

экономика региона

Сибирские перевозчики перешли на б/у

Сибирская ассоциация автомобильных перевозчиков (СААП) зафиксировала резкий рост спроса на поддержанные грузовики. Эту тенденцию в ассоциации объясняют недоступностью новой техники для большинства участников рынка из-за снижения рентабельности бизнеса в условиях кризиса. Падение доходности — закономерное следствие развития отрасли, указывают эксперты. И советуют транспортным компаниям быстрее приспособиться к новым рыночным условиям, по максимуму оптимизируя издержки.

— транспорт —

Затухание спроса

Рынок грузовых автоперевозок переживает тяжелые времена, убежден президент СААП Вячеслав Трунаев. «Ситуация, в которой работают наши автотранспортные предприятия, настолько серьезная, что все те кризисы, которые мы совместно пережили до этого, не идут ни в какое сравнение с ситуацией, в которой находимся мы сегодня», — говорит господин Трунаев. Анализ СААП показал, что из 30 членов ассоциации в 2014 году только 12 смогли купить новые, как правило импортные, седельные тягачи с полуприцепами. В 2015 году покупку новой техники позволили себе уже только семь компаний, а в 2016 году — всего две. «При этом количество приобретаемых единиц новой техники — грузовиков и прицепов — сократилось за три года в 30 раз. В 2014 году наши компании купили 186 единиц техники — 100 грузовиков и 86 прицепов, а с начала 2016 года — только шесть грузовиков», — делится статистикой президент СААП. Стоимость седельного тягача с полуприцепом европейского производства составляет 9–10 млн руб.

Негативную тенденцию подтверждает и руководитель отдела продаж услуг сервиса и запасных частей компании «Сибтракскан» (официальный дилер Scania) Виталий Кислица. В 2013 году компания продала в Новосибирской области 400 грузовиков, в 2014 году — на 75% меньше. В прошлом году «Сибтракскан» реализовал в регионе около 100 единиц техники. Согласно данным аналитического агентства «Автостат», в первом полугодии 2016 года рынок новых грузовых автомобилей в России составил 21,9 тыс. штук — это на 9,4% ниже, чем за тот же период 2015 года. В июле 2016 года объем рынка достиг 4,7 тыс. единиц, доля КАМАЗ — около 40%.

Из-за высокой стоимости тягачей участники рынка вынуждены наращивать парк за счет поддержанных автомобилей, как правило 3–6-летних. Если в 2014 году б/у покупали



Высокая стоимость тягачей вынуждает транспортные компании наращивать парк за счет поддержанных автомобилей

только четыре компании (девять грузовиков и пять прицепов), то в 2015-м — 12 (67 грузовиков и 74 прицепа). «Перевозчики всегда старались работать на новой технике. Грузоперевозки — очень конкурентная отрасль, и клиенты выбирают перевозчика с надежным, новым автопарком. Именно поэтому у многих компаний — членов ассоциации до сих пор доля новой техники достаточно высокая. У половины организаций доля техники не старше пяти лет — в диапазоне от 40 до 90%. Большинство компаний используют тягачи в возрасте от 5 до 15 лет», — констатирует Вячеслав Трунаев.

«Что такое б/у грузовик, которому пять-шесть лет? Это, как правило, автомобиль с пробегом около 1 млн км, что приближает его к капитальному ремонту, а значит, к существенным финансовым затратам перевозчика. По сути, это автохлам. Поэтому-то европейские коллеги спешат избавиться от этой техники», — объясняет председатель правления СААП Алексей Лядусов.

Однако в условиях продолжающегося в стране экономического кризиса даже поддержанная техника становится недоступной для участников рынка. Из 30 организаций СААП за семь месяцев 2016 года ее смогли купить только пять, общее количество приобретенных единиц техники — 18 грузовиков и 16 прицепов. «Тренд — на затухание спроса», — посетовал глава ассоциации.

По информации старшего инспектора по особым поручениям УТИБДД ГУ МВД России по Новосибирской области Алексея Иволги, в 2015 году количество зарегистрированных грузовых транспортных средств в Новосибирской области снизилось на 3 тыс. единиц. Число грузовиков со сроком службы до пяти лет за это время увеличилось на 2 тыс. единиц, а старше 15 лет — уменьшилось на 5 тыс. По тоннажу статистика ГИБДД дает следующие данные. Грузового транспорта до 3,5 т стало больше на 3 тыс., от 3,5 до 12 т —

уменьшилось на 3 тыс. Количество техники свыше 12 т стабильно. Впрочем, аварий с участием грузового автотранспорта больше не стало. «Количество ДТП по вине грузовых автомобилей за год снизилось на 24%», — отметил господин Иволга.

