

ЛОГИСТИКА

Грузовикам прописали плату

С 15 ноября вступит в силу закон о взимании дополнительной платы с 12-тонных грузовиков. Сборы будут проходить только на федеральных трассах. Дополнительная нагрузка, по мнению предпринимателей, приведет к 20-процентному росту цен на большинство групп товаров.

— административный ресурс —

В сентябре было принято окончательное решение о введении налога на большегрузные фуры, которые наносят ущерб федеральным трассам. О размере тарифа за проезд большегрузов по федеральным дорогам общего пользования долгое время шли споры, однако сегодня власти приняли решение установить его на уровне 3,06 руб. за 1 км. Действие системы будет распространяться на 50 тыс. км федеральных трасс. Такая стоимость позволит собирать около 50 млрд руб. платежей в год, большая часть которых будет служить компенсацией за ущерб, наносимый тяжелыми фурами дорожному полотну, а также направлен на модернизацию и развитие автодорожной сети.

О том, как эта система скажется на бизнесе, также идут ожесточенные дискуссии. В частности, в Минэкономики подсчитали, что вводимая плата может повысить транспортные издержки на 15–20%, а это приведет к росту цен на 2–5%. По мнению чиновников из Росавтодора, дорожный сбор вообще не скажется на конечной стоимости провозимых по дорогам товаров. «Расчеты показывают, что увеличение стоимости конечного продукта произойдет на 0,5–1,5% в связи с тем, что стоимость провоза сейчас увеличится примерно на 10%», — утверждают в ведомстве. Более того, данный сбор никак не отразится на целом ряде товаров — например, нововведения не затронут малотоннажные грузовики, перевозящие продукты питания в городах.

Между тем бизнес-сообщество утверждает обратное: от введения платы конечная стоимость продукта увеличится на 15–20%. «Взимание платы повлияет на все грузоперевозки, в том числе продовольственной продукции и товаров первой необходимости, сырья. Доля отправок большими грузовиками в этих сегментах может достигать 65–85%», — подчеркивает Александр Дьяков, руководитель направления Fresh компании FM Logistic. Удорожание транспортировки на 15% приведет к удорожанию потребительских товаров (продовольственной и непродовольственной группы) на 1–3%. Именно товары народного потребления доставляются до конечного потребителя/магазина/распределительного центра/склада в большинстве случаев автомобильным транспортом», — говорит Тимур Ратников, директор департамента транспортной логистики логистической компании «Молком».

При этом переход на мелкотоннажный транспорт только повысит затраты и еще больше поднимет цену на товар. «Если же переводить доставку грузов на более мелкий транспорт, как предлагают чиновники, стоимость увеличится не в один раз, так как доставка полными фурами в сумме дешевле, нежели доставка 5 тонн машинами», — согласен Александр Григорьев, руководитель по региональному развитию NAWINIA.



Бизнес-сообщество предупреждает: после введения дополнительной платы с 12-тонных грузовиков конечная стоимость продуктов увеличится на 15–20%

Представители ряда компаний наглядно рассчитали, как возрастут их расходы после введения сбора. «Если сейчас годовой налог на транспортное средство составляет около 20–30 тыс. руб., то после 15 ноября, сбор составит около 440 тыс. руб. в год, то есть увеличится в 15–20 раз», — подсчитал Максим Бочков, директор по автоперевозкам и сборным грузам компании STS Logistics. По его словам, в конечной стоимости продукта доля логистических затрат достигает 15–20%, то есть повышение стоимости перевозки на 100 руб. практически автоматически означает увеличение цены на товар на 15–20 руб. Казалось бы, сумма невелика, но что делать компаниям, парк которых, к примеру, не менее 100 машин. «По статистике грузовик массой 20 тонн проезжает в месяц порядка 15 тыс. км. Вычтем из них, к примеру, 500 км передвижения по негосударственным трассам, остается 14,5 тыс. км. Выходит, что дополнительные затраты на каждую фуру составят 44 370 руб./мес.

