

Ботнарюк М. В., канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и менеджмента Морской государственной академии имени адмирала Ф. Ф. Ушакова, г. Новороссийск, Mia-marry@mail.ru



КРИТЕРИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МОРСКОГО ТРАНСПОРТНОГО УЗЛА В КОНТЕКСТЕ СПЕЦИФИКИ ЕГО ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ВЗАИМООТНОШЕНИЙ С ПОКУПАТЕЛЯМИ УСЛУГ

В статье исследованы понятие, проблемы, перспективы развития, а также факторы конкурентоспособности морского транспортного узла с учетом специфики его деятельности, в контексте взаимоотношений с покупателями услуг. В результате проведенных исследований автор приходит к заключению, что основными критериями, определяющими конкурентоспособность морского транспортного узла, являются стоимость обслуживания судна, оплата погрузочно-разгрузочных работ, время стоянки судна, ценность оказываемых услуг. С учетом детерминированности конкурентоспособности морского транспортного узла от взаимодействия составляющих его элементов, конкурентная стратегия узла, по мнению автора, должна формироваться на основе маркетинга взаимодействия.

Ключевые слова: морской транспортный узел, конкурентоспособность, критерии конкурентоспособности, маркетинг взаимодействия.

Введение

Сегодня многие аналитики отмечают существование проблемы низкой конкурентоспособности отечественных морских портов и морских транспортных узлов вследствие их недостаточной пропускной способности¹. В настоящий момент это проблема решается за счет увеличения производственных мощностей, а также вне-

дрения информационных систем, современного, высокопроизводительного оборудования и т. д. Однако существуют и другие причины, по которым морские порты и транспортные узлы не могут составить достойную конкуренцию портам ближнего и дальнего зарубежья (тарифы, портовые сборы и др.). Вместе с тем, статистические данные показывают, что сегодня более 16% российских внешнеторговых грузов перегружаются в портах Балтии и Украины², что негативно влияет на сальдо платежного баланса стра-

¹ Стратегия развития морской портовой инфраструктуры России до 2030 года (проект). URL: http://www.rosmorport.ru/media/File/State-Private_Partnership_strategy_2030.

² Все грузы России // Морские порты. 2011. № 11. С. 78–86.

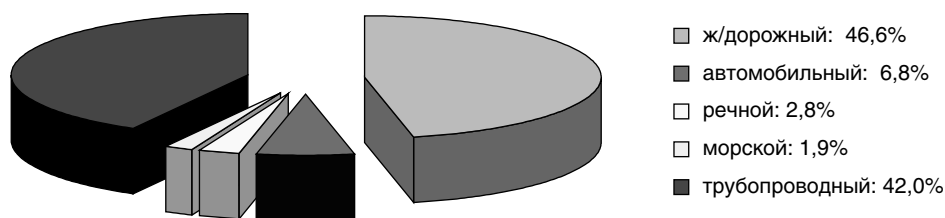


Рис. 1. Прибытие грузов в морские порты России разными видами транспорта для отправления морем в 2011 году, %⁴

ны: стивидорные и иные морские компании недополучают доходы, а государство — налоги. В этой связи актуализируются вопросы исследования природы морского транспортного узла, специфики его деятельности, а также определения критериев, на основании которых покупатели портовых услуг оценивают конкурентоспособность узла, что позволит выявить наиболее перспективные направления формирования конкурентной стратегии узла.

Понятие, проблемы и перспективы развития морского транспортного узла

Современный морской торговый порт представляет собой транспортный узел³, который связывает несколько видов транспорта — морской, речной, железнодорожный, автомобильный и трубопроводный. Это обусловлено тем, что грузы поступают в морские порты и вывозятся из них всеми видами транспорта. При этом основная доля грузов поступает в порт через железнодорожный (более 46%) и трубопроводный транспорт (более 42%), что представлено на рис. 1.

Основная доля грузов вывозится из портов автомобильным (более 60%) и железнодорожным (более 20%) транспортом, что обусловлено рядом факторов: географические особенности региона, состояние и развитие его транспортной системы, тарифная политика, специфика перевозимого груза и т. д. (рис. 2).

Также морской порт является основным звеном в транспортно-логистической системе доставки грузов морем, поскольку именно через его грузовые комплексы осуществляется перевалка грузов с морского на другие виды транспорта⁵. При этом общая схема транспортно-логистической цепочки при условии осуществления доставки груза по схеме «от двери — до двери» имеет вид, приведенный на рис. 3.

