

ЛОГИСТИКА

Груз ответственности



— теория и практика —

9 На территории Нижегородской области работает восемь стационарных рамок «Платона», которые фиксируют проезд фур по трассам, и два передвижных пункта контроля.

Зарегистрированным в «Платоне» владельцам фур возвращается транспортный налог, в Нижегородскую область за два года таким образом вернулось 184 млн руб. Сколько средств было собрано с дальнотранспортных перевозчиков за проезд по трассам, проходящим по территории региона, в РТ-ИТС не говорят, однако Дорожный фонд РФ направил 3,6 млрд руб., собранных «Платоном», на строительство второго Волжского моста, расширяющего трассу Нижний Новгород—Киров. Это 10% от всего объема средств, собранных системой за два года по всей стране.

Однако до сих пор не все региональные перевозчики готовы компенсировать государству негативное воздействие на федеральные трассы. Это раскололо нижегородский рынок на добросовестных игроков, которые из-за вносов в «Платон» были вынуждены поднять цены на свои услуги, и тех, кто пытается обойти систему и демпингует. «Возникает недобросовестная конкуренция, и в итоге даже некоторые прежде добросовестные игроки перестали платить. Поэтому надо доработать систему и переложить расходы по «Платону» на грузоотправителей, так как они не всегда компенсируют расходы перевозчикам», — предлага-

Нижегородские дальнотранспортники участвовали в федеральных акциях протеста против «Платона», но сейчас в ней зарегистрировано 94% фур области

ет лидер движения «12 тонн» Сергей Сапронов. По мнению Алексея Безбородова, адекватных механизмов для этого нет, но даже если взносы механизмов для этого нет, но даже если это потребует создания у них новых штатных единиц с диспетчерскими функциями, что приведет к дополнительным расходам, с чем они могут не согласиться. «Иногда даже крупные производственные компании строят свой бизнес на том, что целая армия частных перевозчиков возит их грузы без повышения цены в ущерб законопослушности. Ситуацию можно отрегулировать, если общественные организации и крупные транспортные компании возьмут на себя роль арбитра между перевозчиками и грузоотправителями и объяснят последним, какова себестоимость перевозок и какие дополнительные затраты нужно нести ради выполнения новых правил и ограничений», — полагает директор Русской интермодальной логистической ассоциации Александр Лисин.

По мнению Алексея Безбородова, раскол в рядах транспортных компаний и частных грузоперевозчиков доказывает несостоятельность системы «Платон»: «Система создавалась для того, чтобы вести учет большетранспортных перевозок и какие дополнительные расходы по «Платону» на грузоотправителей, так как они не всегда компенсируют расходы перевозчикам», — предлага-

бойщиков, которые работают за наличные. Но ничего из этого мы не видим». Единственный выход из конфликта он видит в жалобах, которые могут писать добросовестные грузовые компании на «уклонистов», для этого у ГИБДД и Ространснадзора существует форма «добровольных докладов».

ВРТ-ИТС, напротив, отмечают, что только за первые два года система «Платон» позволила «сделать масштабный шаг к цифровизации целой отрасли российской экономики» и «обеспечить формирование прозрачного рынка грузоперевозок». «Государство получило фактические данные о количестве перевозчиков и структуре владельцев большетранспортных перевозок, среди которых более 60% — физические лица. ФНС доступен полный реестр данных о платежах грузоперевозчиков. Оператор системы ежедневно предоставляет данные по запросам МВД, ФССП, ФТС, на основании которых исключаются факты нарушения законодательства, проводятся оперативно-разыскные мероприятия и выявляются таможенные нарушения. Таким образом, государственная система «Платон» работает в интересах законопослушных грузоперевозчиков», — резюмируют в компании. Кроме того, с помощью данных системы определяются самые загруженные участки федеральных дорог, на основе чего формируется программа ремонта автотрасс. В компании добавляют, что во многом пошли на встречу перевозчикам, например, введя возможность постоплаты для дальнотранспортных перевозчиков, полгода исправно вносящих платежи. Сейчас по России этим пользуются владельцы 14% зарегистрированных большетранспортных перевозок.

