

Т.В. РЕВУЦЬКА,

к.е.н., директор транспортно-експедиційної компанії «Карго-Сервіс»

Аналіз розвитку європейського та вітчизняного ринку транспортно-експедиторських послуг

У статті розглядаються основні етапи розвитку транспортно-експедиційної діяльності та приводяться сучасні тенденції вдосконалення функціонування транспортно-експедиційних підприємств.

В статье рассматриваются основные этапы развития транспортно-экспедиторской деятельности и приводятся современные тенденции усовершенствования функционирования транспортно-экспедиционных предприятий.

The article reviews the main stages of the forwarding activity and current trends resulted improving the operation of forwarding enterprises.

Постановка проблеми. В сучасних умовах організації доставки вантажів, замовник контактує з різними формами посередників, які з'являються у транспортному процесі: експедитор, транспортно-експедиційна компанія, логістичний оператор, оператор змішаних перевезень, оператор мультимодальних перевезень, агент, агент перевізника, логістичний провайдер, посередник, транспортний брокер та ін. Вибір таких форм посередників, які найбільш відповідають всім вимогам для співпраці, являється актуальною проблемою. Для аналізу функціонального призначення кожного з названих суб'єктів потрібно провести аналіз розвитку європейського та вітчизняного ринку транспортно-експедиторських послуг.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Історія транспортно-експедиційної діяльності (ТЕД) тісно пов'язана з історією розвитку транспорту. Становлення та розвиток транспортно-експедиційного обслуговування товарних ринків детально проведений у роботах В.М. Назаренко, К.С. Назаренко, В.І. Сергеева, В.Г. Афанасьєва, К.В. Холопова, А.І. Воркут, А.Г. Кальченко, Л.Б. Миротина, К.І. Плужнікова, С.В. Саркісова. Однак у зазначених роботах не існує загального чіткого визначення основних просторово-часових етапів генезису транспортно-експедиційної діяльності. Тому, посилаючись на вказані джерела, автор виділяє наступні історичні етапи розвитку транспортно-експедиційної діяльності в світі.

Метою статті є:

– дослідження етапів розвитку транспортно-експедиційної діяльності;

– аналіз форм організації вітчизняних транспортно-експедиційних підприємств (ТЕП);

– виокремлення сучасних тенденцій вдосконалення ТЕД.

Виклад основного матеріалу. Аналіз розвитку європейського та вітчизняного ринку транспортно-експедиторських послуг.

1. Перший етап – виникнення транспортно-експедиційної діяльності – охоплює період існування Венеціанської республіки, тобто початок XIII ст. У ті часи торгівля цієї країни через Альпи з Європою здійснювалася через посередників «фрахтерів», що виконували експедиторські функції. Функціями «фрахтера» були сплати місцевих зборів під час перетину численних кордонів, охорона людей та вантажів тощо. Поява такого експедитора – «фрахтера» – у XIII ст. була пов'язана з появою в Європі внутрішнього та зовнішнього ринків. На початку XVII ст. «фрахтер» перетворився у незалежного підприємця, спеціаліста з торговельних шляхів та маршрутів. Він знав усі торгові центри та організовував каравани до них, забезпечував перевезення та зберігання вантажів у різноманітних пунктах та товарних шляхах, за що отримував комісію. Він же сплачував податки та збори [1].

2. Другий етап – становлення транспортно-експедиційної діяльності як інституту – відбувається у XVI–XVII ст. Феодальний устрій поступово замінюють капіталістичні відносини. Важливу роль у розвитку економіки відіграли великі географічні відкриття XVI–XVII ст. Ділова активність експедитора – «фрахтера» розповсюдилася на морські перевезення, змістилася у порти Антверпена, Лондона, Неаполя тощо [1].

Виникнення міжнародної торгівлі послугувало поштовхом до розвитку транспорту та транспортно-експедиційного обслуговування зовнішньоторгових вантажопотоків, що постійно збільшувалися. «Фрахтер» почав діяти на професійній основі; обслуговування перевезень перетворилося на його основну спеціальність. Він обирає маршрути перевезень, ринок для даного товару, вид перевезення. Відтепер він має назву «експедитор» («експедитор» від латинського *expedire* – прискорити) та діє на основі оплати своїх послуг у вигляді комісії. Експедитори почали відкривати свої контори та відділення у багатьох торгових центрах та морських портах [1].

