза.

Задачам отдела логистики отвечают: переговоры с международным экспедитором об объеме его обязательств, соглашения по срокам исполнения и цене доставки (с учетом вознаграждения экспедитора), составление и оформление экспедиторского договора. В большинстве случаев главной проблемой переговорного процесса с международными экспедиторами становится даже не столько непрофессионализм экспортера, сколько то, что обращение за комплексной транспортной услугой следует уже после заключения договора международной купли-продажи товара. В этот момент откорректировать или исправить транспортные условия внешнеторгового контракта в большинстве случаев бывает уже невозможно: договор должен быть исполнен на ранее подписанных условиях.

По всем классическим канонам внешнеторговой транспортной логистики предварительный консалтинг является необходимым, но не всегда достаточным условием организационного, правового и ценового успеха рациональной доставки экспортного груза. В большинстве случаев этого не происходит, и экспортер обращается к международному экспедитору уже в момент исполнения его обязательств по поставке товара, когда что-либо исправить уже представляется проблематичным. Такой подход существенно меняет в сторону увеличения и стоимость экспедиторских услуг, и долю логистических издержек в контрактной цене товара. Иногда даже приводит к неэффективности внешнеторговой сделки в целом.

### 2. ПРОБЛЕМЫ ОТНОШЕНИЙ ЭКСПОРТЁРОВ И ЛОГИСТИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ В РОССИИ

Отсюда **первой проблемой** отношений экспортёров и логистических компаний является недоверие первых ко вторым. Обратиться к специалистам за разъяснением транспортных условий предстоящего контракта купли-продажи экспортёр не решается, боится утечки конфиденциальной коммерческой информации к конкурентам или любым третьим лицам. Более того, даже в процессе работы с экспедитором – после вступления с ним в договорные отношения – экспортёр старается не раскрывать всю необходимую экспедитору информацию, что приводит к неувязкам в исполнении логистических операций, и, в итоге – к взаимным убыткам сторон. Поэтому доставка экспортных товаров из Сибири в центральные провинции Китая через порты Балтийского моря не всегда является показателем некомпетентности транспортного экспедитора – вполне возможно это было транспортным условием заключенного экспортного контракта.

**Второй проблемой** профессиональных отношений «экспортёр – экспедитор» является скептицизм к логистическим компаниям в отношении их возможностей, ответственности и стоимости их услуг. Удорожание стоимости доставки на 10% (таково бытующее мнение о размере услуг транспортных экспедиторов) вкупе с элементами недоверий и подозрений к экспедиторам подвигает экспортёров самим организовывать цепи поставок. За редким исключением, например, при доставке экспортного товара по простым схемам одним видом транспорта (автомобильным или железнодорожным) в рамках Таможенного союза (в Белоруссию и Казахстан), такие попытки приводят к еще большим финансовым, материальным и репутационным потерям поставщиков. Практически каждый из начинающих участников ВЭД сталкивается с такими неудачными попытками самостоятельно организовать экспортные перевозки и управлять ими.

**Третьей проблемой** являются содержательные, правовые и ценовые отношения экспортёров с международными транспортными экспедиторами. С содержательной точки зрения экспортёр должен передать логистической компании всю информацию о предстоящей доставке. Подразумевается, что экспедитор выполнит всю работу за экспортёра, но только лучше, быстрее, дешевле, качественнее и надежнее. Скрытие необходимой информации от экспедитора скажется на эффективности транспортной логистики. Экспортёр должен иметь представление о национальном экспедиторском праве. Чем больше знаний о нем и о договоре транспортного экспедирования, тем большая уверенность и надежность в отношениях с логистическим провайдером. И, наконец, без ценового маркетинга на рынке международных транспортно-логистических услуг экспортёру тоже не обойтись. Причём цены услуг международных экспедиторов в различных регионах мира следует знать заранее, чтобы попытаться учесть их в цене экспортируемого товара.



В советское время экспортёрам было проще и понятнее. Для 89-и всесоюзных внешнеторговых объединений (в конце 80-х годов XX-го века их насчитывалось именно столько) заботы по доставке экспортного или импортного груза ограничивались формированием и отсылкой грамотной заявки на доставку товара в номинированное внешнеторговое объединение, которое брало на себя заботы по организации и осуществлению перемещения товара в любую точку мира. Основным таким объединением было ВВО «Союзвнештранс»/1/, кроме того, эффективно работали на международных рынках транспортных и транспортно-экспедиторских услуг такие всесоюзные внешнеторговые объединения (ВВО) как «Техвнештранс» и «Союзтранзит». Как было указано выше, такой системы сегодня уже не существует.

