

# КАК ДЕЛА, ГРУЗОПЕРЕВОЗЧИК?

**Владимир Елин**

к. т. н., председатель совета директоров ЗАО «Смарт Лоджистик Групп»

**О**дна из особенностей России — огромная территория. Можно выпускать хорошую, пользующуюся спросом продукцию, но стоимость ее доставки до потребителя сведет на нет все конкурентные преимущества. Для химической промышленности эта проблема стоит особенно остро, ведь ее продукция зачастую требует специальных условий транспортировки.

В советские времена основной грузопоток на длинные расстояния проходил по железной дороге. Сегодня ситуация кардинально изменилась, и заказчики стали шире пользоваться услугами автомобильных грузоперевозчиков. За последние 10 лет доля автомобильного транспорта в структуре грузовых перевозок в России возросла с 72 до 76 %, при этом на малые компании приходится до 90 % этих перевозок. Однако экономический кризис внес существенные коррективы в работу отрасли, и для сохранения и дальнейшего развития сектора необходимо решить ряд проблем.

## Топливо дорожает, зарплата растет

Как ни парадоксально, но в период кризиса и сразу после него средняя заработная плата в отрасли выросла (см. табл. 1). И это — несмотря на то, что цена на топливо снизилась незначительно (см. табл. 2).

Стоимость бензина в период кризиса практически оставалась на прежнем уровне. Для дизельной техники, многотоннажных и среднетоннажных грузовиков, в период кризиса снижение цены на топливо составило 14 %, и то благодаря усилиям правительства и только на период посевных работ. Однако сразу же после кризиса цены на дизельное топливо отводили свое, или, как говорят, «отросли».

## Лизинг в трюме

Доля лизинговых операций по сделкам с автотранспортом как в целом, так и по



грузовым авто в период кризиса снизилась значительно — более чем в 4 раза по количеству лизинговых сделок по сравнению с докризисным периодом. Если нет залога, или неустойчивый финансовый поток, то в лизинг ничего не оформишь. В свое время в период кризи-

са банкам предоставлялась возможность получать ликвидность на беззалоговой основе. Представляется целесообразным разработать такую же программу для ключевых игроков автомобильной отрасли, чтобы поддержать отечественных производителей автомобильных услуг.

В период экономического кризиса автогрузовые перевозки значительно сократились. Так, в 2009 грузооборот на железнодорожном транспорте снизился до 1865,9 млрд тонно-километров (-11,8% к 2008 году). Всего по железной дороге было перевезено 1108 млн т грузов (-15%). На рынке автомобильных перевозок кризис сказался в еще большей степени: в 2009 году объем грузоперевозок автомобильным транспортом (5645 млн т) составил 76% к уровню 2008 года, показатель грузооборота (180,1 млрд тонно-километров) за 2009 года — 83,3% от уровня 2008 года. Согласно этим данным, падение объемов грузоперевозок было значительнее, чем падение грузооборота, что свидетельствует о тенденции увеличения расстояния перевозок при уменьшении массы перевозимых грузов.

Индекс тарифов в 2009 году на грузоперевозки (всеми видами транспорта) составил 117,4%, тарифов железнодорожного транспорта — 100,6%, а на грузоперевозки автомобильным транспортом тарифы снизились до 97,5% по отношению к 2008 году.

Статистика средней заработной платы в отрасли, стоимости автомобильного топлива, объема лизинговых операций и объема грузоперевозок автомобильным транспортом свидетельствует о том, что рост ФЗП в период кризиса обязан снижению стоимости дизельного топлива, используемого большей частью большегрузными автомобилями отечественного производства. Отечественные дизельные двигатели проигрывают в эффективности зарубежным аналогам. Для бензиновых авто этого достичь не удалось, хотя как раз для среднетоннажного автотранспорта российского производства этот вид топлива является основным.

За счет резкого сокращения числа лизинговых операций большегрузный автотранспорт не был поддержан заменой старого автопарка. Усугубило положение и то, что часть автотранспорта, приобретенного в лизинг, из-за риска потерять залог неплательщика принудительно удерживалась на стоянках тех же лизинговых компаний. А при изменении конъюнктуры рынка, как считают специалисты в области грузоперевозок, выжить может только тот, кто будет всеми силами укрупнять свой автопарк.