Неравные условия

Причину недоступности новых тягачей сибирские транспортные компании видят не только в неблагоприятной рыночной конъюнктуре, высоких процентных ставках по банковским кредитам и жестких требованиях к залоговому имуществу, но и в последних изменениях в законодательстве, регламентирующем грузовые автомобильные перевозки. «Государство увеличивает финансовую нагрузку на транспортные компании. За каждый километр, пройденный большегрузными автомобилями по федеральным трассам, нам теперь приходится платить в систему „Платон“. По решению Министерства транспорта России все перевозчики были обязаны до 1 июля 2016 года заменить аналоговые тахографы на цифровые. Это существенные разовые затраты. Один тахограф стоит около 50–60 тыс. руб., замена устройств на 50 грузовиках — это затраты в 2,5 млн руб.», — говорит Вячеслав Трунаев. По его словам, многие сибирские компании сейчас находятся в ситуации, когда приходится выбирать — «купить тахограф или заменить колеса». «Лишних денег в транспортной отрасли нет. По сути, наши предприятия уже третий год держатся на внутренних резервах. Но эти возможности не безграничны. Еще несколько лет продолжения такого тренда, и по нашим дорогам будут колесить преимущественно старые, требующие постоянного ремонта автомобили», — посетовал господин Трунаев. Но главное сибирские перевозчики рискуют оказаться неконкурентоспособными перед крупными федеральными игроками, у которых априори больше возможностей для обновления парка. Если в Сибири средняя транспортная компания обладает парком в 15–20 грузовиков, то в европейской части страны — в 150–300.

Но и мелким игрокам законопослушные лидеры рынка нередко проигрывают в конкурентной борьбе. «Проблема в том, что перевозчики находятся не в равных условиях. Игроки не работают по единой системе налогообложения», — говорит коммерческий ди-

ректор компании „Сибирский экспедитор“ Дмитрий Минор. — Есть перевозчики, которые платят НДС, есть те, кто работают по упрощенной системе налогообложения, а есть те, кто вообще не платит налоги. Их на нашем рынке очень много. Мы платим налоги, а значит, проигрываем тем, кто их не платит». По его мнению, законодатель должен установить одинаковые правила игры для всех.

Алексей Лядусов считает, что у маленьких компаний больше возможностей ускользнуть и от контроля за соблюдением режима труда и отдыха водителей, который осуществляется с помощью тахографа. Можно «договориться» с контролерами, использовать вторые карточки водителя. Крупные компании, по его словам, не могут себе позволить незаконные действия, они вынуждены соблюдать установленные правила, останавливать машины для длительного еженедельного отдыха водителей. По подсчетам госпоина Лядусова, жесткий контроль за использованием тахографов приведет к увеличению себестоимости перевозок на 30% (с 30 до 40 руб. на 1 км пути).

Крайне скептически сибирские перевозчики оценивают и перспективы политики импортозамещения в автомобилестроении. «Мы двумя руками за то, чтобы пересест на отечественную технику, но она должна быть конкурентоспособной по цене и качеству. А что мы видим сегодня? Обновленный КАМАЗ стоит 4 млн руб., а его качество не выдерживает никакой критики. Недавно такой тягач отправили в Москву, так он без поломок доехал только до Урала», — заметил Вячеслав Трунаев.

«Импортозамещение и поддержку отечественной отрасли производители российской техники восприняли не иначе как возможность получить сверхприбыль. Мы, транспортные компании, никакого выигрыша от поддержки государством того же КамАЗа не получили. Его изделия стоят почти столько же, сколько новые европейские грузовики», — удивляется Алексей Лядусов. «Что такое импортозамещение по-русски, мы прекрасно знаем. Устанавливаются барьеры на вход импорта, а российские производители поднимают цены. Мы это видим, например, на целом ряде продовольственных рынков», — указывает управляющий партнер компании DSO Consulting Сергей Дьячков.

Объем рынка новых тягачей в СФО (с учетом тоннажа), ед.						
Полная масса, т	2011	2012	2013	2014	2015	
От 16 до 24	1367	1861	1350	943	453	
Свыше 24	917	1144	1010	992	618	
ВСЕГО	2284	3005	2360	1935	1071	

Источник: Автостат.

