

# **АНАЛИЗ РЫНКА ТРАНСПОРТНО-ЭКСПЕДИЦИОННЫХ УСЛУГ НА ФЕДЕРАЛЬНОМ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОМ ТРАНСПОРТЕ**

(на примере московского региона)

Аналитическая записка по исследованию товарного рынка транспортно-экспедиционных услуг на Федеральном железнодорожном транспорте

## **Цели и задачи**

Целью настоящего исследования является изучение рынка транспортно-экспедиционных услуг и уровня развития конкурентной среды на данном рынке, выявление барьеров для вхождения новых хозяйствующих субъектов на рынок и определение методики решения проблем. Основание для проведения анализа: письмо заместителя министра МАП России от 22.11.2000 г. № АГ/14226.

В процессе выполнения анализа были использованы методические материалы «Порядок проведения анализа и оценки состояния конкурентной среды на товарных рынках» от 20.12.1996 г. №169.

В качестве источников информации были использованы и проанализированы данные, полученные от МЖД, хозяйствующих субъектов по специально разработанной форме предоставления информации.

Также, были использованы информационные материалы ведущих экономических журналов и обзоров.

В соответствии с поставленными целями и на основании указанных методических материалов были решены следующие задачи:

- выявлены наиболее актуальные проблемы данного рынка;
  - определен потенциал резервных мощностей компаний по увеличению оборота и качества предоставляемых услуг;
  - определены барьеры, препятствующие наиболее полному использованию резервных мощностей;
  - выработан ряд предложений, направленных на создание наиболее благоприятной среды функционирования компаний - экспедиторов.
- Продуктовые границы товарного рынка.

## **Принадлежность к классификационной группе**

Исследуемым видом услуг являются транспортно - экспедиторские услуги.

Товарная группа «Транспорт» - код ОКОНХ 51000 - включает следующие основные подгруппы:

погрузо-разгрузочные и транспортно-экспедиционные работы и услуги - код ОКОНХ - 51500,

погрузо-разгрузочные и транспортно-экспедиционные работы и услуги без работ и услуг, выполняемых по заказам населения - код ОКОНХ - 51510.

В силу того, что подгруппы «1» (ОКОНХ - 51500) и «2» (ОКОНХ - 51510) существенно дополняют друг друга, то в данной работе рассматриваемые по этим позициям вопросы будут объединены в одну товарную группу.

## **Введение**

В своей работе компании, оказывающие транспортно - экспедиционные услуги руководствуются Федеральным законом «О Федеральном железнодорожном транспорте» от 25.08.1995 г. №153 - ФЗ, Федеральным законом «Транспортный устав железных дорог российской Федерации» от 08.01.1998 г. №2 - ФЗ и другими нормативными и правовыми законодательными актами.

В соответствии с существующими правилами транспортно-экспедиторские услуги (ТЭУ) по грузовым железнодорожным перевозкам оказываются организациями, заключившими договора с Министерством путей сообщения (МПС РФ) и получившими от него идентификационный код, который проставляется в

перевозочных документах и таким образом подтверждает право на осуществление данного вида услуг. Эти договора являются определяющими на рынке транспортно-экспедиторских услуг в системе МПС РФ. С 1998 года все причастные организации руководствуются утвержденным ГОСТ Р 51133-98 «Экспедиторские услуги на железнодорожном транспорте. Общие требования». Во исполнение указания МПС России от 09.1999 г. № А-1960у «О проведении работ по подготовке к сертификации услуг, предоставляемых на федеральном железнодорожном транспорте» и письма ЦФТО МПС России № ЦФТОДГ-5/29 от 01.03.2000 года все экспедиторские организации, имеющие договор с МПС России на организацию расчетов за перевозки грузов в международном сообщении, должны пройти процедуру сертификации предоставляемых услуг.