3. Третій етап – розвиток та виділення ТЕД у самостійну окрему частину транспортного процесу відповідає XIX – першій половині XX ст. Новим поштовхом у розвитку транспорту та транспортно–експедиційного обслуговування часів капіталізму виявилася поява залізниць у XIX ст., що спровокувало радикальні зміни у господарському житті країн Європи, дозволило збільшити вантажообіг та створити стабільні комунікації між різними економічними регіонами.

З розвитком шляхів становище експедиторів зміцнювалося. Він почав обирати ринки збуту для окремих товарів, рекомендуючи той чи інший маршрут, сприяв розвитку перевезень у певних напрямках, якщо існувала вигода торгівлі певними товарами. Поступово експедитор як спеціаліст з зовнішньоторгових зв'язків та міжнародних перевезень стає членом торгових палат, асоціацій, тарифних комісій тощо.

В Європі того часу існували численні торгові, митні, законодавчі труднощі та перешкоди, які пересічним комерсантам було досить важко долати. Таким чином, експедитор, який добре орієнтувався у ситуації на ринку, ставав необхідним посередником у торгівлі [2].

При цьому слід виділити зміни, що відбувалися з експедиторами у XIX ст. У XVII ст. та на початку XIX ст. «фрахтер» – це підприємець, що одночасно виконує функції експедитора та перевізника, супроводжуючи вантажі та виконуючи експедиторські операції. У XIX ст. відбувається розмежування функцій перевізника та експедитора, відокремлення транспортно–експедиційного обслуговування у самостійну частину, яка являлася складовою транспортного процесу та одночасно мала додатковий характер по відношенню до цього процесу. Факт виокремлення транспортно–експедиційного обслуговування у самостійну одиницю пояснюється також суспільним поділом праці, що у XIX ст. досягло й транспорту. У багатьох країнах було кодифіковано торгове право, а діяльність експедитора було юридично обґрунтовано. Одночасно почали виникати та розвиватися союзи експедиторів. Правила, які вони видавали, остаточно розмежували функції перевізників та експедиторів. Відокремлення експедиторів в самостійну сферу транспортного процесу було закономірним та пояснювалося необхідністю у посередництві між відправником, перевізником та отримувачем вантажів [2].

4. Сучасний етап розвитку транспортно–експедиційного обслуговування – друга половина XX ст. та наш час. У двадцятому столітті бурхливий ріст транспортно–експедиційного сектору ринку перевезень почався у 60–х роках і продовжується у наш час. Головною причиною цього зростання є процес науково–технічної революції не тільки на транспорті, а й в інших індустріальних галузях (хімічній промисловості, електротехнічній, енергетичній тощо).

Підвищення вантажопідйомності та спеціалізації транспортних засобів, а також створення міцних автоматизованих перевалочних комплексів для масових навалочних і ряду штучних (генеральних) вантажів забезпечило впровадження технології морських перевезень вантажів у супер–

танкерах, балкерах, у судах газо– та хімовозах, автомобілевозах, рефрижераторах; сухопутних перевезень вантажів – спеціалізованим залізничним й автомобільним транспортом. Завдяки цим транспортно–експедиційним системам виробникам товарів стало вигідніше об'єднати в межах одного концерну, компанії як виробництво, а також транспортування товару. Для підприємств нафтохімії, елеваторної, маслоробної та інших галузей промисловості, які мають розгалужену інфраструктуру, виявилось ліпшим передати спеціалізованим експедиторським фірмам весь комплекс транспортних операцій. Такі фірми у даний час є власниками власного рухомого складу; спеціальних вагонів, причалів, елеваторів, автофургонів, вантажних складів та терміналів тощо. Вони беруть участь у виробничому процесі та контролюють його, стежать за рухом вагонів, автомобілів і контейнерів, здійснюючи у разі необхідності коректування графіків перевезень, стежать за рівнем страхових резервів тоннажу, вагонів і контейнерів. Цей варіант партнерства виробничих фірм й експедиторських підприємств є дуже прогресивним і вигідним для обох сторін. Фірма–виробник може не відволікати власні трудові та фінансові ресурси на виконання «невиробничих» операцій, а може цілком займатися маркетингом ринку, менеджментом, виробництвом товарів, тобто працювати над вдосконаленням власного продукту [3].