Если сегодня российский экспортёр последовательно решил все три вышеперечисленные проблемы, то он осознал и твёрдо уверился в том, что осуществление обязанностей по доставке товара покупателю (или любому иному назначенному покупателем лицу) должно быть поручено профессиональным участникам международных рынков транспортных и транспортно-вспомогательных услуг. Сегодня подавляющее число экспортёров не работают напрямую с перевозчиками, а большинство перевозчиков не контактируют напрямую с заказчиками транспортных услуг. Отсюда берутся статистические цифры ЮНКТАД<sup>2</sup> о том, что через руки международных экспедиторов проходит около 75-80% мирового несырьевого экспорта. Остальные 20-25% экспортеров также пользуются услугами логистических компаний. Только эти компании являются составной дочерней частью их интегрированного международного бизнеса.

### **3. ЛОГИСТИКА И ЭКСПЕДИРОВАНИЕ ЭКСПОРТНЫХ ПОТОКОВ: ОПРЕДЕЛИМСЯ С ПОНЯТИЯМИ**

В настоящей работе в отношении систем доставки экспортных и импортных товаров употребляются термины «экспедиторские услуги» и «логистические услуги». В некоторых контекстах они называются и представляются как синонимы. То же самое говорилось об оказании услуг по доставке товаров транспортно-экспедиторскими и транспортно-логистическими компаниями. Следует разъяснить правомерность такого подхода к определению экспедиторских и логистических услуг и компаний, такие услуги оказывающих.

Любая деятельность экономических субъектов определяется, регламентируется и регулируется применимым национальным и международным правом. «Логистика» и «логистические услуги» никакими нормами права в современном мире не определены. Не установлены они и российским правом.

---

<sup>2</sup> United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) англ. – Конференция ООН по торговле и развитию. Постоянный межправительственный орган Генеральной ассамблеи ООН. Учрежден в 1964 году.

Каждый определяет эти понятия и их содержание по-своему. Существуют сотни определений логистики и логистических услуг. В каждом государстве, в каждой отрасли и у каждого ученого или практика они свои.<sup>2,3,4,5,6,7/</sup> Авторы настоящей работы определяют логистику как искусство управления потоками, а применительно к теме настоящего исследования как искусство управления потоками экспортных грузов для целей оптимальной доставки экспортных товаров от продавца к покупателю.

С таким подходом можно спорить. С ним можно соглашаться или не соглашаться. Основой авторского подхода к определению внешнеторговой транспортной логистики служат определения экспедиторских и логистических услуг, данные двумя авторитетными международными неправительственными организациями, которые представляют интересы того бизнеса, который на практике ведает доставкой внешнеторговых и транзитных грузов по всему миру. Приводим их.

«Экспедиторские и логистические услуги» означают любого вида услуги, относящиеся к перевозке (одним или несколькими видами транспорта), консолидации, хранению, обработке, упаковке, вывозу, завозу товаров, равным образом, как и вспомогательные, и консультативные услуги, связанные с предоставлением вышеперечисленных услуг, включая (но не ограничивая) услуги, касающиеся таможенных и налоговых дел, декларирования товаров, обеспечения страхования товаров, производства платежных операций с товарами и сбора относящихся к ним документов.

Экспедиторские услуги включают в себя также логистические услуги с их современными и коммуникационными технологиями, связанными с перевозкой, обработкой или хранением товаров, и фактически полностью охватывают всю систему управления перемещением товаров. Перечисленные услуги могут изменяться в целях удовлетворения требований их более гибкого применения».

Официальное определение и толкование понятия «экспедиторские и логистические услуги» принято 29 октября 2004 года ФИАТА<sup>3</sup> (Международной федерацией экспедиторских ассоциаций) и КЛЕКАТ<sup>4</sup> (Европейской ассоциацией по оказанию экспедиторских, транспортных, логистических и таможенных услуг), документ ФИАТА № GL04/06.

<sup>3</sup> Federation Internationale des Associations de Transitaires et Assimiles (FIATA) – франц. Международная неправительственная организация, созданная в 1926 году, которая объединяет более 150 национальных ассоциаций экспедиторов по всему миру.

<sup>4</sup> Comité de Liaison Européen des Commissionnaires Auxiliaires de Transport du Marché Commun (CLECAT) - франц. Ассоциация создана в 1958 году в г. Брюсселе, объединяет 28 европейских национальных ассоциаций, выполняющих экспедиторские, логистические и таможенные услуги.





