

### Анотація

**Котлубай В. О.** Доцільність та умови створення Українського міжнародного реєстру суден. — Стаття.

Стаття присвячена розгляду тенденцій розвитку світових морських перевезень, пропозиції тоннажу, позиції українського торговельного флоту на світовому фрахтовому ринку. Обґрунтовується доцільність створення та основні умови функціонування Українського міжнародного реєстру суден.

*Ключові слова:* міжнародний реєстр суден, судноплавні компанії, реєстрація суден, державна підтримка, конкурентоспроможність.

### Аннотация

**Котлубай В. А.** Целесообразность и условия создания Украинского международного реестра судов. — Статья.

В статье рассматриваются тенденции развития мировых морских перевозок, предложения тоннажа, позиция украинского торгового флота на мировом фрахтовом рынке. Обосновывается целесообразность создания и основные условия функционирования Украинского международного реестра судов.

*Ключевые слова:* международный реестр судов, судоходные компании, регистрация судов, государственная поддержка, конкурентоспособность.

### Summary

**Kotlubay V. A.** The feasibility and conditions of a Ukrainian international register of ships. — Article.

The article is devoted the examines trends in the development of world shipping tonnage supply, position of the Ukrainian merchant fleet in the world freight market. The expediency of the establishment and functioning of the basic conditions of Ukrainian international ship registry.

*Keywords:* international register of ships, shipping companies, ship registration, government support, competitive.

УДК 656.96:338.435

*Е. М. Романенко, А. В. Щелкунова*

## ПРОБЛЕМЫ ПРОЦЕССА ФОРМИРОВАНИЯ ДЕНЕЖНЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ ТРАНСПОРТНЫХ ПОСРЕДНИКОВ

Непрерывность процесса формирования денежных поступлений и их достаточные объемы являются источником формирования прибыли предприятий. Принимая во внимание специфику деятельности агентских и транспортно-экспедиторских компаний, важнейшей частью их денежных поступлений с прибылеобразующей точки зрения является вознаграждение за предоставленные ими услуги. Стабильное получение вознаграждения в должном объеме для данных предприятий является основой их непрерывной рентабельной деятельности и дальнейшего роста.

Современные условия функционирования рынков транспортных услуг предполагают обязательное участие транспортных экспедиторов и агентов, чья эффективная деятельность является важным фактором обеспечения своевремен-

ности и качества доставки груза. В связи с этим обеспечение нормальных условий функционирования данных предприятий является необходимым для нормальной работы всего морехозяйственного комплекса Украины.

Актуализация роли предприятий транспортного сервиса в морехозяйственном комплексе Украины и на мировом уровне с одновременной интенсификацией конкуренции в данной сфере, а также существующие у агентских и транспортно-экспедиторских компаний проблемы с дефицитом оборотных средств и получением прибыли обуславливают необходимость детального исследования процесса формирования вознаграждения и денежных поступлений транспортными посредниками, а также поиска путей его усовершенствования на практическом и институциональном уровне.

Организационно-экономическим особенностям и актуальным проблемам транспортно-экспедиторской и агентской деятельности посвящено большое количество работ современных специалистов в области теории и практики предоставления услуг транспортного сервиса [1–5]. Вопросам ценообразования на экспедиторские и агентские услуги, а также специфике получения ими денежных поступлений и вознаграждения посвящены работы [3; 5–8]. Институциональной основой оплаты услуг данных компаний являются главным образом Закон Украины «О транспортно-экспедиторской деятельности», Кодекс торгового мореплавания и Приказ Минтранса № 214 [9; 10]. Тем не менее на сегодняшний день у транспортно-экспедиторских и агентских компаний существует ряд нерешенных проблем, связанных с организационно-экономическими аспектами их деятельности, которые непосредственно влияют на поток их денежных поступлений, получение вознаграждения, а следовательно, и прибыли.

Целью данной статьи является анализ проблем процесса формирования денежных поступлений транспортно-экспедиторскими и агентскими компаниями и предложение путей их разрешения.