Объем рынка поддержанных тягачей в СФО (с учетом тоннажа), ед.						
Полная масса, т	2011	2012	2013	2014	2015	
От 16 до 24	3989	4415	4310	4569	4004	
Свыше 24	1715	1828	1958	2244	2167	
ВСЕГО	5704	6243	6268	6813	6171	

Источник: Автостат.

В поисках решения

По официальной статистике, более 70% грузового автотранспорта в России имеет срок эксплуатации свыше 10 лет, около 50% — больше 15 лет. За год в стране обновляется всего 1,5% парка грузовиков. При таких темпах на полное обновление понадобится 66 лет. По данным заведующего кафедрой корпоративного управления и финансов НГУЭУ Михаила Алексеева, с начала года наблюдается рост продаж крупнотоннажных грузовиков и сокращение продаж малотоннажных. «Сейчас в стране, и в Новосибирской области в частности, происходит рост оптовой торговли и сокращение розничной. В европейской части высокая плотность сети автомобильных дорог, там при росте объемов оптовой торговли растет спрос на новые автомобили. Преимущество будут иметь те автоперевозчики, которые находятся больше в европейской части. Там проще зарабатывать — перевозчики выполняют заказы при меньшем пробеге автомобилей», — констатирует господин Алексеев. По его мнению, сибирским транспортным компаниям стоит задуматься о консолидации бизнеса с компаниями из европейской части России.

Снижение доходности перевозчиков — это тренд на многие годы, уверен генеральный директор группы компаний Nova-Truck (Москва) Александр Проскурин. «Я на рынке продаж грузовых автомобилей с 2006 года, и с 2009 года наблюдаю снижение маржинальности бизнеса при росте конкуренции. Дальше будет только хуже. Но это не повод отчаиваться», — подчеркивает он. Если в 2007 году средняя наценка Nova-Truck на седельный тягач с полуприцепом была €7–8 тыс., то сегодня — не более €1 тыс. По мнению господина Проскурина, перевозчикам следует сосредоточить усилия не на получении господдержки, а на повышении эффективности своих бизнес-процессов. «Я работал в транспортных компаниях в Германии. У них рентабельность 3–4%. К этому идем и мы. К сожалению, на российском рынке немало перевозчиков, которые не могут жить с такой рентабельностью. Но это не проблема налогов, тахографов или „Платона“. Это проблема неэффективности бизнеса. Нашим компаниям нужно учиться работать с низкой маржинальностью», — убежден Александр Проскурин.

«Разговор об эффективности однажды наступает в каждой отрасли», — соглашается Сергей Дьячков. — Отрасль переходит в состояние некой новой рентабельности, к которой нужно адаптироваться. Мы сейчас переживаем глубокий и затяжной кризис, он не закончится завтра. Очевидно, что компании и дальше будут сокращать инвестиции». Выиграет лишь тот, кто правильно определит целевые показатели эффективности и найдет возможности снизить издержки, уверен эксперт.

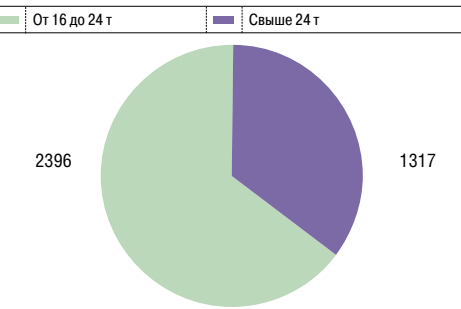
В качестве одного из рецептов Александр Проскурин предлагает перевозчикам пойти по пути специализации бизнеса. «Нужно перестать заниматься несвойственными перевозчику делами. В России очень распространена ситуация, когда одна и та же компания перевозит, ремонтирует, продает, складировает. Нужно просто эффективно заниматься своим делом. Транспортные компании — перевозят, складские — хранят, сервисные — ремонтируют», — считает глава Nova-Truck.

На пользу перевозчикам должна пойти и активность в тендерах. «В прошлом году в стране не состоялось больше 400 коммерческих тендеров на 1,9 млрд руб. просто потому, что никто из перевозчиков не заявился. А во многих выигранных тендерах участвовали всего одна–три компании», — заметил господин Проскурин.

Михаил Кичанов

ОБЪЕМ РЫНКА ПОДЕРЖАННЫХ ТЯГАЧЕЙ В СФО (С УЧЕТОМ ТОННАЖА) ЗА 7 МЕС. 2016 Г., ЕД.