При условии что в компании парк машин составляет порядка 100 единиц, эти расходы вырастает до 4 437 000 руб. в месяц», — приводит пример господин Григорьев.

Кроме непосредственной платы за проезд компании волнует и то, что платеж планируется собирать по принципу предоплаты, что является ощутимым для всех бизнес-схем. «То есть грузоперевозчик должен внести авансовые платежи за дороги до погрузки. При этом не стоит забывать, что деньги за услуги транспортной компании появятся на ее счетах только спустя 40–60 дней с момента даты начала перевозки», — отмечает Дмитрий Колотильщиков, руководитель отдела междугородних автомобильных перевозок компании Itella в России. То есть перевозчиком предстоит из собственных средств оплачивать стоимость проезда по дорогам федерального и регионального значения. «Для пополнения средств, выванных из оборота, автоперевозчикам придется брать краткосрочные кредиты. И как итог платить дополнительные проценты за пользование банковскими средствами», — сказал Александр Бондарен-

ко, руководитель отдела российской логистики «Транссертико».

Кроме того, возникают расходы и риски, связанные с технической стороной дела. «Устройство контроля за объемом перевозок устанавливается за счет перевозчика. Совокупные затраты на монтаж систем ГЛОНАСС составляют 30 тыс. руб. единовременно плюс ежемесячное содержание в размере 1 тыс. руб. на единицу транспортного средства», — указывает господин Бочков. «На этапе запуска системы возможны сбои, которые приведут к коллапсам, так как программа до этого момента в России не тестировалась», — подчеркивает господин Дьяков.

При этом рынок не разделяет опасения региональных властей по поводу того, что может вырасти нагрузка на региональные трассы, по которым транспортные компании предпочитают выстроить «бесплатные» маршруты. «Перевозчикам проще будет увеличить стоимость своих услуг, чем менять маршруты поездок. К тому же, учитывая нехватку дорожной сети в стране, вряд ли возможно в принципе организовать такие маршруты, которые бы полностью обходили федеральные трассы», — гово-

рит Дмитрий Баранов, ведущий эксперт УК «Финам Менеджмент».

В итоге, предсказывают в компаниях, логистику в очередной раз ждет перестановка сил. «В краткосрочной перспективе рынок грузоперевозок покинут мелкие перевозчики и транспортные компании с кредитными и лизинговыми обязательствами. Они не смогут успешно конкурировать с крупными фирмами „без обременений“. Отметим, что кризис хорошо проредил логистическую отрасль за последний год. Теперь же с введением новых сборов и усилением контроля уйдет очередная группа компаний», — прогнозирует господин Бондаренко. «Из-за нестабильности рубля и возросших затрат на топливо и дополнительные сборы приведут к банкротству ряда небольших компаний и тех, чьи клиенты ушли с рынка из-за санкций и роста курса валют», — соглашается Елена Подольская, руководитель отдела дистрибуции холдинга NAWINIA. Кроме того, новая плата даст преимущество железнодорожникам, если они оперативно предложат контейнерные перевозки, чтобы освободить самые загруженные автодороги страны.

Сегодня трудно спрогнозировать, какой эффект окажет данное нововведение на экономику и дорожную сеть страны. «Намерения очевидно благие — поддерживать и развивать дорожную сеть страны. И если Росавтодор сможет через два-три года сообщить о том, что на дополнительно собранные средства было построено или отремонтировано столько-то километров федеральных трасс, то это будет лучшим показателем, подтверждающим работоспособность и адекватность всей системы», — прогнозирует господин Ратников. При этом абсолютно все опрошенные компании подчеркнули свое убеждение в том, что дороги в конечном итоге не улучшатся. По крайней мере в ближайшие несколько лет, так как первое время все доходы уйдут на погашение затрат и совершенствование работы системы. «При идеальном развитии событий эти деньги должны пойти на содержание федеральных дорог, но как оно будет на самом деле, пока неясно, потому что неизвестно, насколько успешно они будут собираться и сколько их будет», — заключает господин Баранов.