**Таблица 1. Среднемесячная заработная плата работников транспорта (без учета выплат социального характера), руб.**

По видам экономической деятельности	2008 г.	2009 г.	январь-апрель 2010 г. (предварительные данные)
Транспорт	17 239	18 942 (без задолженности)	рост на 3,8 %

Российский статистический ежегодник Российской газеты «Государство»

**Таблица 2. Средняя стоимость литра бензина и дизельного топлива**

Виды топлива	2008 г.	2009 г.	2010 г. (предварительные данные)
Бензин, руб./литр	20,79	20,25	23
Дизель, руб./литр	21,44	18,42	22–23

По данным Росстата

**Таблица 3. Общий объем перевозок по основным видам транспорта, млн т**

транспортные перевозки	2008 г.	2009 г.	2010 г. (предварительные данные)
железнодорожные	1 304	1 108	рост 5,3 %
автомобильные	6 893	5 645	рост 9,9 %

По данным Росстата

На фоне снижения активности всех бизнесов в период кризиса, невозможности активно влиять на цену топливной составляющей при неконтролируемом росте ФЗП образовался провал объемов перевозок грузов большегрузным автотранспортом. Ведь доля заработной пла-

портом, внутрироссийские и междугородные перевозки крупнотоннажным автотранспортом, междугородные, областные и внутригородские перевозки малотоннажным автотранспортом.

К 2008 году у всех категорий крупнотоннажного и малотоннажного авто-

**За последние 10 лет доля автотранспорта в структуре российских грузоперевозок возросла с 72 до 76 %.**

ты в грузовых автомобильных перевозках составляет 15–20%, а доля затрат на топливо — и того более, 25–30%, а ведь есть еще лизинговые и налоговые платежи.

**Импорт, кризис, размер**

Чтобы понять, кто в кризис оказался в более выгодном положении, необходимо выделить несколько ключевых направлений в перевозках грузов автомобильным транспортом различного тоннажа. Это перевозки грузов из-за рубежа крупнотоннажным автотран-

спорта не было проблем с заказами на перевозки, рентабельностью бизнеса и его развитием. Все спутал кризис: те компании, у которых собственный автопарк оказался в более или менее хорошем состоянии, в кризис выжили, так как у них не было затратной лизинговой составляющей. А в случае простоя — персонал, включая водителей и часть офисных работников, отправлялся в административный отпуск, либо заработная плата корректировалась согласно конкретным результатам компании. Для компаний, где имелась зна-

**Таблица 4. Лизинг на автомобили в период 2008–2010 гг**

Сегмент рынка	Доля лизинга по отношению к другим сегментам, %			Доля лизинга, млн рублей без НДС			Количество контрактов		
	2008 г.	2009 г.	нач. 2010 г.	2008 г.	2009 г.	нач. 2010 г.	2008 г.	2009 г.	нач. 2010 г.
автотранспорт	32,25	23,10	23,10	117 851	19751	19500	54832	12886	12886

По данным аналитического агентства «Автостат» и «Рослизинг»



**Рис. 1. Средняя цена за 1 км дороги с твердым покрытием на 2010 год для различных стран мира**



чительная лизинговая составляющая, все оказалось гораздо сложнее. Здесь пришлось напрягаться: вести переговоры с банками, лизинговыми компаниями, с поручителями и клиентами, пользу-

### Главная проблема российских грузоперевозчиков — низкая конкурентоспособность по сравнению с зарубежными фирмами.

ющимися услугами автотранспортных перевозок. Всем, кто выжил, пришлось менять стратегию развития компании на ближайшее будущее.

В 2008–2009 годах произошел провал импортных поставок. Склады не пополнялись запасами, а поставки в торговые сети уменьшились по объемам. По указанным причинам более востребован-

ным оказался малотоннажный автотранспорт.

С ослаблением кризиса возобновился импорт, нарастая из месяца в месяц на 15–20%, начали пополняться складские запасы, результатом чего стал локальный дефицит крупнотоннажного автотранспорта, хотя вскоре спрос и предложение выровнялись.