Наличие на российском рынке международных транспортных услуг как транспортно-экспедиторских компаний, так и транспортно-логистических компаний, вполне объяснимо. Во внешнеэкономической сфере транспортно-экспедиторский и транспортно-логистический бизнес являются тождественными, если мы будем иметь в виду процедуры доставки внешнеэкономических грузов и управление ими. Транспортно-логистическими компаниями считают себя крупнейшие мировые перевозчики – Maersk, MSC, CMA CGM, DB Schenker, SNCF (Французские железные дороги), Lufthansa, KLM, Delta Airlines, Finnair и другие мировые лидеры. Логистическими компаниями представляют себя во всех регионах мира также те компании, которые ещё 10-20 лет назад считались только международными транспортно-экспедиторскими компаниями. Это, в первую очередь, – Kuehne+Nagel, Panalpina, DHL, Nippon Express другие компании из первой десятки рейтинга международного экспедиторского бизнеса. Номинирование логистического бизнеса и в тех, и в других группах компаний не является случайным. Эти компании действительно работают во всех странах и регионах мира, действительно работают и перевозят грузы любыми видами транспорта, действительно оказывают любые виды транспортных вспомогательных услуг.

В нашей стране ситуация иная. Ни одна из транспортных или экспедиторских российских компаний на первых страницах официальных рейтингов и достижений не присутствует.<sup>5</sup> Но для привлечения клиентов официально называют себя логистическими компаниями. К сожалению, от смены «вывески» уровень компании и место её на рынке незначительно меняется. Можно сказать, что превращение в «логистические компании» является для транспортного сектора страны определенной модой, тем более, как было выше указано, логистического вида деятельности в России нормативно пока не существует. Поэтому сегодня в России мы отождествляем понятие «транспортно-экспедиторская компания» и «транспортно-логистическая компания», а также услуги, которые эти компании осуществляют.

#### **4. ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ПОСРЕДНИКИ НА РЫНКЕ ТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ: ЗАЧЕМ ОНИ НУЖНЫ, НА КОГО И КАК ОНИ РАБОТАЮТ, КАКИЕ УСЛУГИ И ПО КАКОЙ ЦЕНЕ ОНИ ОКАЗЫВАЮТ**

Экспедиторские (логистические) компании во всём мире принято именовать профессиональными посредниками на рынке транспортных услуг. Отправители и получатели, экспортёры и импортёры считают, что это неизбежная реальность, и указанные посредники за вознаграждение связывают их с перевозчиками, портами, аэропортами, страховщиками и таможенными органами. И всё потому, что

---

<sup>5</sup> Холопов К.В., Соколова О.В. Проблемы и направления регулирования международной и национальной транспортно-экспедиторской деятельности в России. // Российский внешнеэкономический вестник. 2012. №8, с.62



они сами не могут этого сделать. Грузовладельцы искренне уверены, что экспедиторская (логистическая) бизнес-ниша появилась только потому, что именно на них хотят заработать из-за сложной специфики функционирования транспортной отрасли.

Но это заблуждение. Международные экспедиторы работают не только, и не столько на грузовладельцев. Работа на клиента-грузовладельца – это только часть системного транспортно-посреднического бизнеса, и, возможно, не самая основная. Экспедиторы не мучаются, договариваясь и организовывая международные маршруты и пути сообщения любой сложности по всему миру, работая с перевозчиками различных видов транспорта.

Работа на перевозчиков и предприятия транспортной инфраструктуры является второй главнейшей частью международного транспортно-логистического бизнеса. Иначе никакие сложные маршруты любой экспедитор не смог бы осуществить, а перевозчики по всему миру остались бы без работы. Перевозчику так же сложно найти грузовладельца, договориться с ним и продать ему свои услуги, как и грузовладельцу найти перевозчика и договориться с ним о транспортной услуге по разумной (приемлемой) цене.

В общем, любая международная логистическая компания – это слуга двух господ. Для грузовладельца она ищет перевозчиков и организует маршруты доставки, для перевозчиков – ищет грузовладельцев и продает им транспортные и сопутствующие услуги. Для грузовладельцев транспортные посредники – экспедиторы (логисты), для перевозчиков – фрахтовые агенты (продавцы перевозок)<sup>8,9/</sup>. При этом ни одно национальное законодательство не запрещает экспедиторам перевозить грузы, а перевозчикам выполнять сопутствующие перевозочному процессу услуги.