Другим проявом науково–технічної революції на транспорті стала контейнеризація перевезень – перехід на транспортування штучних (генеральних) вантажів укрупненими (агрегованими) місцями у контейнерах. На даний момент транспортно–експедиційне обслуговування вантажів включає велику кількість складних і трудомістких операцій, кожна з яких є транспортною послугою, що надається клієнту. Доставка товарів пов'язана з прийманням вантажів, підготовкою їх до перевезення, вибором транспортно–технологічної схеми доставки, супроводженням, складуванням та передачею вантажів, вантажними роботами, зберіганням вантажів, інформуванням учасників транспортного процесу, оформленням перевізних документів, організацією роботи учасників процесу перевезень в транспортних вузлах, розрахунковими операціями, вирішенням спорів. При цьому спостерігаються великі витрати часу на виконання окремих операцій. Наприклад, прийомно–здатні операції займають 28% нарядного часу при прямих перевезеннях, а при змішаних до 60% [4].

Таким чином, розвиток й поглиблення міжнародного розподілу праці призвели до того, що транспортно–експедиційна діяльність перестала мати суто допоміжний характер й зайняла відповідну позицію у підвищенні ефективності й якості забезпечення процесу товароруку.

Національний ринок провайдерів логістичних послуг характеризується бурхливим розвитком в період 1995–2002 років. Поряд з експансією представництв іноземних компаній з'являються вітчизняні оператори ринку вантажних перевезень, які пройшли свій «тернистий» шлях.

Серед форм організації вітчизняних ТЕП можна виділити такі форми їх організації, враховуючи менталітет пострадянського ринку вантажних операторів, можна констатувати факт, що в 90% випадках ТЕП послідовно проходять чотири основні організаційні стадії [4]:

1. Найпростіша форма – найчастіше шляхом організації суб'єкта господарської діяльності – або представлений у вигляді агента, експедитора, транспортного брокера. За функціональної ролі в ланцюжку товароруку це окремих елемент, який виступає інтегратором деяких інтересів вантажовідправника, вантажоодержувача, транспортних підприємств і підприємств транспортної інфраструктури. У логістичному ланцюжку на нього покладаються окремі елементарні функції: пошук транспорту, організація вантажно-розвантажувальних робіт, брокерські послуги з митного оформлення вантажів, організація складського зберігання, страхування вантажів і т.д. При цьому вартість цих функцій відносно невисока та комплексність при наданні послуги замовнику – відсутня.

2. ТЕП – посередник у транспортних операціях – укладає договір із перевізником або іншими підприємствами транспортної інфраструктури за дорученням замовника. Найчастіше при виникненні будь-яких ексцесів в ході перевезення вони самоусуваються і залишають клієнта самостійно вирішувати конфлікт з фактичним перевізником.

3. ТЕП – оператор змішаних перевезень – організовує транспортування «від дверей до дверей», несе відповідальність за дії третіх осіб перед замовником.

4. Транспортно-експедиційний торгово-виробничий комплекс (розподільний центр, дистрибуційний центр) – транспортно-експедиційні компанії вищого рівня організації. Представляють собою потужну структуру, забезпечуючи виконання договорів консигнації, факторингу, комісії, а також виконання окремих стадій виробничого процесу. В цій групі можна виділити дві підгрупи:

1) 3PL – провайдер – транспортна фірма, яка може надавати клієнтам (промисловим, торговим або сервісним компаніям) комплексний логістичний сервіс. Надаючи широкий спектр послуг, логістичний провайдер стає тісно інтегрованим партнером замовника, а не конкурентом;