Андрей Михайлов

Негабарит: плата за эксклюзивность

— растем —

При расчете стоимости перевозки необходимо учитывать все факторы, влияющие на цену и сроки выполнения услуги. «Если говорить об автоперевозке, то часто требуются проверка и разработка маршрута, выполнение спецпроекта, реконструкция мостов и различных искусственных сооружений на пути следования. Все эти мероприятия могут в разы увеличить стоимость доставки грузов», — рассказывает Олег Урван, руководитель проектного отдела NAWINIA.

Поэтому доставка автотранспортом не всегда целесообразна, а иногда и невозможна. В этом случае единственный способ доставки — по железной дороге или по реке. «Кроме того, автомобиль порой проигрывает альтернативным видам сообщения в случаях, когда клиент хочет быть уверен в сохранности груза и в так называемой официальнойности перевозки», — подчеркивают в одной из крупных автомобильных компаний. В компаниях указывают, что иногда перевозка железнодорожным транспортом, если она возможна, может выйти дешевле автоперевозки при прочих равных условиях. «Однако парк железнодорожных транспортеров стареет и не пополняется, и из-за дефицита подвижного состава ждать подачи транспортера можно сколь угодно долго. Соответственно, возникает риск недоставки в срок, увеличиваются затраты на хранение груза в местах перевалки», — отмечает господин Урван. Следствием этого является общее удорожание перевозок.

Отправка негабарита остается одним из наиболее дорогих видов перевозок, поскольку каждая имеет свои особенности. Наличие собственного автопарка специализированной техники разной грузоподъемности позволяет транспортной компании сни-



Автоперевозки даже негабаритных грузов, как правило, более выгодны, чем железнодорожные или авиа, не только по срокам доставки, но и по стоимости

зить издержки и тщательно контролировать перевозку негабаритного груза. «Перевозка КТГ требует индивидуального подхо-

да к каждому грузу, здесь не бывает поточности. Иногда подготовка к перевозке начинается за год. Применяемые здесь новые технологии — это использование современной техники для погрузки и транспортировки. Все остальное — это хороший инженерный ум», — заключает эксперт САКТОГ.

Следствием уникальных решений, используемых в каждом случае, становится высокая стоимость работ. В крупных компаниях отмечают, что используют свои разработки, а также заимствуют опыт зарубежных коллег. Впрочем, последнее не всегда спасает, так как российская действитель-

ность часто имеет мало общего с мировой практикой. В частности, перевозчики жалуются на отсутствие экономической целесообразности получения разрешений на тяжеловесные перевозки, ввиду того что плата за ущерб дорожному полотну зачастую превышает рыночную стоимость самой отправки — а негабаритные перевозки как минимум в 70–80% случаев являются также и тяжеловесными. К тому же в сегодняшней экономической ситуации работа компаний этого сегмента заметно усложнена, говорят представители этого бизнеса. В автомобильной сфере перевозки КТГ остается еще очень много «частников», работающих по серым схемам. Крупным фирмам порой трудно получить выгодные заказы, из-за того что частники демпингуют. «В настоящее время около 50% парка перевозчиков КТГ грузов простаивает. И основная задача — удержаться на плаву и сохранить бизнес. Текущий год станет трудным для всей отрасли», — говорят в САКТОГ.

В среднесрочной перспективе эксперты прогнозируют существенный рост транспортировки негабаритных грузов. «Российский рынок негабаритных перевозок небольшой, но это один из сегментов, который растет, даже несмотря на кризис, примерно на 10–15% в год. И в ближайшее время, несомненно, продолжит развиваться», — прогнозирует господин Дьяков. Увеличатся объемы перевозок в адрес ресурсодобывающих регионов страны, а также в города, где скоро начнется сооружение крупных объектов к чемпионату мира по футболу 2018 года. «Спада в области негабаритных перевозок не наблюдается и не предвидится в ближайшее время. По нашему мнению, в 2016 году рост продолжится, несмотря на существенное увеличение ставок на перевозки в будущем», — говорят представители бизнеса.

Михаил Андреев