На Федеральном железнодорожном транспорте (ФЖД) создана «Система сертификации на Федеральном железнодорожном транспорте Российской Федерации». Образован регистр сертификации (РСФЖТ). Проводится работа по сертификации транспортно-экспедиторских услуг. Работу по сертификации и заключению договора на осуществление транспортно-экспедиторских услуг проводит Министерство путей сообщения Российской Федерации (МПС РФ) в лице Центра Фирменного Транспортного Обслуживания (ЦФТО). (Система фирменного транспортного обслуживания (СФТО), созданная в 1995 году, обеспечивает формирование и реализацию маркетинговой стратегии железнодорожного транспорта России, ориентированной на коммерческую эффективность транспортной продукции и устойчивое функционирование на рынке транспортных услуг.

В состав Системы ФТО входят линейный (агенты), региональный (РАФТО), дорожный (ДЦФТО) и сетевой (ЦФТО) уровни управления. Взаимодействие с клиентами осуществляется через линейные и региональные агентства, располагающиеся на станциях, отделениях железных дорог, а также в городах, где нет железной дороги, но происходит зарождение грузопотоков.

При создании агентской сети максимально реализуется принцип - «заказ на оформление перевозок и всех видов сопутствующих услуг в любом из агентств по выбору клиента». В настоящее время на сети железных дорог России уже работают 17 дорожных центров фирменного транспортного обслуживания, 70 региональных и более 400 линейных агентств.

В 2001 году расчеты за перевозки экспортно-импортных грузов производятся на основании «Тарифной политики железных дорог государств-участников Содружества независимых государств на перевозки грузов в международном сообщении на 2001-ый фрахтовый год». При перевозках грузов во внутригосударственном сообщении применяются ставки Прейскуранта 10-01 Тарифного руководства № 1 МПС РФ часть 2.)

В настоящее время не все компании-экспедиторы сертифицированы (лишь только порядка 10-15%), т. к. МПС РФ в лице ЦФТО МПС РФ объявлен порядок и установлена очередность предоставления документов и проведения процедуры сертификации. В соответствии с очередностью компании проходят сертификацию после соответствующего вызова.

Вопросами сертификации транспортно - экспедиционных услуг на федеральном железнодорожном транспорте занимается комиссия МПС РФ. Обязательным условием сертификации является требование о прохождении аудиторской проверки в указанной МПС РФ аудиторской компании. Компания проходит процесс согласования с Регистром Перечня доказательных документов на подтверждение полноты выполнения характеристик заявляемых услуг. После согласования Перечня документов производится финансовая и технологическая аудиторские

проверки на предмет соответствия компании статусу экспедиторской организации.

После прохождения сертификации транспортно-экспедиторских услуг на федеральном железнодорожном транспорте компания получает сертификат соответствия и лицензию на применение знака соответствия.

Причиной расторжения договоров с экспедиторами, работающими в течение 2000 года, явилось невыполнение договорных обязательств в части привлечения объемов перевозимых грузов и составило незначительную часть от общего объема заключенных договоров.

На дороге создана рабочая группа по предоставлению льготных тарифов, которая рассматривает обращения предприятий, экспедиторских фирм о предоставлении скидки с тарифа и принимает решение о ходатайстве перед МПС по этим вопросам. Начальник дороги, на основании решения рабочей группы направляет письмо на имя Министра или его первого заместителя с ходатайством по принятому решению. МПС информирует дороги о предоставлении скидок и спецставок на перевозки грузов.

Основным нормативным документом, регулирующим отношения, возникающие при перевозках грузов является «Транспортный Устав Железных Дорог Российской Федерации» (ТУЖД) от 08.01.1998 г. № 2 - ФЗ, который, в т. ч. предусматривает имущественную ответственность перевозчика (т. е. - дороги, а в ряде случаев - грузовладельца) за несохранную перевозку. Поскольку экспедитор не является стороной договора перевозки грузов, ТУЖД (как и иные законодательные акты РФ) не предусматривает обязанности экспедитора в части сохранности качества и потребительских свойств товара в процессе его транспортировки. Тем не менее, по итогам проведенного анализа можно говорить о том, что процент несохранных перевозок невелик и составляет 4 - 7%.

### **Состав продавцов и покупателей**

Потребности широких кругов потребителей транспортно - экспедиционных услуг удовлетворяются за счет большого количества компаний - экспедиторов и широты предоставляемых этими компаниями услуг, как основных, так и дополнительных. Можно отметить высокую степень удовлетворения различных запросов потребителей на данном рынке.