Получается так, что иногда транспортный посредник получает два вознаграждения за одну и ту же услугу от двух лиц: и от грузовладельца, и от перевозчика. Вознаграждение экспедитора формируется как комиссия от стоимости услуг перевозчиков и предприятий транспортной инфраструктуры, а также стоимость услуг за работу с грузами. Вознаграждение фрахтового агента – это, как правило, скидка с тарифа (фрахта) за продажу услуг перевозчика. Поэтому очень часто бывает так, что общая стоимость доставки товара посредством услуг экспедитора бывает меньше, чем стоимость прямых договорных отношений грузовладельца с участниками транспортного процесса. Это означает, что экспедитор частично поделился скидками перевозчиков с грузовладельцем.<sup>6</sup>

<sup>6</sup> Скидки с транспортных тарифов предоставляются на всех видах транспорта, кроме железнодорожного.



Для экспортёра важно знать, что экспедиторы бывают трёх видов в зависимости от принимаемых на себя функций и правового статуса.<sup>7</sup> Бывают экспедиторы как простые посредники между грузовладельцами и транспортными компаниями. Экспедиторы второго вида не только организуют перевозки, но и работают с грузом. Третий вид экспедиторов – мультимодальные перевозчики (операторы смешанной перевозки).

Экспедиторы в роли простых посредников организуют перевозки, вступают в договорные отношения с перевозчиками и предприятиями транспортной инфраструктуры от имени и за счёт клиента или от своего имени, но за счёт клиента. Важно подчеркнуть, что в таких случаях экспедиторы не работают с грузом, так как не принимают груз клиента в свое ведение. Такие экспедиторы не выдают клиенту экспедиторский документ, чтобы не попасть под ответственность, предусмотренную национальным законодательством. Суды и арбитраж классифицируют такие отношения экспедитора и клиента<sup>8</sup> как договоры поручения или договоры комиссии. Вознаграждение экспедитора формируется в качестве процента от размера проплаченных перевозчику и/или предприятиям транспортной инфраструктуры сумм платежей (тарифа, фрахта).

Экспедиторам второго вида клиенты поручают выполнить полный комплекс работ и услуг, связанных с доставкой товара. Такие участники рынка выполняют не только все услуги, соответствующие обязанностям простых посредников (экспедиторов первого вида), но и работают с грузом, принимая его в свое ведение. В зависимости от требований клиента, которые закреплены в экспедиторском договоре, экспедитор может готовить товар к отгрузке, упаковывать и замаркировывать его, готовить необходимые товаросопроводительные и товарораспорядительные документы, выполнять погрузочно-разгрузочные работы, хранить товар, страховать товар, выполнять таможенные формальности. В этих случаях экспедитор обязан выдать клиенту экспедиторский документ и принять на себя всю полноту ответственности в соответствии с применимым национальным правом.<sup>9</sup> Для таких экспедиторов к вознаграждению экспедитора-посредника добавляется вознаграждение за выполнение указанных договором работ и услуг по согласованным с клиентом экспедиторским тарифам.

---

<sup>7</sup> Технологии внешнеторговых сделок: Учебник. 2-е изд., перераб. и доп.; Под общ. ред. К.В. Холопова и Ю.А. Савинова; ГОУВПО Всероссийская академия внешней торговли Минэкономразвития России. М.: ВАВТ, 2010. с. 560

<sup>8</sup> Клиент – термин, применяемый для отношений с экспедитором по нормам российского права.

<sup>9</sup> Российское экспедиторское право регламентирует и регулирует отношения экспедитора и клиента в тех случаях, когда экспедитор принимает груз в свое ведение.

Экспедитор третьего вида – мультимодальный перевозчик – высшая ступень деятельности профучастника на рынке транспортных услуг. Это сочетание нескольких функций: логистических провайдеров, перевозчиков, хранителей, стивидоров, таможенных представителей и пр. Мультимодальный перевозчик – это экспедитор делькредере, который для организации и реализации международных сообщений при участии нескольких видов транспорта принимает на себя ответственность за всё, что происходит в пути следования на всех участках и во всех точках интегрированного маршрута/10/. Именно мультимодальные перевозчики реализуют на практике все принципы и функции транспортной логистики. Мультимодальный перевозчик должен выдать грузовладельцу принятый в практике мультимодальный транспортный документ.<sup>10</sup> Договорные отношения по мультимодальным перевозкам регулируются факультативными нормами международного частного права. Российских законов для регулирования прямых смешанных перевозок нет. Ценообразование на мультимодальные перевозки является довольно сложным процессом, и требуют отдельного и пристального рассмотрения.

Экспедиторы бывают национальными и международными. Первые оказывают услуги по организации и в целях осуществления доставки товаров в пределах национальных границ. Международные экспедиторы оказывают клиентам услуги при перевозках грузов в международных сообщениях, то есть при пересечении товаром хотя бы одной государственной границы.