### Новый налог, добро пожаловать!

С одной стороны, владелец грузовика платит нефтяным компаниям (стоимость бензина), с другой — дорожным строителям, которые делают самые дорогие дороги в мире (см. рис. 1). Дороже, как говорят, строить дороги только на Луне или Марсе. Но вместо того, чтобы начать целевым образом расходовать выделяемые бюджетные средства на строительство дорог, правительство планирует обложить новыми налогами грузоперевозчиков, поскольку имеющихся средств на новые дороги не хватает.

Важно при этом понимать, что рентабельность большегрузных автоперевозок

невысока и колеблется в пределах 5–7%, в редких случаях достигает 10%.

Если транспортные сборы введут директивным порядком, без обсуждения и глубокого анализа последствий, можно ожидать, что цена перевозок вырастет, причем непропорционально нововведенному сбору. Вслед за ними возрастут цены на полупродукты химпрома, поли-

меры, оборудование. Последствия такого решения очевидны для представителей бизнеса. Чем больше переделов на пути к конечной продукции, тем выше доля транспортных расходов в конечной цене. Тем ниже ценовая конкурентоспособность российских товаров.

### Застрахуем больше всех

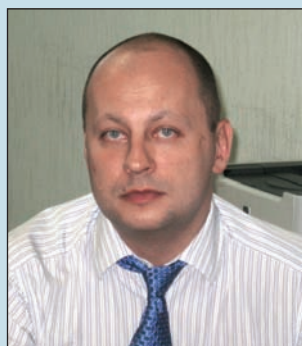
Во всем мире страхование груза является добровольным. В Европе доля застрахованных грузов для грузового автотранспорта составляет около 85%. В России в ж/д перевозках доля застрахованных грузов не превышает 7%, а в автоперевозках застрахована каждая третья доставка груза. Столь низкие показатели, по всей видимости, наносят ущерб репутации нашей экономики, и российский правительство нашло способ без особых усилий «догнать и обогнать» Европу.

Принято решение ввести обязательное страхование грузов: после введения дополнительного налога это вторая по эффективности «находка». Кому выгодно данное решение, если оно преждевременно, не опирается на европейский опыт, не выгодно перевозчикам и не выгодно производителям? Ответ на поверхность. Это решение выгодно страховщику, за которыми стоят корпоративные финансовые интересы, не имеющие отношения к свободному рынку.

### Демпинг

Свободный рынок жесток и придумал множество средств борьбы с конкуренцией, основным из которых является демпинг.

В острый период кризиса автотранспортные компании начали производить



**Максим Волков, начальник отдела логистики ООО «Европластик»:**

— Перед кризисом крупнейшие автоперевозчики значительно обновили парк автотранспорта, заменив отечественные машины на импортные — как новые, так и б/у. С наступлением кризиса рубль в значительной степени девальвировался по отношению к евро и доллару, за которые закупились автозапчасти. Причем, для того чтобы остаться «на плаву» перевозчики под давлением грузовладельцев, были вынуждены снизить ставки на 10–30% (ноябрь — декабрь 2008 года), и это в условиях, когда стоимость автозапчастей в рублевом выражении возросла. Мелкие перевозчики были вынуждены продавать машины (до 50% автопарка) чтобы иметь средства для обслуживания оставшихся авто. Те, кто имел значительные долговые обязательства перед банками, разорились. Огромное количество грузовых машин скопилось на стоянках конфискованного и лизингового оборудования. Такая ситуация «бумерангом» ударила по грузовладельцам, которые в летний период 2010 года уже

начали сталкиваться с нехваткой транспорта.

Свою лепту внесли административные барьеры, особенно это проявилось в период весенней распутицы. Так, с апреля по середину мая были введены ограничения на движение грузового автотранспорта и введены спецпропуска. Причем стоимость пропусков варьировалась от 1500–2000 рублей за разовый въезд в город до 100 000 рублей/пропуск/машина для движения по дорогам одной области. И так — несколько областей. Все это создавало огромные проблемы для перевозчиков, вплоть до того, что некоторые на этот период вообще отказались от какой-либо деятельности и ушли в вынужденные отпуска. На что пошли эти сборы, никто не знает.

В данных условиях совершенно непонятна инициатива главы «РЖД» г-на Якунина — о компенсации автоперевозчиками в виде дополнительного налога разницы между ж/д тарифами и ставками на автоперевозки.