Однако нижегородские перевозчики уверены, что «Платон» постепенно приведет к сокращению парка грузовых автомобилей, в первую очередь за счет ухода с рынка мелких игроков. «Не исключено, что новые правила игры выбьют частных перевозчиков с рынка. Ведь если дальнотранспортник один раз отступит, то для крупных компаний это пройдет практически безболезненно, а индивидуальные перевозчики могут и не податься после таких штрафов», — полагает Александр Лисин. Впоследствии это может привести к росту тарифов и ускорению инфляции из-за роста стоимости товаров первой необходимости и продуктов питания. «Автопоезд стоит около 8 млн руб., а его окупаемость с учетом оплаты по системе «Платон» превышает восемь лет. Поэтому баланс спроса и предложения уже сместился, и уже в следующем году это может привести к резкому росту тарифов на перевозки», — соглашается руководитель по логистике Coca-Cola HBC Россия в центральном и южном регионах Илья Елецких.

Анна Павлова

Как работает рынок грузоперевозок

— правила игры —

Зарабатывать деньги на перевозках грузов в крупных городах становится все сложнее из-за демпинга недобросовестных перевозчиков, манипулирования рынком со стороны крупных сетевых ритейлеров и регуляторных решений транспортных властей в столицах регионов.

Бизнес на остановках

Городские перевозки — один из самых сложных элементов транспортной логистики, где прибыль перевозчика напрямую зависит от времени нахождения машины в рейсе, рассказывает директор по операциям FM Logistic Александр Павлов. Если для междугородного плеча приемлем срок в несколько дней, то для внутригородских доставок несколько точек доставки должны компоноваться в сутки, отмечает он. Необходимо искать варианты проезда, сопоставлять маршруты по времени, геопозиции, сменности водителей, иными факторами добиваться того, чтобы время работы транспортного средства стремилось к 24 часам.

Один из крупнейших перевозчиков сборных грузов — группа компаний «Деловые линии» бизнесмена Александра Богатикова владеет собственным подвижным составом различной вместимости и предоставляет клиентам всю линейку услуг от магистральных до внутригородских грузоперевозок. По словам Александра Лашкевича, директора по взаимодействию с отраслевыми и инфраструктурными организациями компании, в отличие от междугородной перевозки, когда предполагается в среднем одна, максимум две точки погрузки и от одной до трех точек выгрузки, во внутригородской перевозке количество точек погрузки-выгрузки на один рейс может достигать от 70 до 100 при перевозке мелкогабаритных грузов и от 15 до 20 при перевозке стандартных. Тариф за перевозку в этих рейсах определяется количеством так называемых стопов — остановок для погрузки или выгрузки товара. Но есть и более простой вариант «почасовой оплаты», когда грузовая машина с водителем отдается в аренду клиенту на определенное время.

По доходности для перевозчика одна трехдневная междугородная перевозка сопоставима с 15-20 доставками на внутригородском периметре, подсчитывает Александр Павлов из FM Logistic. «Естественно, что выполнение шести-семи рейсов в сутки для машины городской доставки — это фантастика. Для Москвы неплохой показатель оборачиваемости — это полтора-два рейса в сутки, для региональных центров — до трех», — отмечает он.

В среднем, по оценке участников рынка, стоимость работы мелкогабаритной грузовой

машины за восьмичасовой рабочий день по городу составляет около 7 тыс. руб., для среднетоннажного грузовика — около 14 тыс. руб. Впрочем, конечная стоимость перевозки для клиента рассчитывается в зависимости от типа транспортного средства, выезда за пределы МКАД (или КАД в Петербурге) и многих других факторов, таких как срочность доставки, особые условия разгрузки, наличие грузового лифта при подъеме на этаж и пр.

Клиенты и конкуренты давят на цены

Перевозчики считают, что цены на рынке «искусственно занижены», прежде всего за счет демпинга недобросовестных предпринимателей. Говоря в целом о рынке городских перевозок, Александр Лашкевич из «Деловых линий» называет ценообразование в этом сегменте «ситуационным». «Гарантируя клиенту вывоз груза за определенную ставку, большинство перевозчиков не могут посчитать даже затраты на рейс, не говоря уже о марже», — отмечает он. По его словам, наиболее распространенная методика расчета цены — это «ставка на круг». «Если нет четкого понимания того, как продать обратный рейс, то клиенту предлагается оплатить рейсы туда и обратно в одной ставке, даже если клиенту нужен рейс только в одну сторону», — поясняет господин Лашкевич.

Он констатирует, что в отсутствие лицензирования на рынке работает слишком много серых перевозчиков и физических лиц с устаревшим и изношенным автопарком, который не соответствует требованиям безопасности. «Это не останавливает грузоотправителей нанимать таких перевозчиков в погоне за более низкой ставкой, которую они предлагают», — сетует Александр Лашкевич. На его взгляд, в такой ситуации, когда ставка становится одним из главных критериев выбора перевозчика, большим и средним компаниям, выполняющим все требования государства, оплачивающим все налоги и сборы, все сложнее выигрывать конкуренцию за клиента.