2) 4PL – провайдери – це логістичні інтегратори повного циклу. Для досягнення їх статусу необхідно включати наступний (повний) перелік послуг: управління вантажопотоками компанії замовника; управління замовленнями замовника; експедиційне забезпечення вантажопотоку; управління запасами; контрактне виробництво; формування транспортних партій товарів; забезпечення доставки «від дверей до дверей»; управління транспортної складовою у собівартості товару; проектування та управління інформаційними системами, забезпечення обміну оперативною інформацією між учасниками транспортного процесу; забезпечення оптимального транспортного процесу;

вибір виконавців за окремими функціями та забезпечення наскрізної відповідальності за їх діями, забезпечення необхідного страхування.

Транспортні посередники постійно збільшуються (тільки по Києву кількість транспортних експедиторів збільшилася з 768 офіційно зареєстрованих компаній в 2000 році до 1890 у 2005 році) на тлі старіння загального національного транспортного ресурсу призвело до жорсткої конкуренції між логістичними операторами. До цього ще слід додати конкурентну боротьбу з іноземними експедиторами, яку українські компанії програють за якістю послуг, особливо при мультимодальних перевезеннях «від дверей до дверей», і по ціновій політиці, тому що іноземні компанії можуть вести демпінгову політику за рахунок власних інвестицій.

Для виживання дрібних і середніх транспортно-експедиторських компаній на внутрішньому і міжнародному транспортному ринку представимо основні інноваційні стратегії вдосконалення ТЕД. У сучасних тенденціях вдосконалення ТЕД можна виділити наступні взаємопов'язані аспекти: фінансово-економічний; техніко-технологічний; організаційний.

У фінансово-економічному аспекті, що пов'язаний з реалізацією комерційних стратегій ТЕП, можна виділити такі тенденції:

1) об'єднання (консолідація) капіталу:

1.1) злиття капіталів щодо рівноправних ТЕП з утворенням більш потужної комерційної структури;

1.2) поглинання стабільним ТЕП більш слабких компаній, які у новоствореній структурі грають роль або філії, або агента. У цьому випадку більш потужні ТЕП отримують можливість виходу на нові ринки, розширити сферу впливу, – а більш дрібні – фактично підвищують власну рентабельність;

2) диференціація капіталу – полягає у створенні розгалуженої мережі компаній – філій або агентської мережі.

Техніко-технологічний аспект пов'язаний із забезпеченням економічною і раціональною доставкою товару і повинен включати наступні заходи:

1) інформатизація транспортно-експедиційного процесу доставки товарів (наприклад, за рахунок використання системи EDI);

2) використання сучасних телекомунікаційних засобів моніторингу товаропотоку;

3) використання логістичних принципів організації транспортно-експедиційної роботи (мінімізація запасів у дорозі, зниження загальних логістичних витрат, маршрутизація, перерозподіл транспортних витрат з одного виду транспорту на інший);

4) використання сучасних технічних засобів доставки товарів (ТС – супертанкери, балкери і т.д.);

5) використання сучасних транспортно-технологічних систем.

Організаційний аспект полягає у послідовному розвитку форм експедиторських підприємств, який безпосередньо

пов'язаний з диверсифікацією діяльності (розширення сфери діяльності ТЕП в інших суміжних з транспортом сферах бізнесу) ТЕП.

Висновки

Таким чином, для ефективного позиціонування ТЕП на ринку транспортних послуг необхідно застосовувати змішану стратегію удосконалення ТЕД виходячи з аналізу стану ринку (попиту, кон'юнктури, прогнозу вантажоперевезень) та розташованих власних ресурсів.

Література

1. Назаренко В.М., Назаренко К.С. Транспортное обеспечение внешнеэкономической деятельности. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2000. – С. 512.
2. Плужников К.И. Транспортное экспедирование. – М.: «РосКонсульт», 1999. – С. 576.
3. Сергеев В.И. Логистика в бизнесе: Учебник. – М.: Инфра-М, 2001. – С. 608 – (Серия «Высшее образование»).
4. Холопов К.В. Экономика и организация внешнеторговых перевозок: Учебник, М.: Юристъ, 2000. – С. 682.