В течение последних десятилетий на мировых и национальных рынках транспортных услуг (услуг, сопутствующих непосредственно транспортировке груза) несомненно возросла роль предприятий транспортного сервиса. В обслуживании грузопотоков, проходящих и обслуживаемых в портах Украины, особые позиции в сфере трампового судоходства принадлежат агентским компаниям (морским судовым агентам), а в сфере линейного судоходства — экспедиторским компаниям. Такая ситуация связана с тем, что в линейном судоходстве агентированием судов в порту непосредственно занимается линейный агент — либо представительство судоходной компании в порту, либо номинированная компания-агент, выполняющая все необходимые функции по обслуживанию регулярных судозаходов судов определенной компании. В сфере трампового судоходства наблюдается обратная ситуация: компании, занимающиеся агентированием, в подавляющем большинстве случаев сами же осуществляют экспедирование грузов [1; 2].

Это обусловлено, прежде всего, спецификой перевозимых грузов: перевозки генеральных контейнеризованных грузов производятся линейными судоходными компаниями, которые в портах обслуживаются агентами линии. В свою

очередь линейным агентам проще сотрудничать с привлеченными грузовладельцами экспедиторами, чем экспедировать все количество контейнеров, приходящих в порт на одном судне, самостоятельно. Привлеченные экспедиторы занимаются организацией доставки отдельных партий груза (партий контейнеров), тем самым поддерживая контакт с очень большим количеством грузополучателей, находящихся в разных пунктах назначения на суше. Это освобождает линейных агентов от необходимости контактировать с множеством контрагентов [3; 4]. В трамповом же судоходстве перевозятся большие партии навалочных грузов. Таким образом, в отсутствие значительного числа грузополучателей, агентской компании, обслуживающей судно в порту захода, проще «проэкспедировать» груз самостоятельно (для чего в большинстве агентских компаний существует отдел экспедирования), чем пользоваться услугами привлеченных экспедиторов, которые потребуются дополнительно оплачивать, что обусловит дополнительные расходы принципала (судовладельца).

Учитывая вышесказанное, а также координирующее место транспортных посредников в цепи доставки, актуализация роли агентских и транспортно-экспедиторских компаний в транспортном процессе постоянно возрастает. При этом координация, осуществляемая транспортно-экспедиторскими компаниями, сконцентрирована на организации доставки груза, где они действуют главным образом как связующее звено между грузоотправителем (при экспорте) и грузополучателем (при импорте) и другими участниками транспортного процесса [3; 4]. В процессе координации, осуществляемой агентскими компаниями, агенты становятся связующим звеном между судовладельцем, грузовладельцем и портовыми властями, полностью сопровождая приход и выход судна из порта, выполняя все процедуры корректного оформления и осуществления судозахода [1].

Несмотря на некоторые отличия в специфике и организации практической деятельности, у транспортно-экспедиторских и агентских компаний существует ряд общих проблем, характерных для предприятий сферы транспортного сервиса:

- достаточно высокий уровень конкуренции в сферах экспедиторских и агентских услуг;
- высокий уровень коррупции в сфере обслуживания грузопотоков;
- имеющиеся недостатки нормативно-правовой базы, регулирующей деятельность транспортных посредников;
- недобросовестность контрагентов и клиентов;
- неверная оценка рисков;
- несовершенство существующих схем движения денежных потоков.

Относительно конкуренции следует отметить, что в современных условиях борьба за клиента идет более ожесточенно в сфере транспортно-экспедиторских услуг. Агентским компаниям на практике достаточно одного или нескольких крупных грузовладельцев с большими объемами перевозок для обеспечения непрерывной работы [2]. Экспедиторским компаниям в силу специфики их деятельности (малые партии грузов, непостоянство и колебания в объемах эк-

спортных и импортных грузопотоков) приходится находиться в ситуации постоянного поиска новых клиентов, чаще варьировать цены на свои услуги ввиду индивидуальности организации доставки каждой отдельной партии груза.

