

## ЛОГИСТИКА

## «Скоро никаких других грузовиков, кроме современных, в эксплуатации не останется»

Российский рынок грузовых автоперевозок уже почти преодолел период «дикого капитализма» и готов консолидироваться на рыночных условиях, полагает председатель Межотраслевого экспертного совета по развитию грузовой автомобильной и дорожной отрасли **Борис Рыбак**.

— тенденция —

— Читатели „Ъ“ хорошо знают вас как эксперта в области гражданской авиации. Что привело вас в отрасль грузовых автоперевозок? Разве есть что-то общее между «рожденными летать» и «рожденными ползать»?

— Меня об этом все спрашивают, поэтому рассказываю, как это произошло. Где-то полтора года назад мне и группе моих коллег, с которыми мы вместе долгие годы работали в авиационном секторе, показалось, что в этом сегменте мы сделали все, что хотели и могли. Посмотрев на многие другие сектора бизнеса, в том числе транспорта и промышленности, мы обнаружили сектор грузовых автоперевозок, который поразительным образом напоминает рынок гражданской авиации в России в начале 1990-х. Мы увидели очень либерализованный, порой до хаотического состояния, рынок, крайне фрагментированный, с огромным количеством игроков и с отсутствующими, по сути, правилами игры.

В то же время этот бизнес связан с эксплуатацией высокотехнологичного оборудования. И здесь я имею в виду не только собственно грузовые автомобили, но и прежде всего современное программное обеспечение, современные методы управления и автоматизации коммерческой работы с клиентами. В итоге нам показалось, что мы понимаем, в каком направлении этот сектор будет развиваться, и что наш опыт работы в авиационной промышленности — одной из самых сложных и

высокотехнологичных отраслей — может оказаться полезен и здесь.

— Неужели вы совсем не нашли никаких различий?

— Пожалуй, нашли. Рынок автомобильных грузоперевозок по финансово-экономическим показателям в пять-семь раз крупнее, чем рынок гражданской авиации. Точных цифр, конечно, у нас нет, но порядок вполне понятен: финансовый оборот этого сектора составляет \$80–90 млрд в год.

— И с чего вы начали?

— Мы выступили с инициативой организовать экспертный совет по развитию этой отрасли, который сегодня превратился уже в межотраслевой, и сразу встретили понимание у профильных чиновников весьма высокого ранга, чего на начальном этапе совсем не ожидали. Замминистра транспорта Николай Асаул и первый замминистра Евгений Дитрих, к нашему искреннему удивлению, очень быстро и позитивно откликнулись и поддержали нашу инициативу.

Но самое главное, что наши оценки будущего развития этого сегмента рынка в значительной степени совпали с мнением крупнейших участников отрасли, у которых обнаружили похожие представления о том, что будет происходить на этом рынке в ближайшем будущем. Сами перевозчики уже почувствовали, что им необходима консолидация мнений и позиций по тем или иным ключевым для отрасли вопросам, что на рынке будут полезны какие-то минимальные правила поведения и профессиональные отраслевые стандарты операционной деятельности.



И это было неизбежно: сегодня автомобильные грузоперевозки вступают в фазу более цивилизованного существования, больше похожего на настоящий бизнес. А для этого, в свою очередь, требуется целый ряд инструментов внутриотраслевых и межотраслевых коммуникаций, одним из которых стала площадка нашего совета.

— Что собой представляет этот совет? Кто в него входит?

— Совет сформирован из представителей крупнейших профильных ассоциаций, исследовательских центров и популяризаторов преимущественно за счет сравнительно крупных участников рынка из числа автоперевозчиков и перевозчиков, что еще более важно, транспортно-логистических компаний широкого профиля. Транспорт является лишь частью особой в концептуальном смысле сферы услуг — услуг логистики. Логистику можно назвать не «кровеносной системой экономики», как

обычно называли транспортную отрасль, а скорее «нервной системой экономики». Транспорт и дороги являются средством, а целью является логистическое обеспечение производства и торговли. Именно логистика сегодня одна из самых сложных и требующих серьезного аналитического аппарата отраслей, недостаток в которой оборачиваются очень серьезными последствиями.

Приведу пример из хорошо знакомой нам отрасли: все помнят, с каким невероятным трудом американские и европейские авиастроительные гиганты запускали новые проекты, прежде всего из-за логистических проблем: невозможно было в нужные сроки организовать доставку комплектующих для сборочных производств и вовремя передавать самолеты заказчикам.

С другой стороны, мы видим невероятный рост электронной торговли, которая как раз базируется на эффективной логистике: если бы не было этой логистики, не было бы и никакой электронной торговли.

— Так чего же ждать автомобильным грузоперевозчикам в ближайшем будущем?