По заявленным данным на рынке транспортно - экспедиторских услуг действует порядка 86 хозяйствующих субъектов, из которых выявленных - 55. (Приложение 1). Субъекты исследуемого товарного рынка имеют в основном негосударственные формы собственности. Учредителями данных хозяйствующих субъектов в своем большинстве являются физические лица российского происхождения либо юридические лица иностранного происхождения. Присутствуют и хозяйствующие субъекты, имеющие государственную форму собственности, например, Федеральное Государственное унитарное предприятие «СГ - Транс», учредителем которого выступает Министерство государственного имущества Российской Федерации.

Состав потребителей транспортно - экспедиционных услуг можно разделить на несколько групп:

- производственные предприятия (нефтеперерабатывающие заводы, щебеночные карьеры, химические комбинаты и т. д.), перевозящие продукцию собственного производства посредством компаний - экспедиторов;
- остальные организации, нуждающиеся в предоставлении данного рода услуг: а) внутрироссийскими перевозками; б) транзитными перевозками; в) импортно-экспортными перевозками.

## **Географические границы товарного рынка**

Географические границы рынка транспортно - экспедиционных услуг определяются территорией, охваченной сетью железнодорожных путей сообщения Российской Федерации.

## **Некоторые качественные показатели структуры товарного рынка (барьеры входа на рынок)**

В ходе своей деятельности компании сталкиваются с рядом административных барьеров в лице грузовладельца по административным ограничениям на ввоз, вывоз и перевозки грузов, основные из которых определены «Правилами перевозок...», соответствующими указаниями МПС РФ и других руководящих органов. Так, сами экспедиторы ни на одном этапе своей работы с грузовладельцем не становятся грузовладельцами, т. е. не приобретают полномочий распоряжаться грузом и, следовательно, не несут ответственности за соблюдение в отношении груза таможенных норм и правил. Данные полномочия, включая обязанность представить достоверные сведения о грузе, разрешительную документацию на него, ответственность за не соблюдение административных ограничений по ввозу/вывозу лежат на потребителе экспедиторских услуг - грузовладельце.

Немаловажной проблемой для компании - экспедитора становится и то, что в силу того, что состояние вагонного парка МПС РФ можно оценить как достаточное для осуществления деятельности экспедитора (по объему), но недостаточно хорошее по качественным техническим характеристикам, то некоторые компании - экспедиторы вынуждены приобретать в собственность подвижной состав для обеспечения вывоза экспедируемых грузов, что не является абсолютно выгодным с точки зрения экономической, поскольку срок окупаемости таких капитальных вложений по проведенным расчётам в существующем сегодня нормативном поле составляет в среднем от 4-х до 9 лет при стоимости финансовых ресурсов 12% годовых.

Естественно, что сроки окупаемости капитальных вложений определяются по бизнес - плану на каждый конкретный случай. Например, если имеется ввиду покупка вагонов, то срок зависит от цены покупки, от необходимости дополнительных капитальных вложений (деповской ремонт и др.) и от способа возврата инвестиций (через льготы МПС, через вывоз собственного товара в собственных вагонах и т. п.).

В настоящее время в рамках предстоящей реструктуризации, МПС РФ проводит компанию по присвоению экспедиторским предприятиям статуса «компания-оператора» при условии передачи (продажи) в собственность подвижного состава. В этом случае вложения в стоимость вагонов и расходы на поддержание их в исправном состоянии могут быть оценены только в зависимости от количества подвижного состава, приобретаемого в собственность или аренду, а также сроков изготовления вагонов.

Однако в связи с отсутствием проработанной законодательной базы в данной области и несовершенством существующих нормативных актов далеко не на всех направлениях и типах грузов данная услуга является рентабельной и окупаемой. Рассматривая вопрос о возможности выхода на рынок транспортно - экспедиторских услуг новых хозяйствующих субъектов можно отметить следующие барьеры входа на рынок:

Экономические барьеры:

- отсутствие достаточного опыта работы с железнодорожным транспортом;
- недостаточные знания особенностей и специфики деятельности рынка;

– неотработанность технологического процесса работы нового субъекта.