В свете вышеизложенного, морской порт представляет собой морской транспортный узел (МТУ), основная цель функционирования которого состоит в оказании портовых услуг. В рамках данной статьи под портовыми понимаются услуги по обеспечению перевалки грузов (основные), сопутствующие и вспомогательные услуги, оказываемые судовладельцам, грузовладельцам и их законным представителям, а также иным лицам, компаниями, организациями и структурами, находящимися на территории МТУ. Таким образом, МТУ представляет собой совокупность компаний, организаций и структур, на-

³ Сергеев А. С., Чарей М. С. Транспортные узлы российского Дальнего Востока на фоне мировых тенденций развития морского транспорта // Азиатско-тихоокеанский регион. 2010. № 1. С. 7–17.

⁴ Стратегия развития морской портовой инфраструктуры России до 2030 года (проект). URL: http://www.rosmorport.ru/media/File/State-Private_Partnership_strategy_2030.

⁵ Прокопьев В. Е. Морской порт как предприятие морского транспорта: особенности развития и управления в современных условиях. URL: http://morvesti.ru/archiveTDR/element.php?BLOCK_ID=66&SECTION_ID=1351&ELEMENT_ID=2953.

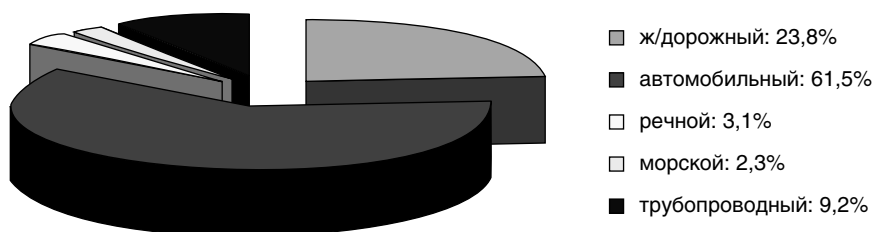


Рис. 2. Отправление грузов из морских портов разными видами транспорта в 2011 году, %⁶

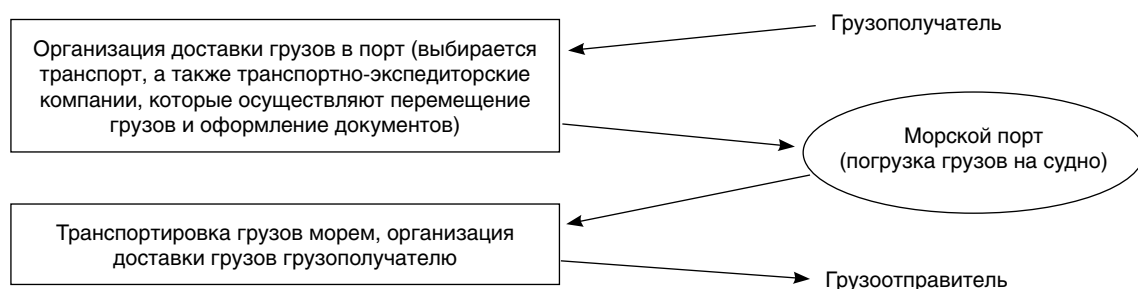


Рис. 3. Схема транспортно-логистической системы доставки грузов морем

ходящихся на его территории, деятельность которых направлена на оказание портовых услуг.

При этом, учитывая, что один продавец (компания, осуществляющая деятельность на территории МТУ) не может предоставить покупателю (грузовладельцу или судовладельцу) весь спектр необходимых ему услуг (что обусловлено спецификой портовой услуги), в обслуживании покупателя принимает участие множество взаимодействующих между собой компаний, организаций и структур, входящих в состав узла. В этой связи МТУ следует рассматривать как экономическую систему, а компании, организации и структуры — как элементы данной системы (рис. 4).

Таким образом, является очевидным, что результативность деятельности узла, а также его конкурентоспособность находятся в непосредственной зависимости от взаи-

модействия компаний и структур, расположенных на его территории. Следовательно, при формировании конкурентной стратегии МТУ необходимо ориентироваться на получение дополнительных конкурентных преимуществ через реализацию ресурса взаимодействия деловых партнеров (плодотворное сотрудничество на основе понимания ценности отношений).

Также на конкурентные позиции МТУ оказывают влияние и другие факторы, которые будут рассмотрены далее.

