

О некоторых аспектах контрактной работы для развития российского экспорта транспортных услуг

УДК 656
ББК 39
Г-624

Андрей Моисеевич ГОЛУБЧИК,
кандидат экономических наук, Всероссийская академия внешней торговли (119285, Москва, Воробьевское шоссе, 6А),
кафедра технологии внешнеторговых сделок - профессор,
тел.: 8(499) 147-94-37;

Валерий Алексеевич ОРЕШКИН,
доктор экономических наук, профессор, Всероссийская академия внешней торговли (119285, Москва, Воробьевское шоссе, 6А),
кафедра международной торговли и внешней торговли РФ - профессор, тел. 8(499) 147-50-03

Аннотация

Давно и неопровержимо доказано, что экспорт транспортных и транспортно-экспедиторских услуг может и должен являться значимым источником поступления валютной выручки в страну. Геоэкономическое положение России свидетельствует о том, что объемы российского экспорта транспортных и транспортно-экспедиторских услуг могли бы быть намного больше и приносить гораздо большие объемы валютных поступлений, нежели они существуют в настоящее время. Для понимания сущности и причин происходящего автор рассмотрел положение дел на каждом магистральном виде транспорта, задействованного в международных перевозках грузов.

Ключевые слова: экспорт транспортных и транспортно-экспедиторских услуг, магистральные виды транспорта, Инкотермс 2010, внешнеторговые контракты, логистика.

Some aspects of contract work for the development of Russia's transport services exports

Andrey Moiseevich GOLUBCHIK,
Candidate of Economic Sciences, Professor, Russian Foreign Trade Academy (6A Vorobëvskoe shosse, 119285, Moscow), Department of foreign trade and international transactions - Professor,
phone: 8(499) 147-94-37;

Valerij Alekseevich ORESHKIN,
Doctor of Economic Sciences, Professor, Russian Foreign Trade Academy (119285, Moscow, Vorobëvskoe shosse, 6A), Department of International Trade and Foreign Trade of the RF - Professor, phone: 8(499) 147-50-03

Abstract

It has been proven that exports of transport and freight forwarding services can and should be a significant source of foreign currency earnings for the country. The geo-economic position of Russia suggests that Russian exports of transport and freight forwarding services could be expanded, thus resulting in significantly higher foreign exchange earnings. To understand the nature



and reasons for the current situation, the author reviewed the role of major modes of transport involved in international transportation of goods.

Keywords: Export of transport and forwarding services, main transport mode, INCOTERMS 2010, international trade contract, logistic.

Геоэкономическое положение России свидетельствует о том, что объемы российского экспорта транспортных и транспортно-экспедиторских услуг могли бы быть намного больше и приносить гораздо большие объемы валютных поступлений, нежели они существуют в настоящее время. Для понимания сущности и причин происходящего необходимо рассмотреть положение дел на каждом магистральном виде транспорта, задействованного в международных перевозках грузов.

Железнодорожный транспорт. Железнодорожный транспорт в России – это естественная монополия, как, впрочем, в большинстве стран мира. Так исторически сложилось, и экономически утвердилось, что в подавляющем большинстве стран мира национальное законодательство не допускает на инфраструктуру железнодорожного транспорта иностранных перевозчиков, логичным следствием такого решения является полное отсутствие конкурентов. Даже в США, где все железные дороги страны и вся сопутствующая инфраструктура являются частной собственностью, принадлежащей более чем 500 крупным, средним и мелким компаниям.