Административные барьеры:

– заключение соответствующего договора с МПС РФ

– организация договорных и технологических отношений с МПС РФ и другими железнодорожными организациями. В частности, по существующему порядку работы с перевозчиками - в данном случае с Московской железной дорогой, ЦФТО МПС России и пр. - экспедитор должен заключить договоры организации перевозок грузов с названными учреждениями. Зачастую оформление необходимого комплекта документов, прохождение документов и текста договора через все инстанции, наконец, подписание договора со стороны перевозчика занимает не менее месяца.

– необходимость пройти в МПС РФ сертификацию на соответствие требованиям ГОСТ Р 51138-98 «Экспедиторские услуги на железнодорожном транспорте. Общие требования», которым определены требования и ограничения на экспедиторскую деятельность.

В работе с МЖД компании - экспедиторы сталкиваются с рядом проблем, в числе которых (со стороны МПС РФ и МЖД):

– ошибки в отгрузочной информации (неточность оперативной информации, отправляемой в ЦФТО МПС РФ);

– нехватка вагонов из-за большого количества производителей одноименной продукции (несколько нефтеперерабатывающих заводов, несколько щебеночных карьеров, несколько химкомбинатов и т. д.);

– несовершенство технологического взаимодействия;

– требование МПС РФ обеспечивать глубокую предоплату перевозок грузов, осуществляемую в соответствии с заявками на перевозки экспортных грузов, а также следующие через порты (пункты перевалки) импортных и транзитных грузов, не позднее чем за 15 дней до даты начала перевозок;

– запрещение МПС РФ и «Транс Кредит Банка» осуществлять оплату резидентам-экспедиторам транзитных перевозок в валюте, согласно подпункту «1» раздела 3 «Основных положений о регулировании валютных операций на территории СССР» утвержденных письмом Госбанка от 24.04.91 №352. В результате чего на продажу валюты расходуются средства и время, не менее 3 суток, что вызывает удорожание и замедление процесса перевозок. Таким образом, объем продаваемых средств ежемесячно может достигать нескольких млн. долларов США.

В работе с потребителями транспортно - экспедиторских услуг компании - экспедиторы также сталкиваются с рядом проблем. В числе которых:

– несвоевременность оплаты услуг по договорам;

– неоперативность предоставления необходимой отгрузочной информации;

– нестабильность грузопотоков;

– низкая платежеспособность потребителей (особенно российских потребителей);

– неточность при заполнении накладных СМГС при отправлении;

– изменение заявок на перевозку грузов в процессе исполнения договоров;

– задержка в оплате согласованных объемов перевозок;

– несоблюдение норм оборота подвижного состава собственности компаний - экспедиторов;

– желание работать в кредит (частичная предоплата);

– несанкционированные перевозки по кодам экспедитора.

Компании-экспедиторы имеют и собственные проблемы в число наиболее острых из которых входит длительный процесс заключения договоров, дополнительных соглашений и выставления счетов; нехватка подвижного состава или отсутствие

возможности его арендовать.

В транспортной цепи «производитель - перевозчик - потребитель» имеются следующие недостатки:

- низкий уровень взаимодействия между предприятиями транспорта и потребителями их услуг; значительная разобщенность интересов сторон;
- низкий уровень информационной связи между участниками перевозочного процесса;
- значительные простои грузовых единиц (контейнеров, вагонов и т.п.) в узловых пунктах в ожидании обслуживания предприятиями транспорта;
- невозможность информирования потребителя о месте нахождения отправки и времени прибытия к месту назначения;
- несовершенная система документооборота, задержки по выпуску телеграмм;
- негибкая ценовая политика МПС.