Анализ влияния на конкурентоспособность МТУ портовых тарифов и сборов

Проведенные автором исследования данного вопроса (через экспертную оценку покупателей портовых услуг — судовладельцев и грузовладельцев) позволили определить, что конкурентоспособность отечественного МТУ значительно проигрывает вследствие географических особенностей, портовых тарифов, сборов, а также уровня предоставляемых услуг. В качестве экспер-

⁶ Стратегия развития морской портовой инфраструктуры России до 2030 года (проект). URL: http://www.rosmorport.ru/media/File/State-Private_Partnership_strategy_2030.

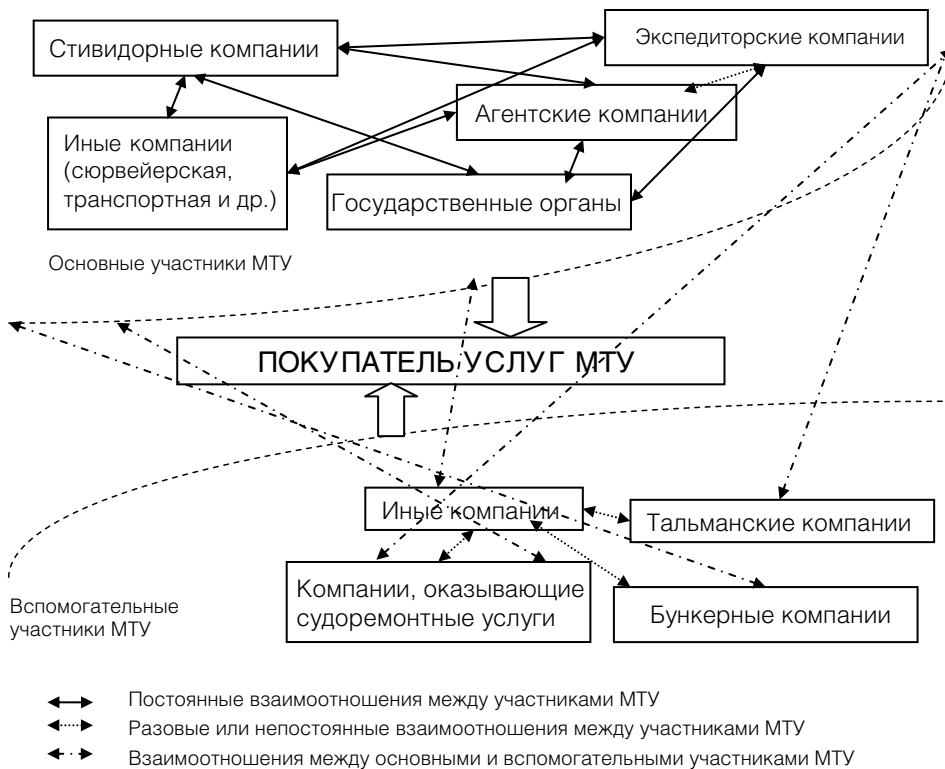


Рис. 4. МТУ как экономическая система в контексте взаимоотношений составляющих его элементов

тов были выбраны: директор Южной региональной ассоциации морских агентов и экспедиторов (ЮРАМА) А. Есипенко, заместитель директора Северо-Западного Филиала Союза Российских судовладельцев (СЗФ СОРОСС) В. Зубков, заместитель генерального директора Центрального научно-исследовательского и проектно-конструкторского института морского флота (ЦНИИ МФ) С. Буянов, президент СОРОСС М. Романовский, председатель совета директоров группы компаний «Аспол-ЛайнВ», генеральный директор ООО «Мастер ШиппингВ» В. Овсянников, а также морские агенты и экспедиторы, обслуживающие грузопотоки и судозаходы в порту Новороссийск — крупнейшем транспортном узле Юга России (табл. 1).

На основании проведенных исследований можно сделать заключение, что сегодня

конкурентная борьба между отечественными и иностранными морскими портами и узлами проходит по двум главным направлениям: портовые тарифы, портовые сборы и уровень предоставляемых услуг.

Исследования портовых тарифов и портовых сборов, стоимости судозахода, а также перевалки грузов в российских портах также показали, что они значительно выше, чем у конкурентов. Так, например, по данным Российского зернового союза⁷ стоимость перевалки зерна через стивидорные компании Новороссийска (с учетом всех затрат) превышает стоимость перевалки в порту Южный (Украина) почти в два раза, в то время как в других иностранных портах ставки еще ниже (рис. 5).