— Процессы, которые будут на этом рынке происходить, будут иметь все признаки перехода от дикого капитализма к «классическому». Со всей очевидностью можно предположить, что на рынке начнутся активные консолидационные процессы и укрупнение компаний. По нашему мнению, эта консолидация будет идти рыночными методами, а не административными, и у нас есть основания так считать. Не так давно, в 2004 году, было отменено лицензирование этой деятельности, и сейчас, когда на рынке работают десятки тысяч предпринимателей, возвращение регулирования будет однозначно воспринято как давление на малый бизнес, поэтому правительство вряд ли на это пойдет по политическим мотивам.

Так что количество игроков будет сокращаться естественным способом — как через слияния и поглощения, так и путем ухода из этой сферы серых компаний. Мы уже отчетливо видим, что к отрасли привлечено внимание фискальных органов, и это вполне оправданный и закономерный тренд. Лишних денег в стране нет, а потому все меньше будет оставаться отраслей, где коммерсантам позволят существовать в безналоговой среде.

— Введение сборов в систему «Платон» больше похоже на меру госрегулирования, нежели на «невидимую руку рынка», вам не кажется?

— Я бы смотрел на это шире. Проникновение государственных информационных систем в этот бизнес, во-первых, неизбежно, а во-вторых, очень полезно. Потому что эта деятельность легализуется и пространства для схем по уходу от налогообложения остается все меньше. Это относится не только к «Платону», но и к системе оповещения ЭРА ГЛОНАСС, и к создаваемой сейчас автоматизированной системе весогабаритного контроля АСВГК, которая, на мой взгляд, станет самой важной из них. Это позволит описать рынок, очертить его объемы и понять, что на нем происходит.

А хаотический и полужулежный рынок ведет к тому, что расценки на перевозки демпинговые. Может быть, это отчасти и неплохо для отрасли, потому что таким образом автотранспорт отбирает грузы у железной дороги. Но совершенно очевидно, что в результате игроки будут ра-

зояться и ни к чему хорошему это не приведет. Это вполне предсказуемые экономические процессы, которые характерны для нынешней стадии развития рынка.

— И все же, согласно академическому подходу, сокращение числа участников на рынке ведет к снижению уровня конкуренции. Разве это хорошо?

— Здесь очень важны реальные пропорции этого сокращения. Да, участников станет меньше, но если таких участников — начиная с транспортных компаний и заканчивая индивидуальными предпринимателями — примерно 850 тыс., а останется их, например, 500 тыс., что изменится? Ровным счетом ничего.

— Как минимум вырастут тарифы для грузоотправителей.

— Тарифы и без этого вырастут. Если сегодня в этих транспортных схемах как-то магическим способом исчезает НДС, это означает, что, когда фискальная система будет налажена, этот НДС отобразится в цене перевозки и она автоматически вырастет на 18%. Даже если не учитывать сборы в «Платон», у всех компаний, например, в 2014 году выросли топливные расходы, затраты на обслуживание зарубежной техники, которые привязаны к доллару, тогда как рублевые доходы остались прежними или снизились. При наличии демпинговых цен на рынке перевозчики вынуждены экономить на техническом обслуживании и реновации парка, о чем косвенно свидетельствуют данные ГИБДД и статистика аварийности на дорогах. При нынешнем низком уровне контроля за техническим состоянием эксплуатируемых грузовиков это еще возможно, но я уверен, что и эта ситуация в ближайшие несколько лет исправится. Конечно, многие этого периода не переживут, а те, кто останется, неизбежно поднимут тарифы.

Поэтому целесообразность укрупнения автотранспортных компаний начинает просматриваться объективно, крупнейшие перевозчики уже имеют весьма амбициозные планы в этом направлении и постепенно их реализуют. И я не вижу препятствий для их осуществления. Так называемые перевозчики собственных грузов, крупные производственные и торговые компании со своими автомобилями, тоже не останутся в стороне от этих процессов. Но у них, кстати, есть очень интересная вилка решений: либо продолжать наращивать собственный парк, либо найти более эффективное решение, которое снизит их коммерческие риски и повысит доходность.

— Что вы имеете в виду?

— Ну, например, в любом американском городе в пределах одного квартала вы всегда сможете увидеть на улице грузовую автомобильную с логотипом фирмы Penske. Эта компания входит в крупный японский промышленный холдинг Mitsui и занимается предоставлением грузовиков в аренду. Такая модель бизнеса оказалась востребованной в силу сезонных колебаний грузовых поставок, когда пик заказов приходится на предждественский декабрь и свободных грузовиков просто не найти, а весной треть грузового автопарка простаивает. Деятельность компании Penske как раз выравнивает этот дисбаланс, позволяя и грузоотправителям, и транспортным компаниям оперировать минимально необходимым парком, а на пиковые периоды арендовать дополнительные мощности.