Экспедиторы всех видов могут владеть подвижным составом любого вида транспорта, а также контейнерным парком и другим транспортным оборудованием. В своих отношениях с клиентами они могут сдавать их в аренду, а также предоставлять для использования любым перевозчиком.

### **5. ЭКСПЕДИТОР В СИСТЕМЕ ДОСТАВКИ ЭКСПОРТНЫХ ТОВАРОВ РАЗЛИЧНЫМИ ВИДАМИ ТРАНСПОРТА**

**Морской транспорт (контейнерные перевозки).** Работа через международного экспедитора неминуема, если экспортёр не Coca Cola, Adidas, General Electric или Mercedes. Если экспортер не Key Customer / Global Customer, неизбежна работа через экспедитора. При поставках меньше 100 контейнеров в год (в физическом исчислении) перевозчик обязательно предложит найти международного экспедитора, и даже посоветует какого. Экспедитор будет общаться не с самими перевозчиками, а с агентами крупных линейных морских перевозчиков, например, таких как Maersk, MSC, CMA-CGM, COSCO, China Shipping, APL, Evergreen и другие. Работа с морскими перевозчиками по системе «экспедитор-агент» выгодна экс-

<sup>10</sup> Холопов К.В. Экспедиторские документы в международной и внешней торговле. // Российский внешнеэкономический вестник. 2013. №12, с. 96



портёру, так как при предоставлении на линию определенного числа контейнеров в год экспедитор получает объемную скидку, размер которой может достигать 10-15% от объявленного публичного тарифа (система TVR)<sup>11</sup>.

**Железнодорожный транспорт.** Система организации внешнеторговых перевозок проста и сложна одновременно. Простота системы заключается в том, что декларирован заявительный характер организации перевозки путем подачи заявки (форма ГУ-12). Сложность заключается в том, что для получения статуса грузоотправителя экспортёру необходимо получить соответствующий 4-значный код. Такой код присваивается только крупным грузовладельцам с большими объемами перевозок и экспедиторам. Поэтому заявку на перевозку через официальную систему ЭТРАН экспортёру самостоятельно подать не удастся.

Второй проблемой общения экспортёра с железной дорогой является существующая система расчетов. Система построена таким образом, что ОАО РЖД не хочет иметь дело с неплатёжеспособными клиентами, а также не верит никому в долг. Для железнодорожной отрасли России экспедитор, прежде всего, это плательщик тарифа и иных платежей, сборов и штрафов. Все платежи осуществляются по расчётным договорам между экспедитором и Центром фирменного транспортного обслуживания (ЦФТО) ОАО РЖД, или его дочерними структурами. Расчет за перевозку по территории других стран (например, стран-участниц Евразийского экономического союза) возможен только через национальную уполномоченную компанию – плательщика тарифа. Поэтому здесь без экспедитора среднестатистическому экспортёру также не обойтись.

**Автомобильный транспорт.** Любой международный автомобильный перевозчик будет охотно работать с экспортёром напрямую, но только при одном условии: этот экспортёр должен обладать стабильным и большим грузопотоком. В противном случае надо работать через экспедитора, который, консолидируя грузы по направлениям доставки, будет выступать для перевозчика обобщенным грузоотправителем. Международному автомобильному перевозчику нет смысла связываться с отдельными мелкими потоками и строить отношения по незначительным объемам.

**Воздушный транспорт.** Прямые отношения экспортёра и воздушного перевозчика возможны лишь в случаях фрахтования всего воздушного судна. Все остальные варианты авиационной доставки несырьевого экспорта замыкаются на экспедиторскую схему перевозки. Экспедитор будет работать не с самими перевозчиками, а с их агентами или с агентами ИАТА<sup>12</sup>.

Только агент ИАТА или агент воздушного перевозчика имеют доступ к служебной электронной системе бронирования авиаперевозок, только агенты имеют

---

<sup>11</sup> Time Volume Rate Agreement

<sup>12</sup> International Air Transport Association (IATA) – Международная ассоциация воздушного транспорта

договоры на расчеты с перевозчиками через клиринговую палату ИАТА. Агент имеет доступ к он-лайн версии тарифного справочника ИАТА, обладает актуальной информацией о правилах и условиях воздушной перевозки грузов и может оформить накладную на международную перевозку груза от имени авиаперевозчика. Экспедитор предложит также услуги по доставке экспортного груза в аэропорт отправления, организует передачу груза под контроль оператора грузового терминала аэропорта, посодействует в оформлении экспорта в таможне.