Основными требованиями, предъявляемыми потребителями к услугам транспорта, являются следующие:

- минимальные сроки (продолжительность) доставки;
- регулярность доставки груза;
- гарантированные сроки доставки, в том числе доставка груза точно в срок;
- удобства по приему и сдаче грузов;
- наличие дополнительных услуг;
- наличие различных уровней транспортного обслуживания;
- приспособляемость к требованиям клиентов (гибкость обслуживания);
- отлаженная система информации и документирования;
- сопровождение груза до конечного пункта назначения;
- организация доставки груза «от двери до двери»;
- приемлемая стоимость перевозки;
- возможность таможенной очистки (уплата таможенной пошлины и т.п.);
- оптимальная дислокация пунктов отправления и доставки;
- возможность получения достоверной информации о тарифах, условиях перевозки и местоположения груза;
- наличие необходимой транспортной тары;
- наличие необходимого перегрузочного оборудования в пунктах перевалки;
- ликвидация промежуточных перегрузочных операций.

По итогам проведенного анализа можно говорить о том, что около 30 % времени подвижной состав экспедиторов ходит «в холостую» и простаивает при нахождении обратной загрузки. Перевозчики теряют много времени и денег из-за незнания обстановки на границах и дорогах транзитных стран. Многие не имеют постоянных и надёжных партнёров, что в свою очередь является дорогостоящим экономическим и трудоемким процессом.

Одной из основных проблем как потребителей транспортно - экспедиционных услуг, так и экспедиторов, как уже отмечалось ранее, является недостаточное количество исходной информации.

### **Рыночный потенциал хозяйствующего субъекта**

Одной из проблем компаний - экспедиторов при осуществлении деятельности является невозможность компаний в полном объеме раскрыть потенциал своих резервных возможностей (финансовый, производственно-технический, организационный и др.) и активизировать свою деятельность на рынке ТЭУ вследствие нескольких факторов:

- невозможность получения конкурентоспособных ставок на тарифы от МПС РФ;
- наличие большого количества конкурирующих экспедиторских компаний;
- несовершенство программного обеспечения (ПО) ЦФТО МПС России по

начислению сумм за перевозки, которое «замораживает» на длительное время значительную часть оборотных средств (как следствие, крупные компании - экспедиторы, исходя, прежде всего, из своих финансовых возможностей, вынуждены разрабатывать специализированное ПО, позволяющее осуществлять практически любой объем перевозок. Следует отметить, что процент таких компаний очень невелик.);

– наличие проблем по обеспечению погрузочными ресурсами со стороны МПС РФ (следует отметить, что расширение обслуживаемого полигона производителей продукции и увеличение экспедируемых объемов перевозок, напрямую зависит от того, с какими клиентами (грузоотправителями) заключены договора с конкретными производителями. И на этот выбор экспедитор практически влияния не имеет в силу объективных причин).

### **Итоговая оценка состояния конкурентной среды на товарных рынках, выводы и предложения.**

В соответствии с выделяемыми типами рынков рынок транспортно - экспедиционных услуг можно отнести по своей форме к умеренно концентрированным рынкам.

Конкуренцию на рынке транспортно-экспедиторских услуг Московского региона можно оценить как острую. Так как этот регион:

– очень крупный потребитель грузов;  
– достаточно значительный отправитель (на Московской железной дороге находится много промышленных предприятий: минеральные удобрения, химия, нефтеперерабатывающие комбинаты, пищевая промышленность и др.).

Соответственно, в нем консолидируются и все сильные транспортные компании. Основные преимущества ведущих транспортных компаний:

- быстрота и обязательность при работе с клиентом;
- наличие собственных основных средств (автопарк, подвижной состав, склады, терминалы и т. д.);
- создание комфортного климата для клиента;
- кредитование клиента;
- хорошее слежение за продвижением грузов;
- развитая агентская сеть;
- надежная репутация, капитал торговой марки;
- профессиональный штат сотрудников;
- долговременные стратегии работы на рынке;
- возможность осуществления интермодальных перевозок, «от двери до двери», «точно в срок»;
- выдача документов ФИАТА.

Следует отметить, что до 2000 года конкуренция была слабо развита. Все экспедиторские компании занимали определенную рыночную нишу и довольствовались ей. Конкуренция была исключительно ценовая. И только сейчас начинает развиваться здоровая конкуренция, построенная на предложении дополнительных услуг клиенту, индивидуальном подходе, высоком качестве обслуживания, скорости и других факторах.