⁷ URL: <http://www.zol.ru/z-news/showlinks.php?id=51990>.

Таблица 1

Основные факторы, под влиянием которых формируется конкурентоспособность морского транспортного узла (составлена на основе экспертных оценок)

Основные факторы, под влиянием которых формируется конкурентоспособность МТУ	Экспертная оценка влияния факторов на конкурентоспособность российских портов и узлов: положительная (+), отрицательная (–)
Географические особенности	<p>Ледовая обстановка и каналные проводки судов в порты и обратно: в Санкт-Петербургском порту ледовые проводки составляют до 25% портовых сборов, в то время как из-за наличия каналных подходов к портам судовладельцам приходится еще дополнительно оплачивать и лоцманские услуги. У многих западных конкурентов этих проблем просто нет (С. Буянов)⁸ (–).</p> <p>Простои судов из-за неблагоприятных метеоусловий: в порту Новороссийск судовладельцы оплачивают дополнительные расходы по швартовке/отшвартовке судов и вынужденному простоя на рейде, что составляет не менее 50 тыс. долл. США в сутки по одному судну (танкер дедвейтом около 100 000 тонн)⁹ (–)</p>
Портовые тарифы на оказываемые услуги	<p>Тарифы на оказываемые услуги в российских портах достаточно высокие. А. Есипенко¹⁰ отмечает следующее:</p> <ul style="list-style-type: none"> • удельный вес расходов за буксирное обеспечение швартовки судна в порту Новороссийск в общей сумме сборов доходит до 70% (–); • при швартовке на причалах ОАО «ИПП» (порт Новороссийск) стали взимать дополнительные сборы, что увеличило стоимость каждого судозахода еще на 600–1000 долл. США (–)
Портовые сборы	<p>М. Романовский¹¹ отмечает, что установленные ставки сборов с судов в российских портах на 35–40% выше, чем в сопоставимых зарубежных, а в ряде случаев превышают их в разы. Порт Архангельск — самый дорогой в Европе. Сложившаяся ситуация в портах России беспокоит все судоходные компании, так как различные сборы в любой судоходной компании составляют до 30% расходной части (–).</p> <p>В. Овсянников¹² отмечает, что по результатам сравнительного анализа стоимости судозаходов (данные по судам его компании) в иностранные и российские порты, в настоящее время самые высокие расходы на портовые сборы среди европейских портов в Санкт-Петербургском Большом порту (–)</p>
Ценность предоставляемых услуг	<p>Ю. Нурмухаметов отмечает наличие жалоб у судовладельцев, суда которых бывают в зарубежных портах, где «ставки меньше, а качество обслуживания лучше»¹³ (–).</p> <p>По мнению С. Буянова¹⁴ порты пока не переняли западный опыт, позволяющий значительно сократить время пребывания судов в портах и тем самым повысить свою пропускную способность, а значит и доходы (–).</p> <p>В. Зубков¹⁵ подчеркивает, что «наши порты проигрывают в конкурентной борьбе иностранным портовым комплексам развитых стран. В том числе по причине своего технологического и сервисного несовершенства» (–).</p> <p>Проведенный опрос представителей грузовладельцев и судовладельцев также показал низкое качество оказываемых услуг, что детерминирует недовольство покупателей услуг</p>

⁸ URL: <http://www.mbsz.ru/12/48128.php>.

⁹ Согласно результатов опроса покупателей услуг (прим. автора).

¹⁰ URL: <http://promreview.net/moskva/kto-sdelaet-pogodu-u-morya>.

¹¹ URL: <http://www.mbsz.ru/07/47864.php>.

¹² URL: <http://www.mbsz.ru/10/48025.php>.

¹³ В нашу гавань не заходят корабли. URL: http://inmarlegal.ru/press/publications/marine_law/v_nashu_gavan_ne_zahodyat_korabli/v_nashu_gavan_ne_zahodyat_korabli2/.

¹⁴ Там же.

¹⁵ URL: <http://www.mbsz.ru/19/48416.php>.