Л.О. ГОЛОВКО,
аспірантка, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

Ринок акціонерного капіталу в Україні

У статті встановлені особливості розвитку та динаміка ринку акціонерного капіталу в Україні. Основні показники динаміки досліджено на даних звіту ДКЦПФР за 1999–2009 роки.

В статье установлены особенности развития и динамика рынка акционерного капитала в Украине. Основные показатели динамики исследованы по данным отчета ГКЦБФР за 1999–2009 годы.

The article considers features of development and dynamics of Ukraine's share capital market. Main indices of dynamic are considered on the data of return for 1999–2009 years.

Постановка проблеми. Фондовий ринок України виник у 90-ті роки і останнім часом потужно розвивається. Але недосконалість інфраструктури ринку цінних паперів і нестабільна макроекономічна ситуація призводить до певного відриву фондових процесів від реалій економіки. За цих обставин ефективна практика корпоративного управління є головною передумовою, що визначає здатність залучити фінансові ресурси, необхідні для довгострокового інвестування і економічного зростання. Тому актуальним є дослідження проблем і тенденцій розвитку ринку акціонерного капіталу України.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретичні і практичні проблеми акціонерного капіталу стали об'єктом ґрунтовного дослідження таких відомих вчених, як А. Гальчинський, А. Гриценко, П. Дем'яненко, П. Єщенко, К. Кривенко, І. Лазня, Д. Лук'яненко, В. Рибалкін, А. Чухно, В. Якубенко та ін. Ряд публікацій відзначають низьку довіру населення до корпоративних цінних паперів. Такі вчені, як П.Ю. Буряк, Н.Б. Татарин, В.А. Король, причинами цього називають велику кількість конфліктів, яка стосується питань виплати дивідендів, проведення додаткових випусків акцій, реорганізації, розпорядження активами товариств тощо [1, 2]. Одною з причин цього є недостатня поінформованість учасників ринку цінних паперів про обіг акцій та фінансово-гос-

подарський стан емітентів [3]. І.В. Білоус, Т.Д. Косова, О.А. Охріменко досліджують ринок корпоративних облигацій України. Проблемам первинного розміщення акцій в умовах глобалізації фондового ринку присвятила свою увагу І.М. Фицук.

Метою статті є дослідження ринку акціонерного капіталу України, його особливостей, проблем і тенденцій розвитку.

Виклад основного матеріалу. Ринок цінних паперів є одним із найважливіших сегментів фінансової системи. Саме через нього здійснюються фінансові інвестиції, які є домінуючими у сучасній економіці. Як зазначають У. Шарп, Г.Александр і Дж. Бейлі, реальні інвестиції (вкладення безпосередньо в матеріальні активи) є ознакою примітивних економік. Водночас високий рівень розвитку інституцій фінансового інвестування значною мірою сприяє зростанню реальних інвестицій. Як правило, ці дві форми інвестицій є взаємодоповнюючими, а не конкуруючими [4, с. 1].

Інвестиційна діяльність, пов'язана з функціонуванням ринку акціонерного капіталу, зумовлена емісійною діяльністю та рівнем використання емісії на інвестиційні цілі. Протягом 2009 року макроекономічні процеси характеризувалися певною нестабільністю, нащо відповідно відреагував і фондовий ринок України. Найважливішим джерелом залучення фінансових ресурсів на ринку цінних паперів виступали такі види цінних паперів, як акції, інвестиційні сертифікати та облигації підприємств. Обсяг торгівлі цінними паперами на фондовому ринку у 2009 році перевищив обсяги у таких сферах, як виробництво продукції сільського господарства, виробництво промислової продукції та продукції будівництва. Станом на 31.12.2009 р. загальний обсяг випусків цінних паперів, зареєстрованих Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку, становить 740,06 млрд. грн. Серед фінансових інструментів найбільші обсяги випусків зареєстровано з акціями – 62,13%, інвестиційними сертифікатами КУА ПФ – 29,02% та облигаціями підприємств – 6,21% від загального обсягу зареєстрованих випусків цінних паперів у 2009 році.