На основании Закона Стрэггера 1980 года доступ к оказанию перевозочных услуг иностранным компаниям законодательно закрыт.¹ Железнодорожным перевозчиком может быть только компания, зарегистрированная по законам США, при этом собственником такой компании может быть иностранное частное или юридическое лицо. Так на территории США благополучно работают оба крупнейших железнодорожных перевозчика Канады (Canadian National Railway и Canadian Pacific Railway), которым принадлежит более 10 железнодорожных компаний, включая ряд компаний Класа I.²

ОАО РЖД – российский национальный перевозчик и естественный монополист, имеет в собственности только инфраструктуру железнодорожного транспорта и локомотивы, которые сейчас считаются неотъемлемой частью железнодорожной инфраструктуры. Вагонов для осуществления коммерческих перевозок грузов в собственности у ОАО РЖД нет. Вагоны, курсирующие по сети дорог Российской Федерации более чем на 99% принадлежат отечественным операторским компаниям, около 1% приходится на вагоны иностранных владельцев, временно находящихся на сети железных дорог России.

В международных железнодорожных контейнерных перевозках участие российских и иностранных владельцев контейнеров стандарта ISO примерно равное.

Компании, специализирующиеся на оплате тарифа за третью сторону (грузовладельцев) – на 100% российские юридические лица. Сказанное позволяет сделать вывод о том, что железнодорожный транспорт – это единственный вид магистрального транспорта, на котором происходит активный экспорт транспортных и транспортно-экспедиторских услуг.

Морской транспорт. Современная Россия практически не имеет собственного морского торгового флота, как результат – в трамповом и линейном судоходстве под иностранными флагами перевозится более 97% российских экспортных и импортных грузов. Даже у одного из крупнейших в мире владельцев нефтеналивного флота – российской компании Совкомфлот почти все суда зарегистрированы под иностранными флагами и управляются зарубежными фирмами по шипменеджменту. Следовательно, практически все услуги морского транспорта импортируются российскими потребителями.

Исключение составляет лишь Каспийское море, где разрешено плавание исключительно судам под флагами пяти стран, выходящих к морю: России, Казахстана, Туркменистана, Азербайджана и Ирана. Но суммарный годовой грузооборот всех трех российских портов на Каспии (Астрахань, Оля, Махачкала) не велик и суммарно не превышает 6 млн тонн, примерно четверть этого объема перевозят суда под иностранными флагами.

Таким образом получается, что на долю российских компаний остаются только сопутствующие и транспортно-экспедиторские услуги, включающие в себя судовое и грузовое агентирование, обслуживание судов и стивидорные работы в российских портах, а также иные вспомогательные, в терминологии ГАТС, услуги. Фрахт судов осуществляется через иностранных фрахтовых брокеров на иностранных же биржах. Своих фрахтовых бирж в России просто нет и никогда не было.

Воздушный транспорт. Из специализированных грузовых компаний российской является только одна – Air Bridge Cargo, незначительное количество специализированных грузовых самолетов есть у Аэрофлота, Ютэйр и S7.³ Но эти мощности не идут ни в какое сравнение с гигантами рынка, такими как DHL Air, Qatar Cargo и Lufthansa Cargo. Однако основные объемы грузов перевозятся линейными рейсами в багажных отсеках пассажирских воздушных судов. При этом следует принять во внимание, что значительное количество международных пассажирских рейсов, как в международном, так и во внутреннем сообщении, выполняются российскими компаниями по соглашению о кодшеринге с иностранными партнерами.

Кодшеринг позволяет компаниям-участникам соглашения объявлять по любому, даже внутреннему, направлению свой собственный рейс, выписывать свои проездные и/или грузовые авиационные документы. При этом фактически все рейсы будут выполнены одним самолетом. Однако перевозчиком будет считаться компания, выписавшая свои транспортные документы. Показательным примером может



служить рейс Аэрофлота из Москвы в Астрахань, он выполняется в партнерстве с двумя иностранными авиаперевозчиками: Эйр Франс, КЛМ. А рейсы из Москвы в Париж Аэрофлот осуществляет в партнерстве с Дельта Эйрлайнс и Эйр Франс.

В открытом доступе статистика о количестве грузов, перевезенных российскими и иностранными авиаперевозчиками, отсутствует, но из всего сказанного выше можно сделать вывод о том, что российские воздушные перевозчики доставляют меньшую часть внешнеторговых грузов. Кроме того, на долю российских компаний и организаций полностью остаются услуги сопутствующие: терминальные, аэропортовые, аэронавигационные, экспедиторские и услуги фрахтовых агентов.