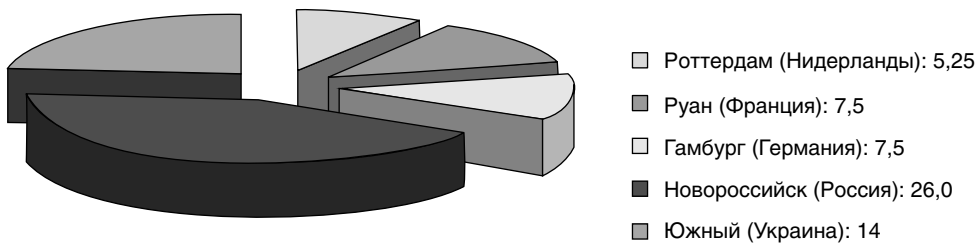


Рис. 5. Стоимость перевалки зерна через стивидорные компании порта (с учетом всех затрат), долл. США / тонну

Мониторинг портовых сборов в конкурирующих портах Находка, Ванино, Пусан и портов Японии¹⁶ показал, что у зарубежных конкурентов сборы значительно ниже (рис. 6).

Оценивая сложившуюся в конкурентной среде МТУ ситуацию, М. Романовский отмечает, что в Восточном порту корабельный (основной) сбор для судов-контейнеровозов составляет 12095 долл., в то время как в Пусане всего 2876 долл. Плата за буксирные услуги составляет 9520 долл. и 4308 долл., а швартовые сборы — 513 и 189 долл. соответственно. С учетом всех других сборов (причальных, якорных, маячных) судовладелец платит в Восточном порту 29232 долл., а в Пусане — 9201 долл. Примерно такое же соотношение стоимости заходов судов в морские порты Китая, Японии и других стран Юго-Восточной Азии¹⁷.

Не радуют судовладельцев и тарифы на услуги судам. Бункерное топливо в Рос-

сии стоит на 20–30%, а то и вдвое дороже, по сравнению со среднемировой ценой. Отчасти это связано с тем, что часть такого топлива (мазут), а также смазочные масла ввозятся из-за рубежа. А на этот импорт накладываются НДС, таможенные и другие пошлины. В результате бункеровка российского флота в России нерентабельна. При этом следует отметить, что ставки заходов в отечественные порты (например в Санкт-Петербурге) на 30–40% выше, чем по некоторым иностранным портам. В этой связи наши танкеры идут бункероваться не в Петербург, где цена судозахода составляет 30 тыс. долл., а в Таллин, где эта цена — 15 тыс. долл. Не менее важная для судов проблема — это буксирные сборы, которые сегодня достигают 40% и выше от общей суммы портовых сборов¹⁸.

Обобщая вышеизложенное, приходим к неутешительному выводу о том, что сегодня отечественные морские порты и транс-

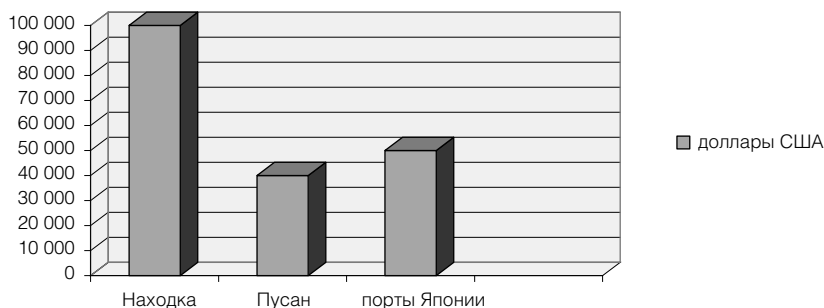


Рис. 6. Портовые сборы по обработке танкера в конкурирующих портах

¹⁶ URL: <http://www.morflot.su/>.

¹⁷ URL: <http://morprom.ru/news/906/>.

¹⁸ URL: http://www.transport.ru/2_period/m_vest/3-4_97/2.htm.

портные узлы серьезно проигрывают своим иностранным конкурентам как по стоимости судозахода, так и по уровню оказываемых услуг. Однако есть и другая причина, по которой российские внешнеторговые грузы обрабатываются в портах ближнего зарубежья — недостаточная пропускная способность МТУ, причем не только вследствие отсутствия производственных мощностей.

Причины и факторы низкой пропускной способности отечественных МТУ

Специфика оказания портовых услуг при обработке судозахода состоит в том, что в обслуживании одного покупателя (судовладельца) принимает участие множество компаний МТУ (стивидорная, экспедиторская, агентская, сюрвейерская и др.), а также государственные структуры (администрация морского порта, таможня, пограничники и санитарно-эпидемиологическая служба), выступающие в качестве продавцов услуг. Однако вследствие несогласованности их действий, а также по причине оформления значительного количества документов, стояночное время судна увеличивается, что отрицательно влияет на пропускную способность узла, а также его конкурентоспособность.