Размеры вознаграждения агентов и экспедиторов также имеют разную природу. Как правило, вознаграждение экспедитора рассчитывается и взимается из расчета за каждый контейнер партии, так как не существует единого установленного механизма определения его размеров или сетки минимальных тарифов, закрепленных законодательно [1; 4; 9]. При этом большинство партий груза, обрабатываемых экспедиторами, — небольшие (от одного до пяти контейнеров). Следовательно, размеры вознаграждения невелики при немалом объеме работы по организации их доставки. Размеры агентского вознаграждения установлены на государственном уровне в зависимости от объема и типа судна Приказом № 214 [10]. Естественно, размеры агентского вознаграждения больше, чем экспедиторского. Таким образом, сотрудникам транспортно-экспедиторских компаний для получения достаточной прибыли приходится обрабатывать большее количество грузов и не прекращать поиски новых грузопотоков.

Тем не менее в современных условиях экспедиторы имеют возможность получить за свои усилия большее вознаграждение, чем агенты. Схема получения вознаграждения агентскими компаниями достаточно жесткая. По приходу судна в порт и подсчета суммы затрат судовладельца на судозаход агент высылает судовладельцу проформу счета, включающего и вознаграждение согласно действующим тарифам. Судовладелец оплачивает расходы, получает итоговый дисбурсментский счет, существующий в нем баланс (если он есть) покрывается соответствующей стороной. Таким образом, у агентских компаний практически отсутствуют резервы увеличения суммы вознаграждения, за исключением официально положенных надбавок (например, за опасные грузы) и покрытия так называемых «out of pocket expenses» — дополнительных расходов агента [2; 6; 8].

Транспортно-экспедиторские компании предоставляют комплексные услуги, включающие нескольких составляющих (например, организация доставки несколькими видами транспорта) [6]. Именно комплексные услуги и их характеристики имеют наибольшее влияние в современном транспортном экспедировании на размер вознаграждения. При этом важно учитывать и сами компоненты стоимости комплексных услуг. Разнообразие альтернативных вариантов предоставления комплексных услуг в зависимости от заказа клиента, рыночной ситуации и колебания рыночных цен на услуги субподрядчиков находят фактическое отражение в формировании стоимости услуг транспортно-экспедиторских компаний. Минимальная стоимость услуги транспортно-экспедиторской компании может формироваться следующим образом

$$p_{\min} = c_b + c_s + m, \quad (1)$$

где  $p_{\min}$  — минимальная стоимость услуги ТЭЖ, ден. ед.;  $c_b$  — расходы на осу-

пещвление тех частей комплексной услуги, которые ТЭК выполняет за счет собственных мощностей, ден. ед.;  $c_3$  — затраты на осуществление тех частей комплексной услуги, для которых ТЭК привлекает других субподрядчиков (компании-партнеры), ден. ед.;  $m$  — доля постоянных затрат ТЭК в определенной комплексной услуге, ден. ед.

Услуги предлагаются клиентам транспортно-экспедиторской компанией по минимальной стоимости в условиях жесткой конкурентной борьбы, когда компании стремятся увеличить свою рыночную долю, привлечь к сотрудничеству клиентов, ранее пользовавшихся услугами конкурентов, или наладить долгосрочные контракты с перспективными грузовладельцами. Однако реализация услуг по минимальной стоимости не приносит доходов транспортно-экспедиторской компании и не формирует прибыль. Поэтому такой формат ценообразования целесообразно использовать в течение короткого периода времени для достижения четко определенных целей. На практике для обеспечения прибыльности деятельности транспортно-экспедиторской компании достаточным является предоставление услуг по так называемой «нормальной» стоимости, которая определяется следующим образом:

$$P_{\text{норм}} = c_c + c_3 + m + B, \quad (2)$$

где  $P_{\text{норм}}$  — нормальная (примяемая в практической деятельности) стоимость услуги ТЭК, ден. ед.;  $B$  — вознаграждение ТЭК за предоставление услуг, ден. ед.

Большие масштабы, специализация на многоэлементных комплексных услугах, постоянные и значительные объемы перевозок, широкая и разнообразная клиентская база, сеть надежных субподрядчиков, а также положительный имидж на рынке позволяют транспортно-экспедиторским компаниям предлагать клиентам услуги по стоимости, сложившейся следующим образом:

$$P_{\text{max}} = (c_c + B_c) + (c_3 + B_3) + m, \quad (3)$$

где  $P_{\text{max}}$  — максимальная стоимость услуги ТЭК, которую можно получить за комплексную услугу с учетом дополнительного дохода по всем ее элементами, ден. ед.;  $B_c$  — доля вознаграждения за осуществление тех элементов комплексной услуги, которые ТЭК выполняет за счет собственных мощностей, ден. ед.;  $B_3$  — доля вознаграждения за осуществление тех элементов комплексной услуги, для которых ТЭК привлекает других субподрядчиков (компании партнеры), ден. ед.