Автомобильный транспорт. Ситуация с реализацией транспортных (перевозочных) услуг российскими международными автоперевозчиками была и остаётся самой критической. Несмотря на существующие межправительственные соглашения, в которых изначально заложен принцип паритета на осуществление грузовых автоперевозок между конкретными странами, по факту российские автоперевозчики выполняют, по разным данным, всего от 33% до 40% всех международных (экспортных и импортных) грузовых перевозок для нужд российских потребителей. Иными словами, Россия в большей степени импортирует, а не экспортирует услуги международных автоперевозок.

Таким образом, общая картина в этом сегменте международного рынка перевозочных услуг выглядит не совсем радостно – большая часть транспортных услуг российскими внешнеторговыми компаниями покупается у иностранных перевозчиков, то есть речь идет не об экспорте, а об импорте транспортных услуг. Однако истоки этой проблемы, в первую очередь, следует искать не в действии или бездействии транспортных компаний, или органов государственной власти, или органов контроля, а в коммерческой политике российских участников ВЭД – экспортёров и импортёров товаров.

Как бы это странно не выглядело, но именно логика ведения внешнеторговой контрактной работы является истоком, т.е. первопричиной низкой загруженности отечественной транспортной отрасли. Давно и хорошо известно, и это экономически доказано, что правильно и логично внешнеторговой фирме принимать на себя обязанности по доставке своего экспортного товара на рынки сбыта, или самостоятельно организовывать доставки импортной продукции от продавца в другой стране. Не даром во времена СССР действовало строгое правило согласно которому экспортный товар следовало доставлять минимум до иностранного порта, а импортный – самостоятельно забирать с зарубежной территории.

Таким образом обеспечивалась работа для советских транспортных компаний и значительным образом экономились валютные ресурсы страны. Но это правило могло неукоснительно соблюдаться исключительно при государственной монополии на внешнеторговую деятельность и международные перевозки. В настоящее время заниматься внешнеторговой деятельностью имеет право любая компания

и индивидуальный предприниматель. Монополии на осуществление международных перевозок также не существует, доступ на эти рынки транспортных услуг открыт для любой компании, кто сумеет преодолеть экономический порог выхода на рынок.

Отсутствие каких-либо законодательных запретов и ограничений привело к массовому притоку российских компаний как во внешнюю торговлю, так и на сегментарные рынки международных транспортных услуг. Однако количество профессионалов как в одной отрасли, так и в другой, в силу естественных причин, изначально было сильно ограничено. В результате, внешнеторговые компании одна за другой стали нести убытки, связанные с ненадлежащей контрактной работой, незнанием норм и правил международных перевозок тех или иных видов грузов, претензионной работе на транспорте и так далее. Проблемой становилось даже элементарное незнание иностранных языков, что подчас превращало некоторые не совсем стандартные ситуации в сложнейшие, а подчас неразрешимые проблемы.

Сильнее всех в последние десятилетия пострадали в нашей стране рынки международных автомобильных перевозок и транспортно-экспедиторских услуг, хотя последний рынок можно лишь условно отнести к рынкам транспортных услуг. После отмены государственной монополии на внешнюю торговлю и международные перевозки количество участников рынка выросло лавинообразно, число международных автоперевозчиков в 1991-1993 годах было близко к одной тысяче компаний, а число экспедиторских фирм вообще не поддавалось учету. При этом, международными автоперевозками в СССР занимались только АО «Совтрансавто», фрахтованием и отфрахтованием морского тоннажа – В/О «Совфрахт», а международным экспедированием – В/О «Союзвнештранс», В/О «Техвнештранс» и фирма «Союзтранзит». Очевидно, что в этих компаниях физически не могло быть профессиональных сотрудников, в количестве необходимом рынку.