У нас такого пока нет, а если кто-то и попытается такую модель реализо-

вать, то привлекать к работе придется индивидуальных предпринимателей или просто физических лиц с грузовиками и как-то полужулежно с ними договариваться. По моим наблюдениям, большинство отечественных крупных торговых компаний предпочитают полностью обеспечивать себя парком, а на «низкий сезон» планировать техобслуживание транспорта, искать для него дополнительную работу на стороне или просто смиряются с тем, что он будет стоять в гараже. Между тем для этого существует профессиональный сервис, который пока в России не идет. Как минимум потому, что сегодня не понятно, с кем именно об этом можно разговаривать.

— А что предлагают участники рынка?

— Те инициативы, которые зарождаются в отрасли, находятся, прямо скажем, в зачаточном состоянии, но они будут потихоньку реализовываться в ближайшие пару лет.

Речь идет прежде всего о комплексном страховании ответственности всех участников логистической цепочки: перевозчиков, логистических операторов, экспедиторов и грузовладельцев. Неизбежно наступит такой момент, когда крупные заказчики перевозок просто не будут работать с теми, кто не участвует в этой системе или не удовлетворяет ее требованиям. Отдельные наиболее продвинутые игроки уже сегодня пытаются это реализовать, имея перед глазами мировую практику, но наша логистическая отрасль пока совсем к этому не готова: нет ни эффективных законодательных норм, ни успешной практики. Эта ситуация, безусловно, в скором времени изменится, что само по себе станет «саморегулятором» рынка.

Еще один стимул — регистрация во всех государственных информационных системах, предназначенных для автоперевозчиков. Отсутствие такой регистрации будет означать для грузоотправителей, что этот перевозчик не в состоянии предоставить качественную услугу в соответствии с требованиями национального законодательства: не может ездить по федеральным трассам, не проводит техосмотр техники, не выполняет требований безопасности и так далее. С такими игроками тоже не будут заключать контракты.

Ну и, конечно, в России обязательно должны появиться отраслевые нормативы технического состояния всех средств производства для всех участников перевозок без исключения, а также стандарты профессиональной подготовки водителей. Все это приведет рынок в более или менее цивилизованное состояние, когда этот бизнес превратится в отлаженный механизм и перестанет участвовать в разного рода нелегальных историях.

И мы здесь не уникальны. Во всех странах с развитым автотранспортом это уже проходило и успешно преодолели этот сложный период. В любой стране было время, когда этот рынок был очень фрагментирован, криминализован, что мы хорошо знаем по кинофильмам, но теперь этого больше нет. Где-то это обеспечивается отраслевым саморегулированием, где-то присутствует жесткий государственный контроль, как, например, в Германии — европейском лидере в сфере грузовых автоперевозок. Даже в США, где на первый взгляд все кажется более либеральным, если перевозчик не соответствует требованиям десятка государственных структур, причем не только транспортных, он не сможет заниматься этой деятельностью.

— А у нас пока еще не до конца решена проблема оснащения грузовиков обязательными тахографами...

— Техническое обеспечение — это, кстати, самое простое, причем компьютеры и средства связи — это уже и сейчас очень доступно. Бортовой компьютер в современном грузовом автомобиле может не только подсчитывать расход топлива и фиксировать время труда и отдыха водителей, но даже измерять в онлайн-режиме осевые нагрузки и автоматически передавать их по защищенным каналам куда следует. На это нацелен и отечественный автопром, который давно конкурирует с зарубежными производителями грузовой техники и внедряет технологии в соответствии с мировыми трендами. Так что совсем скоро никаких других грузовиков, кроме современных, в эксплуатации не останется и эта проблема отпадет сама собой.

Интервью взял  
Алексей Екимовский

МИНИСТЕРСТВО ТРАНСПОРТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
Минтранс России

ТРАНСПОРТНАЯ НЕДЕЛЯ 2017

ТРАНСПОРТ РОССИИ

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОРУМ И ВЫСТАВКА  
6-8 ДЕКАБРЯ 2017 ГОДА  
ГОСТИНЫЙ ДВОР, МОСКВА

Стратегический партнер: ГТК

Партнер: РЖД

Партнер: ЧЕРНОЗЕМЬЕ

Партнер: СКФ Совкомлот

Партнер: АО ГЛОНАСС

Спонсор: ВАД

Спонсор: МРТУ

Спонсор: МОСГОТРЕСТ

Спонсор: БРИЗ-АНАЛ

Спонсор: ТРАНСМАШХОЛДИНГ

Высокотехнологичный партнер: ТрансМашХолдинг

Генеральные информационные партнеры: Коммерсантъ/МБЛ, Пуден, ПАРТНЕР, МОСКВА

Официальная газета: Транспорт России

Организатор: 66