**Мультимодальные перевозки.** Существуют случаи, когда оператором смешанной перевозки выступает перевозчик какого-либо вида транспорта. Но этим никогда не занимается ОАО РЖД или международные автомобильные перевозчики. Почти всегда в качестве мультимодального перевозчика выступает публичный международный экспедитор, имеющий экономические и логистические возможности организовать и осуществить перевозку несколькими видами транспорта по сквозному документу с обязательной процедурой страхования своей ответственности. У среднестатистического экспортёра такой возможности нет.

### 6. ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ РЕГУЛИРОВАНИЯ ТРАНСПОРТНО-ЭКСПЕДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ<sup>13</sup>

В мире существует три различных подхода к регламентации и регулированию профессиональной деятельности экспедиторов и мультимодальных транспортных операторов: от максимально жесткого регулирования (США, Китай, Индия) до полного отсутствия контроля со стороны государства и профессиональных общественных организаций (Россия).

Жесткое регулирование транспортно-экспедиторской деятельности и деятельности мультимодальных транспортных операторов (МТО) присутствует в ряде стран, среди которых следует выделить США, Канаду, Китай и Индию.

В США существует два вида лицензий на право осуществления транспортно-экспедиторской деятельности (внутренняя и внешняя экспедиция), при этом фирма одновременно не может совмещать эти два вида деятельности:

□ лицензия на внутреннее экспедирование выдается Комиссией по внутренней торговле (Interstate Commerce Commission), позволяет работать по всей территории США. При этом фирма должна быть зарегистрирована в Federal Motor Carrier Safety Administration при Министерстве Транспорта США (Department of Transportation);

□ федеральная лицензия дает право на осуществления международного транспортного экспедирования, которая фактически существует в 2-х видах.

1. Собственно лицензия на международные перевозки выдается соответствующим подразделением Министерства Транспорта США (Department of Transporta-

<sup>13</sup> Содержание данного раздела работы представлено на основе материалов, разработанных к.э.н. Голубчиком А.М.



tion). Экспедиторская лицензия позволяет экспедитору выдавать любому клиенту (грузовладельцу) свой собственный «домашний» коносамент (House Bill of Lading – HBL);

2. Лицензия на право осуществлять морские перевозки в качестве оператора флота, не владеющего тоннажем, известная как NVOCC (Non-Vessel Operator Common Carrier), выдаётся Федеральной морской комиссией (Federal Maritime Commission – FMC).

Функционирование таких операторов флота подпадает под обязательное регулирование законом США «О перевозке грузов морем» (US COGSA 1936). Лицензия NVOCC не даёт права на осуществление мультимодальных перевозок на территории США. Коносамент NVOCC по американским законам рассматривается как документ морского перевозчика (то есть подтверждающий договор морской перевозки груза) и не может быть выпущен как мультимодальный транспортный документ.

Деятельность в качестве NVOCC очень популярна не только в США, но также и во всем мире в целом. Однако, кроме США и Канады, официально такой вид деятельности существует только в Китае. В Индии ситуация с порядком допуска экспедиторов и мультимодальных операторов на рынок очень схожа с США, с той лишь разницей, что компании, если не получают от государства специального разрешения, имеют право оказывать экспедиторские и мультимодальные услуги исключительно за национальную валюту.

Примерами «мягкого» регулирования транспортно-экспедиторской и мультимодальной деятельности является большинство стран Европы.

В странах Европы нет лицензирования транспортно-экспедиторской деятельности. Специальное национальное законодательство, регулирующее экспедиторскую деятельность, существует всего в нескольких странах. Среди них, правда, крупнейшие экономики Европейского Союза: Германия, Франция, Италия, Австрия. В остальных странах деятельность экспедиторов и мультимодальных транспортных операторов регулируется нормами гражданского права, а сами компании регулируют свою профессиональную деятельность самостоятельно через общественные организации – национальные ассоциации экспедиторов, которые разрабатывают правила оказания экспедиторских услуг и, в ряде случаев, кодексы поведения транспортных экспедиторов. Фактически можно говорить о регулировании экспедиторской деятельности в большинстве стран Европы саморегулирующимися организациями (СРО).

Правительства большинства стран Европы негласно, но активно приветствуют членство экспедиторских фирм в национальных ассоциациях. Хорошо известны ситуации, когда различные отраслевые ассоциации производителей экспортной



продукции открыто «советуют» своим компаниям-членам не сотрудничать с экспедиторскими фирмами, не состоящими в национальных ассоциациях экспедиторов. Ниже приведены официальные сайты таких профессиональных экспедиторских объединений в некоторых странах Европы.