Отсутствие профессионалов привело к неграмотной договорной политике и неумению работать над внешнеторговыми контрактами, а за этим последовал финансовый крах не одной сотни российских компаний, в одночасье вышедших на мировые торговые площадки и бесславно их покинувших. Особенно сложной проблемой стало неграмотное применение в договорах международной купли-продажи товаров терминов ИНКОТЕРМС®. Подтверждение этому мы находим в большом количестве экономически убыточных сделок и арбитражных споров, инициированных в судах самых разных юрисдикций.

Ситуация была столь удивительной и совершенно нелогичной, что даже нашла свое отражение в многостраничной работе «Контракты СИФ и ФОБ», написанной профессорами морского права Университета Саутгемптона Филиппо Лауренцонном и Ивонн Баатц.⁴ Авторы отметили стремительное, практически лавинообразное, падение уровня качества контрактной работы в России, по сравнению с СССР,



однако объяснение этому феномену они не дали.

Результаты такой непрофессиональной и недалёковидной коммерческой политики не заставили себя ждать – даже по прошествии почти тридцати лет с момента отмены государственной монополии на внешнюю торговлю огромное количество российских компаний, участвующих во внешнеторговой деятельности, предпочитают отдавать доставку своего товара иностранным партнерам. Подавляющее большинство экспортных контрактов заключаются на условиях EXW, FCA, FOB Инкотермс®2010, а импортные контракты на условиях CIF/CIP, DAP и даже DDP. Причем речь идет не о технически сложном оборудовании, поставляемом «под ключ», и требующем постоянного контроля со стороны производителя, а о самых обычных товарах, в том числе относящихся к категории товаров широкого потребления. Необходимо признать, что такое положение вещей стало сегодня в нашей стране повседневной нормой.

С сожалением следует отметить появление значительного количества сомнительных по качеству статей, авторы которых пытаются «научно» обосновать императивную необходимость передачи обязанностей по доставке товара продавцу при экспорте, а покупателю при импорте. Основой такой мотивировки обычно служат два взаимоисключающих, и абсолютно непрофессиональных, аргумента:

□ продажа товара на экспорт на условиях FOB выгоднее, чем на условия CIF, потому что продавцу нет нужды тратиться на доставку;

□ однако продажа товара на условиях CIF безопаснее, чем на условиях FOB, по той причине, что продавец страхует товар самостоятельно и в свою пользу.⁵

При этом авторы совершенно упускают из виду тот факт, что условие поставки CIF дороже только потому, что содержит дополнительный набор работ и услуг, которые обязан выполнить продавец. А при поставке на условиях FOB эти работы и услуги должен оплатить сам покупатель. И совершенно не очевидно, что он сумеет найти услугу дешевле, чем продавец.

Поскольку российские внешнеторговые компании – экспортёры и импортёры товаров – добровольно предпочитают отдать транспортировку в руки иностранного партнера, то именно эти партнеры и определяют логистику транспортировки и её непосредственных исполнителей – экспедиторов и перевозчиков. Разумеется, что в такой ситуации иностранная компания будет прибегать либо к услугам хорошо ей известного национального экспедитора, либо к услугам мультинациональных, но иностранных для России, экспедиторских холдингов, например, таких как ДБ Шенкер, Кюне и Нагель, Панальпина, Милитцер и Мюнх, Аджилити и так далее.

Тем более, что практически все без исключения крупнейшие экспедиторские холдинги имеют свои представительства в России, причем не только в Москве и Санкт-Петербурге, но и во многих других крупных российских городах, что несомненно облегчает контроль исполнения заказа. Все упомянутые выше, а также ряд иных крупных международных холдингов, действуют в нашей стране как резиденты российского права.