Необходимо отметить и тот факт, что конкуренцию на рынке транспортно-экспедиционных услуг между компаниями - экспедиторами можно условно разделить на 2 категории: экспедитор с собственным рефрижераторным подвижным составом и экспедитор, не имеющий такового. Можно говорить о том, что экспедитор с собственным рефрижераторным подвижным составом не является конкурентом для экспедитора угля, который в рефрижераторах не

перевозится и т. п. Основная же конкуренция идет на уровне «завоевания» фирмы-клиента - покупателя продукции.

Сегодня на мировом рынке процесс доставки товаров сопряжен с процессом выполнения целого ряда работ, операций и услуг, комплекс которых обеспечит эффективную доставку и, как следствие, равномерное распределение товаров. И именно транспортно-экспедиционные предприятия призваны осуществить задачу такого распределения. Под экспедиционной услугой понимаются сопутствующие перевозочному процессу операции или работы. Эти операции включают доставку материалов, складирование и хранение, упаковку и агрегирование.

Сюда входят и такие операции, как расчетные операции, консультации по расчетным и экспедиторским операциям, таможенное декларирование грузов, выбор маршрута, разработка графика движения и техническое обслуживание транспортных средств, оформление транспортных документов, прием, сдача груза, погрузочно-разгрузочные работы,

Проблема выбора оптимального варианта транспортно-экспедиционных услуг с особой остротой встает на рынке смешанной, междугородной и международной доставки товаров. И, прежде всего, в тех ситуациях, когда услуги, например, перевозчика или складского терминала хотя и нужны покупателю, но сами по себе в отдельности не представляют ценности для потребителей услуг. И только экспедиторы, объединив эти услуги, выставляют на продажу систему услуг, которая в состоянии удовлетворить реальные потребности покупателя.

К тому же для фирм, нерегулярно занимающихся экспортно-импортными поставками, нецелесообразно создавать собственные службы, которые занимались бы всей транспортной работой: проработкой транспортных условий контракта в части выбора наиболее оптимального маршрута перевозки и транспортных средств и др. Эту работу выгодно поручить специальным транспортно-экспедиторским компаниям, которые могут предоставить большой комплекс услуг по транспортно-экспедиционному обслуживанию грузов.

Экспедиционное обслуживание является составной частью процесса движения товара от производителя к потребителю и включает выполнение дополнительных работ и операций, без которых перевозочный процесс не может быть начат в пункте отправления, продолжен и завершен в пункте назначения.

Одним из важнейших комплексов работ транспортно-экспедиционных предприятий, как уже отмечалось, является комплектование, упаковка и пакетирование, в принципе эти операции неразрывны, поэтому эффективно их комплексное выполнение одним предприятием, а именно экспедитором.

Взаимоотношения транспортно-экспедиционных компаний с потребителями услуг оформляются договорами, в которых устанавливаются обязательства сторон, виды, объемы и характер выполняемых транспортно-экспедиционных работ, условия расчетов, а также ответственность за невыполнение договоренных обязательств.

Выгоды, которые могут получить компании, воспользовавшись услугами транспортно-экспедиционных компаний очевидны и главные из них заключаются в том, что:

- достигается двоякая цель: увеличение объема продаж и обеспечение более высокого уровня обслуживания потребителя (определяемого, главным образом с точки зрения «доступности продукции»);
- система транспортно-экспедиционных услуг, обладающая способностью быстро реагировать на изменение рыночной ситуации, в том числе и на изменение требований потребителей, может обеспечить сокращение «цикла обслуживания потребителя» (времени между подачей заявки и доставкой продукции) и,

следовательно, снижение запасов у потребителя. Это дает компании - потребителю услуг серьезное преимущество перед конкурентами в борьбе за долю рынка;

– разработка более эффективных методов «физического распределения» дает существенную экономию издержек. Эту экономию можно распространить и на потребителя в форме скидок с оплаты за доставку продукции и др;

– внедрение эффективной системы доставки грузов обеспечивает потребителю возможность более успешно и прибыльно конкурировать как на региональных, так и на отдаленных рынках.