ИСТОЧНИК: АВТОСТАТ.



Акцент на моногород

— административный ресурс —

О том, что Юрга станет территорией опережающего социально-экономического развития, заместитель губернатора Кемеровской области по экономике и региональному развитию Дмитрий Исламов объявил еще в октябре 2015 года, ссылаясь на решение профильной комиссии правительства России, которая выбрала заявку Юрги из шести обращений от моногородов региона (подавали также Анжеро-Судженск, Киселевск, Калтан, Прокопьевск и Таштагол, всего было 14 заявок по всем регионам России). Однако подготовка постановления правительства о предоставлении городу статуса ТОСЭР затянулась.

На заседании коллегии обл администрации 21 июля 2016 года в Юрге господин Исламов напомнил, что резидентами ТОСЭР могут стать предприятия по 27 направлениям экономической деятельности, преимущественно производственной, с инвестициями в 5 млн руб. в первый год и с созданием 20 новых рабочих мест. На территории, которая охватывает весь город, они получат разнообразные льготы, включая обнуление налога на землю и имущество, снижение налога на прибыль до 5% в первые пять лет, до 12% — в последующем, снижение с 30 до 7,6% от фонда оплаты труда взносов во внебюджетные фонды, и другую поддержку. По оценке Дмитрия Исламова, инвесторы уже нашли привлекательными условия работы на юргинской ТОСЭР. Для развития проекта в течение 10 лет заявлено привлечение совокупно 4 млрд руб. инвестиций и создание 2,5 тыс. рабочих мест. Числовник выразил уверенность, что эти показатели будут превышены.

Глава Юрги Сергей Попов представил несколько проектов, которые находятся в стадии практической реализации. В 2017 году, по его данным, начнется строительство те-

пличного комбината площадью 15 га (стоимость 1,5 млрд руб., 110 занятых), инвестировать в которое выразило готовность московское ООО «Зеленый мир». Кроме того, в следующем году пройдет пуск четвертого в Юрге завода корпорации «Технониколь» — по производству битумной мастики. Стоимость этого проекта — 60 млн руб., в нем будет занято 30 человек.

Еще один проект — по разведению форели в установках замкнутого водооборота — представила Мария Прозорова, начальник отдела кредитного анализа лизинговой компании «Трансфин-М». Она общилась, что на предприятии, которое планируется запустить в конце года, будет работать около 100 человек, оно будет производить 1 тыс. т форели в год. При стоимости проекта 700 млн руб. уже освоено более 150 млн руб. — на приобретение и обустройство площадки, подготовку проекта и заказ оборудования. Проект реализует ООО

«Сибирская инвестиционная группа», а ПАО «Трансфин-М», как пояснила Мария Прозорова, выступает инвестором.

Юрий Смирнов, директор томского ООО «Артлайф-техно», сообщил, что подразделение фирмы в Юрге, работающее с 2002 года, планирует до конца 2016 года провести существенное расширение своего производства медицинского оборудования, построить новый корпус (стоимость — 170 млн руб., 60 занятых).

5 августа вице-губернатор Дмитрий Исламов сообщил, что на подходе реализация первых инвестпроектов, профинансированных из Фонда поддержки моногородов РФ по соглашению, подписанному в апреле 2015 года. Первым введенным в строй объектом стал коллектор в Юрге, запущенный 10 августа. В конце сентября ожидается пуск еще четырех объектов: воздушной линии электропередачи, подстанции и двух водоводов в Анжеро-Судженске. Этим проектам

общей стоимостью 1,2 млрд руб. фонд предоставил 95% финансирования, остальное — средства регионального и местного бюджетов. Построенные объекты инфраструктуры призваны обеспечить развитие проектов, заявленных уже частными инвесторами. По данным господина Исламова, к коллектору в Юрге теперь могут подключиться 24 заявленных инвестпроекта.

Очевидно, что такая поддержка, преимущественно за счет федеральной казны, удобна для региона. Неслучайно 5 августа Дмитрий Исламов сообщил, что помощь фонда может распространиться и на другие моногорода Кузбасса, в частности на Калтан, Новокузнецк (представил 10 проектов на 19,4 млрд руб.), Таштагол, Мыски, Шерегеш, Киселевск, Топки, поселок Белогорск в Тисульском районе. Заявки от них в фонд поступили, и хотя бы часть территорий смогут получить его содействие.

Игорь Лавренков