Особенностью стоимости комплексных услуг транспортно-экспедиторских компаний является то, что вознаграждение компании содержит в себе долю (процент) от предоставления каждой составляющей комплексной услуги. Такая форма ценообразования на услуги транспортно-экспедиторских компаний становится все более распространенной в международной практике. Особенно, когда транспортно-экспедиторская компания сотрудничает с клиентом на основе договора комиссии. В таком случае по каждой составляющей комплекс-

ной услуги ТЭЖ имеет право получить пропорциональную комиссию. Именно такая форма сотрудничества и ценообразования является наиболее выгодной для экспедитора и позволяет получить более высокое вознаграждение с согласия клиента.

Что касается институциональных препятствий, то есть проблемы в реализации непосредственных функций со стороны государственных учреждений и служб. С ними больше сталкиваются агентские компании. В силу специфичности процедур импортной и экспортной доставки груза, представители транспортно-экспедиторских компаний, в основном, имеют дело с представительствами линейной судоходной компании — линейными агентами: при визировании экспедиторского наряда на вывоз контейнера(-ов) из порта при импортной доставке и при выставлении поручения на выдачу порожнего контейнера (-ов) при экспортной доставке. В данном случае взаимодействие экспедиторской компании непосредственно с представителями порта сводится к минимуму — ее сотрудники только контролируют въезд/выезд груза, имея в наличии все необходимые документы. Агентские компании, напротив, взаимодействуют напрямую с представителями порта, так как в их обязанности входят такие операции как:

- выполнение всех формальностей и требований, связанных с заходом судна в порт и выходом из него: таможенные и санитарные осмотры, уплата установленных сборов, получение различных документов и т.д.;
- своевременное обеспечение судна буксирами, лоцманами;
- содействие в организации и производстве грузовых операций;
- подготовка и оформление документов;
- участие в расследовании аварий, составлении различных актов (связанных с авариями, экспертизой, осмотром).

Названные обязанности непосредственно связаны с взаимодействием с представителями портовых властей и внутренних служб, которое зачастую осложняется существующими бюрократическими процедурами и коррупционными схемами. В этом случае деятельность агентских компаний встречает больше препятствий, чем экспедиторская.

Такие проблемы как недобросовестность контрагентов и клиентов, неверная оценка рисков и несовершенство схем движения денежных потоков тесно связаны между собой и являются общими для морских агентов и экспедиторов [2–4; 7; 8]. Главными проявлениями недобросовестного поведения контрагентов и клиентов являются неуплата по выставленным счетам и несоблюдение сроков выполнения различных обязательств (в зависимости от контрагента). При этом в процессе подготовки к выполнению своих непосредственных обязанностей агенты и экспедиторы предполагают возможные сбои и невыполнение обязательств клиентами и контрагентами. Тем не менее, часто последствия таких сбоев невозможно предугадать, и они оказываются намного более серьезными для агента или экспедитора, приводят к большим убыткам. В таких случаях можно говорить о несоответствующей оценке рисков.

Основным негативным последствием несовершенства схем движения финансовых потоков для агентских и транспортно-экспедиторских компаний яв-