Итак, организация доставки отдана на откуп иностранному экспедитору, вполне логично, что при выборе перевозчиков он будет руководствоваться собственными правилами, принципами и пристрастиями, следовательно, на исполнение он передаст её иностранному перевозчику, за исключением случаев, когда это невозможно в силу норм и правил, установленных законом. Например, железнодорожные перевозки. Российский экспедитор будет нанят только для оказания отдельной, небольшой услуги, в основном там, куда вход иностранным компаниям законодательно ограничен, в первую очередь это касается операций в морских портах и аэропортах, а также услуг железнодорожного транспорта.⁶

Таким образом невысокий уровень российского экспорта транспортных и транспортно-экспедиторских услуг изначально обусловлен неграмотной коммерческой и договорной политикой российских компаний-участниц ВЭД. Которые в силу исключительно низкой квалификации своих сотрудников предпочитают продавать свои товары на экспорт и покупать по импорту на территории Российской Федерации. Отдавая тем самым всю транспортную логистику на откуп иностранным партнерам. Поэтому для России мы от отечественных участников ВЭД получаем не экспорт, а импорт транспортных услуг.⁷

Для принципиального исправления ситуации российские участники ВЭД нуждаются в методической помощи. Поскольку внешнеторговая деятельность, международные перевозки и транспортное экспедирование стали сегодня общедоступными, фактически массовыми, то и доступ к соответствующим знаниям должен быть общедоступным. В 2014 году была утверждена Государственная программа «Развитие внешнеэкономической деятельности»⁸, однако в задачах программы ничего про оказание методической помощи сказано не было.

В развитие госпрограммы был создан Российский экспортный центр (РЭЦ) основным назначением которого является оказание помощи российским предприятиям в развитии несырьевого экспорта. Речь идет исключительно об экспорте товаров, но ни слова не говорится об экспорте транспортных и транспортно-экспедиторских услуг. Получается, что в этом виде деятельности каждый участник ВЭД снова предоставлен самому себе.

Результаты экспорта всех видов услуг в целом, и транспортных в частности, крайне важны для экономики страны, для ее положения в мировом сообществе. Государство может и должно уделять больше внимания развитию экспорта транспортных и транспортно-экспедиторских услуг, для чего в рамках уже существующих образовательных программ РЭЦ необходимо уделять больше внимания логике построения контрактной работы, дополнительно следует создать обучающие программы для сотрудников транспортных и экспедиторских компаний.

В рамках этих программ до слушателей-участников ВЭД необходимо донести всю важность и экономическую целесообразность процедуры доставки экспортной продукции в страну покупателя, а приобретения импортной в стране продавца. При этом заказы на организацию доставки товаров следует размещать преимуще-



ственно у отечественных экспедиторских компаний, если, конечно, это экономически обосновано и целесообразно. Этот не очень сложный шаг даст очень важный и многосторонний эффект при минимальной затрате сил и практически без увеличения затрат:

□ повысит профессиональную грамотность и обоснованную уверенность в принятии решений для участников ВЭД;

□ окажет серьезную поддержку отечественному транспортно-экспедиторскому бизнесу;

□ приведет к росту экспорта транспортных и транспортно-экспедиторских услуг.

Здесь не следует говорить о политике протекционизма, но можно утверждать, что априорное первоочередное рассмотрение возможностей национальных транспортных коммуникаций, перевозчиков и экспедиторов будет способствовать укреплению экономического и делового статуса российских компаний различного профиля на мировых рынках.

ПРИМЕЧАНИЯ:

¹ Staggers Rail Act of 1980 PUBLIC LAW 96-448 – OCT. 14, 1980, 94 Stat. 1895

² Компании класса I – 7 крупнейших железнодорожных перевозчиков США, каждая имеет оборот 400 и более млн. долл. США. Совокупно этим компаниям принадлежит менее 20% путей, но они выполняют 2/3 всех грузовых перевозок в стране. Компании Класса I преимущественно осуществляют перевозки на дальних, сильно загруженных междугородных маршрутах, часто пролегающих между разными штатами.

³ Справедливости ради необходимо отметить, что компания ЮТэйр имеет более двухсот вертолетов, часть из которых работает за границей и это также относится к экспорту транспортных услуг.