Германия – DEUTSCHER SPEDITIONS – UND LOGISTIKVERBAND E.V. (DSLV) [www.speditiore.de](http://www.speditiore.de)

Финляндия – FINNISH FREIGHT FORWARDING AND LOGISTICS ASSOCIATION [www.huolintaliitto.fi](http://www.huolintaliitto.fi)

Франция – UNION DES ENTREPRISES DE TRANSPORT ET LOGISTIQUE DE FRANCE (TLF) [www.e-tlf.com](http://www.e-tlf.com)

Литва – LITHUANIAN NATIONAL ASSOCIATION OF FORWARDERS AND LOGISTICS (LINEKA) [www.lineka.lt](http://www.lineka.lt)

Нидерланды – NETHERLANDS ASSOCIATION FOR FORWARDING AND LOGISTICS (FENEX) [www.fenex.nl](http://www.fenex.nl)

Норвегия – NORWEGIAN LOGISTICS AND FREIGHT ASSOCIATION [www.nholt.no](http://www.nholt.no)

Быть членом национальной ассоциации экспедиторов в Европе почетно и престижно, однако это сугубо добровольное решение любой экспедиторской компании. Крупные грузовладельцы-экспортёры стараются не иметь дела с компаниями, не являющимися действительными членами национальных ассоциаций экспедиторов.

Несколько особняком обстоит ситуация по этому вопросу в Скандинавии: Дании, Норвегии и Швеции, а также в Финляндии. Там единые правила для экспедиторов разработаны самими экспедиторами, и официально одобрены 10 крупнейшими национальными объединениями работодателей, транспортников, промышленников и предпринимателей этих стран. Документ носит название «Общие правила Союза экспедиторов северных стран» (General conditions of the Nordic association of freight forwarders/ NSAB редакция 2000 г.). Применение Общих правил сугубо добровольно (факультативно), однако экспедиторские компании, не придерживающиеся этих правил, не имеют практической возможности получить серьёзного клиента, особенно для организации перевозок внешнеторговых грузов.

Национальные объединения работодателей, транспортников, промышленников и предпринимателей скандинавских стран и Финляндии могут отказать в правовой помощи компаниям-членам своих объединений, если у последних возникла спорная ситуация по перевозкам их грузов, но при этом компании отказались применять (принимать) Общие правила без веских на то оснований.

Неофициальный перевод на русский язык «Общих правил Союза экспедиторов северных стран» размещен на сайте: [http://www.6pl.ru/asmар/bill\\_NSAB2000.htm](http://www.6pl.ru/asmар/bill_NSAB2000.htm)

Весьма интересно обстоит ситуация с транспортно-экспедиторским бизнесом в Республике Корея. В этой стране зарегистрировано и успешно работают несколько



крупных МТО, в их числе: METRO, Chun Jee, Woojin, Unico Logistics, FNS-Pantos, и ряд иных, более мелких компаний. Каждая из перечисленных фирм имеет в собственности или оперативном управлении от 3 до 12 тысяч физических контейнеров, обычно 40-ка футовых сухих контейнеров. Некоторые из мультимодальных операторов (Woojin, Unico Logistics) имеют в России собственные автопредприятия для перевозки контейнеров. Но ни одна из этих фирм не обладает морскими судами. Представительства фирм находятся в России, Китае, Казахстане, США, в некоторых странах ЕС.

Источник такой деловой активности следует искать в национальном законодательстве Республики Корея, согласно которому национальный перевозчик или экспедитор получают серьёзные налоговые преференции, если организуют своими силами вывоз из страны (Республики Корея) экспортных товаров и ввоз импортных. В результате корейские экспедиторы и МТО самым активным образом работают со своими национальными экспортёрами, убеждая их, а также иностранных поставщиков, поставляющих импортные товары в Корею, использовать национальные корейские транспортные и транспортно-экспедиторские компании.

По этой причине корейские внешнеторговые фирмы крайне редко заключают международные договоры купли-продажи товаров на базисных условиях поставки (по Инкотермс 2010) /11/, отличных от CPT, CIP, CFR, CIF, DAP, DAT, DDP – для экспорта и базисных условиях EXW, FCA, FAS, FOB – для импорта товаров в Республику Корея. В этой связи необходимо отметить традиционные и устоявшиеся связи корейских экспедиторов и корейских производителей: Woojin – с Hyundai, Unico Logistics – с Samsung, Chun Jee и FNS-Pantos – с LG Electronics.