ляется острая нехватка оборотных средств. Она возникает вследствие задержек денежных поступлений, вызванных недобросовестными действиями клиентов. Например, при организации импортной доставки контейнеров экспедиторская компания незадолго до их прибытия выставляет счет клиенту. Он включает в себя средства на покрытие расходов по организации доставки и вознаграждение экспедитора. По прибытии контейнера линейные агенты, порт (контейнерный терминал), автоперевозчик, железнодорожный перевозчик и прочие участники доставки начинают выставлять счета в пользу экспедиторской компании. Если к этому моменту клиент не оплатил счет экспедитора, то, чтобы не прерывать процесс транспортировки и не накапливать суммы штрафа за использование контейнера и излишнее хранение в порту, экспедитор вынужден покрывать расходы за счет своей прибыли по другим сделкам. В некоторых случаях благодаря личным отношениям, играющим немаловажную роль в национальном предпринимательстве, экспедиторская компания может отсрочить платежи по счетам перевозчиков и линейных агентов, однако такая практика применяется все реже. Таким образом, клиент, не соблюдая сроки платежа, вовлекает экспедитора в долговые обязательства, лишает его своевременного получения вознаграждения, вынуждает к использованию собственных средств и увеличивает сумму своих будущих расходов, так как именно клиенту, в конечном счете, придется погасить расходы по демереджу, простоям автотранспорта и другим штрафным санкциям. В такой ситуации рычагами воздействия на клиента со стороны экспедитора могут быть: задержка остальных партий груза этого клиента (если они есть), отказ покрывать расходы за счет собственных средств, влекущий рост будущих расходов клиента и неполучение груза в срок, бездействие до момента оплаты счета. Однако, на практике транспортно-экспедиторские компании не прибегают к таким методам, так как не хотят обострять отношения с клиентом, боясь его потерять.

Другим примером может быть отсутствие оплаты счета-проформы судовладельцем в пользу агента. Возникает аналогичная ситуация, когда агентской компании для избежания дальнейших расходов по судозаходу приходится оплачивать портовые тарифы за счет собственных средств. При этом у агентских компаний есть более действенный метод воздействия на клиента. Судно судовладельца не может получить отход и покинуть порт без оплаты всех сборов. Агентская компания уведомляет об этом клиента-судовладельца, а также сообщает о будущих дополнительных расходах (например, на выезд комиссии на судно стоящее на рейде), других будущих последствиях нахождения судна на рейде. С другой стороны, на судовладельца начинают оказывать давление грузовладелец, заинтересованный в точных сроках доставки груза, и фрахтователь, которому невыгодны излишние простои судна. Такие трехсторонние меры могут ускорить реакцию судовладельца и заставить его произвести оплату в кратчайшие сроки. Тем не менее, агентским компаниям часто приходится использовать собственные средства для оплаты портовых сборов и других платежей, чтобы не нарушать сроки доставки, расписание рейса и ритм погрузочно-разгрузочных работ в порту.

**Выводы.** Все рассмотренные проблемы, хотя и имеют как общие, так и отличные черты, могут привести к одинаковым последствиям для транспортно-экспедиторских и агентских компаний, а именно недополучению либо несвоевременному получению прибыли. Они могут повлиять на это как прямо — задержки в платежах со стороны клиентов, в том числе и задержки выплаты вознаграждения, так и косвенно — препятствия в оформлении груза со стороны порта увеличивают срок доставки, что в свою очередь отсрочивает выплату вознаграждения клиентом.

Несмотря на имеющиеся в распоряжении транспортно-экспедиторских и агентских компаний практические рычаги воздействия на клиентов и контрагентов в случае несвоевременных выплат по счетам и других нарушений, необходимы централизованные меры по устранению данной и других рассмотренных в статье проблем. Так, на государственном уровне возможно установить минимальные либо индикативные ставки экспедирования, увеличить зоны воздействия и количество членов ассоциаций АМАУ и АМЭУ, наладить систему взаимодействия представителей государственных служб в портах с агентскими компаниями и контролировать их работу, разработать и законодательно оформить стандартизированные схемы финансовых потоков для транспортно-экспедиторских компаний и морских агентов либо другим способом закрепить статус и обязанность клиента по оплате счетов и выплате агентского либо экспедиторского вознаграждения.