Доставки груза должны быть экономически реалистичны, потому что перевозка через географические и временные границы может оказаться бесполезной, если итоговая цена перевозимой продукции будет неприемлемой для пользователя. Вот почему так важна роль хозяйствующего субъекта, осуществляющего свою деятельность на рынке транспортно - экспедиционного обслуживания. Вот почему необходимо грамотно и четко воздействовать на повышение уровня оказания данного вида услуги путем принятия четких нормативных и правовых законодательных актов, направленных на укрепление конкурентоспособности экспедиторов. Необходимо отработать четкую систему правил лицензирования транспортно - экспедиционной деятельности с целью недопущения проникновения на рынок компаний - «однодневок», соблюдающих исключительно личные интересы. К процессу законотворчества необходимо привлекать ведущих специалистов крупнейших транспортно - экспедиционных компаний с их непосредственным участием в разработке и принятии нормативных и правовых законодательных актов. Необходимым является аттестация и сертификация работников в сфере транспортно - экспедиционной деятельности с целью повышения уровня их образования и, как следствие, повышение уровня транспортно - экспедиционного обслуживания путем создания специализированных обучающих центров. Необходимо провести анализ существующих систем транспортно -

экспедиционного обслуживания, в том числе, основываясь на мировом опыте, провести анализ всех информационных источников, относящихся к деятельности экспедиторов. Необходимо создание модели четких финансово-кредитных отношений для обеспечения непрерывности транспортного процесса.

Объемы перевозок по Московской железной дороге составили в 1999 году - 71523505 тонн; в 2000 году - 82868856 тонн.

Объемы перевозок по Московской железной дороге составили в 1999 году - 1254050 вагонов, в 2000 году - 1466275 вагонов.

@@@2@@@

## **Приложение 1.**

Список фирм рынка транспортно-экспедиторского обслуживания г. Москвы  
115230 г. Москва, ул. Каширская, д. 5, к.1, ЗАО «Рубикон»

107140, г. Москва, ул. Нижняя Красносельская, д. 5, стр. 6, ООО Фирма «Рейл Сервис»

103064, г. Москва, Малый Казенный пер., д. 14, стр. 1, ООО «Иристон Сервис»

107174, г. Москва, ул. Каланчевская, д. 6 / 2, стр. 1, ЗАО «Транс Сибирский Экспресс Сервис»

101959, г. Москва, ул. Мясницкая, д. 35, офис 437, АО «ТрансТЭК»

113162, г. Москва, ул. Лестева, д. 18, ООО «Компания «Торгтранссервис»

101990, г. Москва, ул. Мясницкая, д. 35, стр. 2, ООО «Аппарель - 2000»

107996, г. Москва, ул. Гиляровского, д. 31, ГП «Нефтехимтранс»

121200, г. Москва, Смоленская - Сенная пл., д. 32/34, ОАО «ВК «Союзтранзит»