Всё вышеизложенное указывает на то, что состояние отечественной системы внешнеторговой транспортной логистики находится не на должном уровне, и требует совершенствования. Поэтому проблему надо систематизировать и найти пути её решения.

### **БИБЛИОГРАФИЯ:**

Транспорт во внешних экономических связях СССР / Отв. ред. С.Н. Кочетов. – М.: Международные отношения, 1988. – 280 с. (Transport vo vneshnih jekonomicheskikh svjazjah SSSR / Otв. red. S.N. Kochetov. – М.: Mezhdunarodnye otnoshenija, 1988. – 280 s.)

Неруш Ю.М. Логистика: Учебное пособие для вузов. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 495 с. (Nerush Ju.M. Logistika: Uchebnoe posobie dlja vuzov. – 3-e izd., pererab. i dop. – М.: JuNITI-DANA, 2003. 495 s.)

Логистика: управление в грузовых транспортно-логистических системах: Учебное пособие / Под ред. д-ра техн. наук, проф. Л.Б. Миротина. – М.: Юристъ, 2002. – 414 с. (Logistika: upravlenie v gruzovyh transportno-logisticheskikh sistemah: Uchebnoe posobie / Pod red. d-ra tehn. nauk, prof. L.B. Mirotina. – М.: Jurist#, 2002. – 414 s.)



Гаджинский А.М. Практикум по логистике. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2003. – 208 с. (Gadzhinskij A.M. Praktikum po logistike. – 3-e izd., pererab. i dop. – M.: Izdatel'sko-torgovaja korporacija «Dashkov i Ko», 2003. – 208 s.)

Логистика: Учебник / Под ред. Б.А.Аникина: 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 368 с. – (Высшее образование) (Logistika: Uchebnik / Pod red. B.A.Anikina: 3-e izd., pererab. i dop. – M.: INFRA-M, 2010. – 368 s. – (Vysshee obrazovanie)).

Логистика: Учебное пособие. / Под ред. Аникина Б.А., Родкина Т.А. - М.: Велби, ИЗДАТЕЛЬСТВО ПРОСПЕКТ, 2006. - 406 с. (Logistika: Uchebnoe posobie. / Pod red. Anikina B.A., Rodkina T.A. - M.: Velbi, IZDATEL'STVO PROSPEKT, 2006. - 406 s.)

Логистика: тренинг и практикум: учеб. пособие / Б. А. Аникин, В. М. Вайн, В. В. Водянова [и др.]; под ред. Б. А. Аникина, Т. А. Родкиной. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007. – 448 с. (Logistika: trening i praktikum: ucheb. posobie / B. A. Anikin, V. M. Vajn, V. V. Vodjanova [i dr.]; pod red. B. A. Anikina, T. A. Rodkinoj. – M.: TK Velbi, Izd-vo Prospekt, 2007. – 448 s.)

Саркисов С.В. Управление логистикой: Учебное пособие. – М.: Дело, 2004. 368 с. (Sarkisov S.V. Upravlenie logistikoj: Uchebnoe posobie. – M.: Delo, 2004. 368 s.)

Плужников К.И., Чунтомова Ю.А. Транспортное экспедирование, агентирование и брокераж: Учебник. – М.: ТрансЛит, 2012. - 576 с. (Pluzhnikov K.I., Chuntomova Ju.A. Transportnoe jekspedirovanie, agentirovanie i brokerazh: Uchebnik. – M.: TransLit, 2012. - 576 s.)

Экономика и организация внешнеторговых перевозок: Учебник / Под ред. проф. К.В. Холопова. – М.: Юристъ, 2000. 554 с. (Jekonomika i organizacija vneshnetorgovyh perevozok: Uchebnik / Pod red. prof. K.V. Holopova. – M.: Jurist#, 2000. 554 s.)

Милославская С.В., Плужников К.И. Мультимодальные и интермодальные перевозки: Учебное пособие. – М.: РосКонсульт, 2001. - 368 с. (Miloslavskaja S.V., Pluzhnikov K.I. Mul'timodal'nye i intermodal'nye perevozki: Uchebnoe posobie. – M.: RosKonsul't, 2001. - 368 s.)

Инкотермс 2010. Публикация ICC№715: Правила ICC для использования торговых терминов в национальной и международной торговле. – М.: Инфотропик Медиа, 2010. 274 с. (Inkotermis 2010. Publikacija ICC№715: Pravila ICC dlja ispol'zovanija torgovyh terminov v nacional'noj i mezhdunarodnoj torgovle. – M.: Infotropik Media, 2010. 274 s.)