Как отмечает В. Корестелев, директор проекта *SINGLE WINDOW* (Группа Морской Экспресс), простой крупного танкера (100 000 тонн) в северо-западных портах России обходится судовладельцу в 40 000 долл. в сутки. Для указанных танкеров характерны следующие средние временные показатели работы: время перехода из Финляндии в Россию — 12 часов, время погрузки — 12 часов, время вынужденного простоя (прохождение комиссии государственных контрольных органов и формальностей, включая забор проб воды в балластных танках, анализ этих проб, оформление грузовых документов, подсчет груза и т. д.) также составляет 12 часов. В этой связи средние убытки судовладельца (от простоя

одного танкера в порту для одного судозахода) составляют 20 000 долл., а суммарные потери в месяц в одном порту — 1,3 млн долл. (65 судозаходов). Суммарные потери в год составляют 15,6 млн долларов¹⁹. На терминале КТК (Новороссийск) с 2003 по 2009 годы общее время простоя морских судов вследствие задержки их оформления составило более 2 700 часов. За это время можно было бы отгрузить около 130 танкеров дедвейтом от 85 до 150 тыс. тонн (около 13 млн тонн нефти)²⁰. Учитывая, что перевалка одной тонны нефти составляет порядка 1,5 долл. за тонну, стивидорные компании не получили 19,5 млн долл., а в бюджет страны не поступили налоги.

Вместе с тем, анализ работы европейских портов²¹ показал, что они уже давно решили проблему низкой пропускной способности путем внедрения системы единого окна, основу которой составляет взаимовыгодное сотрудничество компаний и структур порта, обслуживающих судозаход.

Принцип данной системы состоит в том, что все документы по судозаходу подаются в электронном виде (причем предварительно, что существенно сокращает время обработки судна). Также практика работы иностранных конкурентов говорит о том, что досмотр всех судов, пришедших под обработку, не производится. На основании электронных данных выполняется анализ, по результатам которого делается вывод о необходимости посещения судна портовыми властями. Такая система обработки судозахода существенно сокращает стояночное время судна, что повышает пропускную способность порта.

На основе сказанного выше можно сделать вывод о том, что отечественные МТУ уступают своим иностранным конкурентам

¹⁹ URL: http://publicsea.ru/news/na_zasedanii_komiteta_soveta_federacii_po_oborone_i_bezopasnosti_uchastniki_vneshneekonomicheskoiy_deyatelnosti_prezentovali_svoi_problemy_12-48-38.htm.

²⁰ URL: <http://www.tks.ru/files/other/priloz1.pdf>.

²¹ Там же.

не только по стоимости, но и по организации обслуживания судозахода, что вызывает увеличение стояночного времени судна и негативно влияет на конкурентоспособность узла. В этой связи актуализируется решение проблемы формирования конкурентной стратегии МТУ на основе критериев конкурентоспособности узла, которые предъявляют покупатели портовых услуг.

Основные критерии конкурентоспособности МТУ, предъявляемые покупателями портовых услуг

Как было отмечено ранее, в качестве покупателей портовых услуг выступают грузовладельцы и судовладельцы.

На основании проведенных исследований было выявлено, что в качестве основных критериев конкурентоспособности МТУ грузовладельцы выделяют:

- стоимость обслуживания судна;
- оплата погрузочно-разгрузочных работ;
- время стоянки судна под грузовыми операциями;
- качество оказываемых услуг.

При этом под качеством услуг респонденты понимают не только сохранность груза (что, безусловно, отмечено как основной критерий), но и общее время доставки груза, а также выполнение индивидуальных пожеланий (оформление и доставка счет-фактуры и иных документов, возврат НДС и т. д.).

Также были определены следующие основные критерии, по которым работу компаний МТУ оценивают судовладельцы (на основе данных, предоставленных ЮРАМА):

- стоимость обслуживания судна;
- оплата погрузочно-разгрузочных работ;
- общее время стоянки судна (включая стоянку на рейде и у причала);
- качество оказываемых услуг.

При этом под качеством услуг судовладельцы понимают не только быстроту выполнения погрузочно-разгрузочных операций

и сохранность груза (во время перевалки), но и своевременное выполнение заказанных судном услуг при условии соблюдения всех пунктов, оговоренных контрактом.