### Литература

1. Онищенко С. П. Услуги морского транспорта и их специфика // Судостроение. — 2006. — № 6. — С. 16–18.
2. Васюков Ю. Ю. Портовые формальности в Украине: Оформление прихода-отхода и стоянки морских судов / Ю. Ю. Васюков, Н. Н. Цымбал. — О. : Латстар, 2002. — 99 с.
3. Пичугина Ю. В. Морская транспортно-экспедиторская деятельность (проблемы повышения экономической эффективности) : монографія / Ю. В. Пичугина. — О. : Ин-т проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины, 2007. — 293 с.
4. Плужников К. И. Транспортное экспедирование : учебник / К. И. Плужников, Ю. А. Чунтова. — М. : ТРАНСЛИТ, 2006. — 528 с.
5. Рудяк Ю. Все об учете и организации транспортно-экспедиторской деятельности / Ю. Рудяк, О. Пироженко, О. Маханько. — [3-е вид., переробл. і допов.]. — Х. : Фактор, 2007. — 416 с.
6. Кудіна Л. І. Облікова політика у транспортно-експедиторській компанії // Транспорт і логістика. — 2006. — № 8. — С. 34–35.
7. Ландер И. Опускать ли тарифы на агентирование [Электронный ресурс] // Порты Украины. — 2010. — № 5. — Режим доступа : <http://portsukraine.com/node/1818>.
8. Селиванов В. Агентский бизнес: риски растут [Электронный ресурс] // Порты Украины. — 2009. — № 6. — Режим доступа : <http://portsukraine.com/node/156>.
9. Про транспортно-експедиторську діяльність : Закон України № 1955-IV від 01.07.2004 // Відомості Верховної Ради України. — 2004. — № 52. — С. 562.
10. Про затвердження Зборів і плат за послуги, що надаються суднам у морських торговельних портах України : Наказ Міністерства транспорту України № 214 від 27.06.1996 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0374-96/page>.

### Аннотация

**Романенко Е. М., Щелкунова А. В.** Проблемы процесса формирования денежных поступлений транспортными посредниками. — Статья.

В статье рассмотрены проблемы процесса получения денежных поступлений и вознагражде-



ния транспортно-экспедиторскими и агентскими компаниями, определена их специфика, общие и различные черты. На основе этого выявлен ряд действенных методов решения некоторых из этих проблем в практической деятельности компаний, а также предложены мероприятия в области государственной политики, направленные на их решение.

*Ключевые слова:* транспортные посредники, предприятия транспортного сервиса, транспортное экспедирование, агентирование, вознаграждение экспедитора, вознаграждение агента, формирование денежных поступлений.

### Анотація

*Романенко К. М., Щелкунова А. В.* Проблеми процесу формування грошових надходжень транспортних посередників. — Стаття.

У статті розглянуто проблеми процесу формування грошових надходжень та винагороди транспортно-експедиторських та агентських компаній. Досліджено специфіку цих проблем, їх спільні риси та відмінності. На основі цього виявлено ряд дієвих методів вирішення деяких з цих проблем в діяльності компаній, а також запропоновано заходи інституціонального характеру, що спрямовані на їх подолання.

*Ключові слова:* транспортні посередники, підприємства транспортного сервісу, транспортне експедитування, агентування, винагорода експедитора, винагорода агента, формування грошових надходжень.

### Summary

*Romanenko E. M., Shchelkunova A. V.* The problems of the process of forming of the money incomes of transport intermediaries. — Article.

The article deals with the problems of obtaining income and award by forwarding and agent companies. The peculiarities, differences and common features of these problems are studied. On this basis a set of applicable methods of overcoming of the part of these problems is distinguished, as well as other measures of institutional character, which are aimed at their solving, are offered.

*Keywords:* freight forwarders, transport service enterprises, transport forwarding companies, agency services, award of the freight forwarder, award of the agent, formation of incomes.

УДК 658.310

*Ю. В. Хаймінова*

## ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК СКЛADOVA ПРОЦЕСУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ МОРСЬКОГО ТРАНСПОРТУ УКРАЇНИ

В умовах інформаційної економіки розвиток економіки будь-якої країни забезпечується за рахунок ефективного використання трудових ресурсів. Особливої актуальності питання збереження трудового потенціалу набуває в процесі розвитку міжнародних економічних відносин, поглибленні міграційних процесів. За оцінками експертів Світового банку на 2011 р. понад 215 млн чол (3 % світового населення) проживають поза межами країн походження. Україна приймає участь в обміні економічними ресурсами, зокрема трудовими, виступаючи експортером та/чи імпортером трудових ресурсів. Сукупна кількість українських емігрантів складає 6,5 млн чол (14,4 % населення України) [7]. Головним мотивом міграції залишається вищий рівень доходу. Трудову міграцію українців крім того зумовлюють високий рівень галузевого та регіональ-