⁴ Lorenzon, Filippo and Baatz, Yvonne *CIF and FOB Contracts. Fifth edition*, (2012) Andover, GB, Sweet & Maxwell [British Shipping Laws], p.414

⁵ В качестве примера использована работа: Киселева М., Чернова Л. Сравнительный анализ применения транспортных условий контрактов на примере внешнеэкономической деятельности ООО «КраМЗ» / сборник «Решетневские чтения.2013» СГАУ им. Академика М.Ф. Решетнева, Красноярск, 2013, с.404

⁶ Холопов К.В. Направления развития и регуляторы отечественного рынка международных и национальных транспортно-экспедиторских услуг // Вестник транспорта, -2013, №7. с.26

⁷ Холопов К.В., Соколова О.В. Эволюция отношений, связанных с доставкой грузов в международных сообщениях и экспортом транспортных услуг // Вестник Транспорта -2018, №2. с.10

⁸ Постановление Правительства Российской Федерации от 15 апреля 2014 года №330 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие внешнеэкономической деятельности»

БИБЛИОГРАФИЯ:

Постановление Правительства Российской Федерации от 15 апреля 2014 года №330 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие внешнеэкономической деятельности», с изменениями и дополнениями от 31 марта 2017 г., 30 марта 2018 г., 28 марта 2019 г.

Киселева М., Чернова Л. Сравнительный анализ применения транспортных условий контрактов на примере внешнеэкономической деятельности ООО «КраМЗ» / сборник «Решетневские чтения.2013» СГАУ им. Академика М.Ф. Решетнева, Красноярск, 2013, с.402-404

Холопов К.В. Направления развития и регуляторы отечественного рынка международных и национальных транспортно-экспедиторских услуг // Вестник транспорта, -2013, №7. с.25-30

Холопов К.В., Соколова О.В. Эволюция отношений, связанных с доставкой грузов в международных сообщениях и экспортом транспортных услуг // Вестник Транспорта -2018, №2. с.8-12

Staggers Rail Act of 1980 PABLIC LAW 96-448 – oct. 14, 1980, 94 Stat. 1895

Lorenzon, Filippo and Baatz, Yvonne CIF and FOB Contracts. Fifth edition, (2012) Andover, GB, Sweet & Maxwell [British Shipping Laws], 751 p.

BIBLIOGRAFIYA:

Postanovlenie Pravitel'stva Rossijskoj Federacii ot 15 aprelya 2014 goda №330 «Ob utverzhdenii gosudarstvennoj programmy Rossijskoj Federacii «Razvitie vneshneekonomicheskoy deyatel'nosti», s izmeneniyami i dopolnениями ot 31 marta 2017 g., 30 marta 2018 g., 28 marta 2019 g.

Kiseleva M., Chernova L. Sravnitel'nyj analiz primeneniya transportnyh uslovij kontraktov na primere vneshneekonomicheskoy deyatel'nosti ООО «KraMZ» / sbornik «Reshetnevskie chteniya.2013» SGAU im. Akademika M.F. Reshetneva, Krasnoyarsk, 2013, s.402-404

Holopov K.V. Napravleniya razvitiya i regulatory otechestvennogo rynka mezhdunarodnyh i nacional'nyh transportno-ekspeditorskih uslug // Vestnik transporta, -2013, №7. s.25-30

Holopov K.V., Sokolova O.V. Evolyuciya otnoshenij, svyazannyh s dostavkoj грузов v mezhdunarodnyh soobshcheniyah i eksportom transportnyh uslug // Vestnik Transporta -2018, №2. s.8-12

Staggers Rail Act of 1980 PABLIC LAW 96-448 – oct. 14, 1980, 94 Stat. 1895

Lorenzon, Filippo and Baatz, Yvonne CIF and FOB Contracts. Fifth edition, (2012) Andover, GB, Sweet & Maxwell [British Shipping Laws], 751 p.