перевозки по крайне низким ценам, иногда по цене ниже себестоимости. В основном такими расценками пользовались наши ближайшие зарубежные партнеры: автоперевозчики Польши, стран Балтии, Белоруссии. У каждой из этих стран есть свои преимущества. Так, у поляков — дешевый лизинг для большегрузной техники, балтийские автоперевозчики минимизируют налоги через офшорные банки, у белорусов — дешевая рабочая сила.

После кризиса демпинг если и отмечается игроками рынка, то как незначительный. Обратная загрузка могла бы повысить рентабельность перевозок в целом. Но в России мало экспортных перевозок автомобильным транспортом, по сравнению с импортными перевозками, которые постоянно растут. В целях борьбы с демпингом и стимулирования внутренних перевозок необходимо совершенствовать законодательную базу.

## Стратегия и ее стратеги

Все признают, что высокая степень изношенности транспортных средств и острый дефицит дорог являются факторами, сдерживающими развитие как транспортной системы, так и химического комплекса, однако меры, ожидаемые отраслью на уровне правительства, сильно отстают от требований реальности.

С целью исключения диспропорций в развитии химической промышленности и соответствующих видов транспорта, в том числе предназначенного для перевозки опасных грузов, правительство намерено увеличить производство специальных видов транспортных средств (в частности, железнодорожных и авто-



28 сентября 2010 года. Департамент транспорта и связи Москвы внес на рассмотрение проект постановления об ограничении движения в дневное время по МКАД большегрузных машин. Постановлением предусматривается введение с 15 января 2011 года запрета на передвижение по МКАД с 7:00 до 22:00 автомобилей грузоподъемностью более 1,5 тонн

мобильных цистерн). Кроме того, стратегия развития химпрома предполагает страхование ответственности и рисков, связанных с транспортировкой. Этим инициативы государства, к сожалению, ограничиваются.

Госсовет России в 2005 году принял «Транспортную стратегию России до 2020 г.», планирующую «обеспечить развитие торговли и экономического пространства РФ и снизить транспортные издержки для производителей».

Между тем, текущая деятельность Минтранса и отсутствие выверенной транспортной политики ставят российские

внутренние и международные грузоперевозки на грань выживания. Главная проблема российских грузоперевозчиков — чрезвычайно низкая конкурентоспособность в сравнении с зарубежными фирмами, что стало следствием в первую очередь реализуемой государством монетарной политики — огромным количеством и неэффективным расходованием налогов, большая часть которых была принята по инициативе российского Министерства транспорта при полном невмешательстве других министерств, задачей которых является развитие российской экономики. ■



**Аслан Балов, генеральный директор ООО «Полихимгрupp»:**

— Своевременная доставка продукции до покупателя — не самый сложный этап технологической цепочки, но в российской практике именно на этом этапе зачастую нарушается схема. Последствия особенно фатальны для покупателя, если производится доставка химической продукции высокого класса опасности. Сложности на стадии перевозки на территории нашей страны возникают и у российских, и у зарубежных автоперевозчиков. Для отечественных транспортных компаний основная проблема — отсутствие достаточного количества единиц специализированного транспорта, обеспечивающего полный объем перевозок опасных грузов. Если этот фактор совместить с часто возникающими новыми дальними, неразработанными маршрутами, а также с территориальной разрозненностью покупателей, сроки доставки трещат по швам. А это недопустимо. Именно в химическом производстве время — деньги, и любое нарушение сроков может привести к остановке сложного производства. Для иностранцев непреодолимыми становятся административные препоны.

Российские компании лучше адаптированы к отечественной «системе принятия решений», однако постоянная конкуренция уменьшает число участников рынка, выталкивая зачастую не самых худших. Нормы жизнеобеспечения на российских дорогах существенно ниже, чем в Европе, что негативно влияет на сроки доставки. Особняком стоят контейнерные перевозки. Контейнеры на рынке доступны сезонно. В России просто нет low-cost-перевозчиков. А если появляются, то в кратчайшие сроки вынуждены поднимать тарифы и покидать заявленную нишу. Решением могло бы стать создание укрупненных сетевых транспортных предприятий, которые благодаря оптимизации смогут позволить себе низкие расценки. Положительные примеры в этой области можно привести из сферы авиaperевозок.