Обобщая вышеизложенное, приходим к заключению, что основными критериями, в соответствии с которыми покупатели услуг (как со стороны судна, так и груза) оценивают конкурентоспособность МТУ, являются:

- стоимость обслуживания судна (тарифы и сборы);
- оплата погрузочно-разгрузочных работ;
- время стоянки судна, ценность оказываемых услуг.

Следовательно, решение проблемы повышения конкурентоспособности отечественного МТУ должно осуществляться в контексте вышеназванных направлений.

Заключение

Как показали проведенные исследования, сегодня существует серьезная проблема низкой конкурентоспособности отечественных МТУ вследствие их недостаточной пропускной способности, а также по ряду других причин (высокие портовые сборы и тарифы на услуги, географические особенности расположения узла, ценность оказываемых услуг), что актуализирует формирование конкурентной стратегии узла.

На основе проведенных исследований были выявлены специфические особенности деятельности МТУ, а также основные критерии его конкурентоспособности с позиции покупателей услуг.

Можно сделать вывод о том, что вследствие отраслевых особенностей функционирования МТУ некоторые критерии (стоимость судозахода и погрузочно-разгрузочных работ в части тарифов и портовых сборов) в определенной степени находятся в компетенции государства (особенно портовые сборы). В этой связи формируемая конкурентная стратегия МТУ должна быть ориентирована на сокращение стоя-

ночного времени судна (что повысит пропускную способность узла), а также повышение ценности оказываемых услуг (критерии, которые полностью подконтрольны участникам узла). Особо отметим, что, учитывая зависимость конкурентоспособности МТУ от взаимодействия составляющих его элементов, конкурентная стратегия узла должна формироваться на основе концепции маркетинга взаимодействия, которая акцентирует внимание на получении дополнительных конкурентных преимуществ через управление партнерскими отношениями.

Список литературы

1. Ботнарюк М. В. К вопросу повышения конкурентоспособности морского транспортного узла в современных условиях // Современная конкуренция. 2011. №3 (27).
2. Бугаков А. А. Анализ динамики развития грузовой базы портов Балтии и прогноз развития грузовой базы порта Калининград // Эксплуатация морского транспорта. 2009. №2. С. 23–27.
3. Все грузы России // Морские порты. 2008. № 1. С. 106–132.
4. Все грузы России // Морские порты. 2009. № 1. С. 55–80.
5. Все грузы России // Морские порты. 2010. № 1. С. 55–77.
6. Все грузы России // Морские порты. 2011. № 1. С. 78–86.
7. Гордон Ян. Х. Маркетинг партнерских отношений / пер. с англ. Под ред. О. А. Третьяк. СПб.: Питер, 2001. — 384 с.
8. Куц С. П. Маркетинг взаимоотношений на промышленных рынках: монография. С.-Петербург. гос. у-нт, Факультет Менеджмента, Спб.: С.-Петербург. гос. у-та, 2006. — 272 с.
9. Романова А. И. Конкурентоспособность предприятия: методы оценки, стратегии повышения // Современная конкуренция. 2007. №5 (5).
10. Семченко А. А. Конкурентный потенциал и конкурентные преимущества предприятия // Современная конкуренция. 2008. № 4 (10).
11. Фатхутдинов Р. А. Сущность конкурентоспособности // Современная конкуренция. 2009. № 3 (15).
12. Фатхутдинов Р. А. Развитие конкурентных преимуществ объектов в конкурентоспособной экономике // Современная конкуренция. 2009. № 5 (17).

M. Botnaryuk, PhD (Economics), Docent of Chair «Economics and Management», Admiral Ushakov Maritime State Academy, Novorossiysk, Mia-marry@mail.ru

CRITERIONS OF SEA TRANSPORT JUNCTION COMPETITIVENESS IN THE CONTEXT OF SPECIFIC OF ITS ACTIVITY AND RELATIONSHIPS WITH SERVICE PURCHASES

In the article the idea, problems, perspectives of development as well as competitive factors of sea transport junction in the context of specific of its activity and relationships with service purchases are investigated. As a result of investigations, author comes to the conclusion that the cost of ship's servicing and cargo handling operations, time of ship's standing in the port, value of service are the main criterions of sea transport junction's competitiveness. Since sea transport junction competitiveness is determined by relationships of its elements, author believes, that the junction's competitive strategy must be formed on the relationship marketing conception.

Keywords: sea transport junction, competitiveness, criterions of competitiveness.