107140, г. Москва, ул. Краснопрудная, д. 26 / 1, ООО «СФАТ - СЕРВИС»  
121019, г. Москва, Гоголевский бульвар, д. 17, ООО «Концерн Союзвнештранс»  
103064, г. Москва, Басманный тупик, д. 6а, «RAILWAY TRANSPORT COMMUNICATION R.T. C. LTD»  
101000, г. Москва, Покровский бульвар, д. 4 / 17, стр. 1, офис 25, ООО «Русская зерновая компания»  
113184, г. Москва, ул. Малая Ордынка, д. 27 / 5, пом. 2, ОАО «Восточный порт»  
125040, г. Москва, а / я 141, ЗАО «Интертранс»  
119270, г. Москва, Лужнецкая набережная, д. 10 - Б, ЗАО «Компания «Русский мир»  
123182, г. Москва, ул Живописная, д. 27, ЗАО «БМТ Карго»  
121069, г. Москва, ул. Большая Никитская, д. 47, стр. 3, ЗАО «Транспортная корпорация»  
107013, г. Москва, ул. Маленковская, д. 3, ЗАО «Бруквуд»  
107066, г. Москва, ул. Старая Басманная, д. 38/2, стр. 1, ЗАО «Логистиктрансэкспресс»  
107174, г. Москва, ул. Новая Басманная, д.2, ГУП «Рефсервис МПС»  
103031, г. Москва, Петровский пер., д. 8, стр. 1, ООО «Фирма «ТРАНСГАРАНТ»  
129337, г. Москва, Ярославское шоссе, д. 2 В, ЗАО «Севтрансcontainers»  
125299, г. Москва, ул. Космонавта Волкова, д. 6, ЗАО «Межтранс»  
129090, г. Москва, Спасский тупик, д. 6, стр. 1, ООО «ИВЭКС»  
115533, г. Москва, ул. Нагатинская д. 27, стр. 4, ЗАО «Транспортная компания «Лукойл - Транс»  
117334, г. Москва, ул. Косыгина, д. 5, ЗАО Финансовая компания «ТРАНСФИН ХОЛДИНГ»  
115583, г. Москва, ул. Генерала Белова, д. 26, ЗАО «СТИМ»  
121019, г. Москва, Большой Знаменский пер., д. 2, стр.7, ООО «Новохимтранс»  
125015, г. Москва, Каширское ш., 32/2, ЗАО «Экрот»  
107082, г. Москва, ул. Большая Почтовая, д. 26 В, стр. 1, ком. 5, ЗАО «Транспортная компания «Транзит - Код»  
107120, г. Москва, ул. Нижняя Сыромятническая, д. 1 / 4, ООО «Компания «Восточный Меридиан»  
113035, г. Москва, ул. Пятницкая, д. 14, стр. 1, ОАО «Грузовая Транспортная Компания» (ОАО «Карготранс»)  
107082, г. Москва, ул. Большая Почтовая, д. 18 / 20, ООО «Совет ветеранов железнодорожного транспорта»  
125812, г. Москва, Волоколамское шоссе, д. 2 / 1 офис 504, ООО «Ф. Е. Транс»  
107066, г. Москва, Ольховский пер., д. 205, ЗАО «Ростэк - Магистраль»  
101959, г. Москва, ул. Мясницкая, д. 35, ЗАО «Трансэксим»  
103045, г. Москва, Просвирина пер., д. 6, ЗАО «Скат - Рус»  
103045, г. Москва, Просвирина пер., д. 6, АО «Етранса»  
125299, г. Москва, ул. Клары Цеткин, д. 2/3, 4 этаж, АО «Северстальтранс»  
107082, г. Москва, ул. Бакунинская, д. 50, ООО Инвестиционная транспортная корпорация «Транс-Логик»  
101934, г. Москва, Архангельский пер., д. 1, ОАО «Лестортранс»  
107140, г. Москва, Комсомольская пл., д.3/9, ЗАО «Транспортинг»  
101000, г. Москва, Архангельский пер., д. 1, МП а/я 384, ООО НПП «Транссервис»  
107228, г. Москва, ул. Ново - Рязанская, д. 12, ООО «Трансэвесаль»  
119034, г. Москва, Пожарский пер., 9, офис 72, ЗАО «ЭКСТЭС - Транспорт»  
107113, г. Москва, Сокольнический Вал, д. 1а, а/я 30, ОАО « ПФГ Росвагонмаш» («Росвагонмаш»)  
107078, г. Москва, ул. Новобасманная, д. 13/2, ООО «Регионтранском»

117334, г. Москва, Ленинский проспект, д. 32а, ЗАО «Трек Сервис»  
105058, г. Москва, Окружной проезд, д. 19, офис 503, ООО «Интранс - К»  
109544, г. Москва, Б. Андроньевская ул., д. 17, ЗАО «Континент Холдинг»  
107082, г. Москва, Спартаковская площадь, д. 16, стр. 5, ООО «ММК - Транс»  
123610, г. Москва, Краснопресненская наб., д. 12, ООО «Промкарго»  
107078, г. Москва, ул. Садово - Спасская, д. 24 / 50, ФГУП «СГ - Транс»  
109240, г. Москва, Котельническая наб., д. 1 / 15, корп. А, офис 183А, ЗАО «Треал  
Трейдинг»