Как рассказывает Александр Воронов, руководитель направления «внутригородская логистика» оператора экспресс-доставки СДЭК, нередко недобросовестные экспедиторы обещают крупным клиентам «индивидуальный проект», при этом заявляют нереальные сроки доставки, демпингуют по цене, заявляют о готовности соблюдать специфические условия транспортировки, не обладая при этом необходимыми техническими и кадровыми ресурсами. Жалуются перевозчики и на фиктивные фирмы-однодневки, создающиеся для участия в крупных тендерах с целью «обрушить» цену и увести клиента, а затем предлагающие контракт тем же участникам на более жестких условиях.

с12

«Нижний Новгород должен вернуть звание торговой столицы России»

Развитие экономики наиболее успешных стран сегодня во многом строится на торговле и логистике (ТЛ). Как отмечают участники рынка, годовой оборот оптовой торговли отдельных регионов может превышать ВВП некоторых государств. В России темп роста ТЛ отстаёт из-за бюрократических барьеров и медленно-го совершенствования законодательства. Главным условием для развития торговли и логистики является диалог между властью и бизнесом, который должен начаться на уровне регионов, считает президент Русской интермодальной логистической ассоциации Андрей Иванов.



— Где на данный момент в России наиболее развит логистический бизнес и в чем мы отстаем от ведущих в этой сфере стран?

— Закономерно, что лучше всего торговый и логистический бизнес развивается в приграничных регионах, прежде всего это Санкт-Петербург, Новороссийск, Дальний Восток и запад страны. Однако есть примеры успешной работы компаний и в центре европейской части России. Обязательным условием для этого является диалог власти и предпринимательства. Например, так происходит в Калужской области. С точки зрения географии регион расположен не лучшим образом, однако там практически с нуля были созданы автомобильная и металлургическая промышленность, многие обрабатывающие производства, вслед за чем последовало развитие логистики. Важно отметить, что логистика — это производник торговли и одно не существует без другого. В Нижегородской области до 2014 года развитие логистики происходило спонтанно, но не благодаря усили-

ям власти, а вопреки им. Сейчас вопрос о дальнейшем развитии региона остается открытым, хотя ни у кого нет сомнений в росте промышленного потенциала. При этом важно помнить, что наибольший доход приносит именно торговля. Все говорят о мировой экспансии китайских товаров и продукции других азиатских производителей. При этом в Китае расположены одни из крупнейших мировых портов. Другой пример — город-порт Сингапур, где уровень жизни населения считается одним из самых высоких в мире. Американский штат Калифорния имеет валовый продукт, превышающий ВВП многих государств. Но мало кто отмечает, что все это основано в первую очередь на логистике. Все это может быть у нас, если активно заняться развитием торговли.

— Что для этого необходимо?

— В первую очередь нужно выстраивать диалог бизнеса и власти, причем начинать переговоры целесообразно именно на уровне региона. Сейчас обсуждение вопросов развития логистики в основном ограничивается спора-

дическими круглыми столами в различных полугосударственных структурах, а предпринимателям хотелось бы, чтобы власть была заинтересована в постоянном и системном общении с бизнесом, потому что без этого нельзя развивать регион. В основе логистики лежит инфраструктура, человек не может построить, государство не решает. Реализация крупных инфраструктурных проектов — это сфера сотрудничества с федеральными властями, а локальная поддержка бизнеса и диалог с ним — задачи региональных властей. Тем не менее вопрос возрождения торгового потенциала региона может решиться только совместно: активным общением в кабинетах власти в Москве, на мероприятиях, конференциях, привлечением инвестиций.

— Какие предложения в этом направлении есть у нижегородского бизнеса?

— Нужно организовать эффективную площадку для дискуссий о развитии логистики и торговли. Таковой может стать Нижегород-

ская ярмарка, которую нужно вновь позиционировать как всероссийский бренд. Ярмарка — наша память и история, которую необходимо восстановить. Когда-то Нижний Новгород по праву считался торговой столицей России и «карманом» страны. Сегодня большинство жителей страны не представляют, о чем идет речь, и путают Нижний Новгород с Великим. Необходимо создать музей ярмарки, установить памятник нижегородскому купечеству. Раньше Нижегородская ярмарка была своеобразным логистическим хабом и теперь также может претендовать на это звание. Следует исходить из того, что наши реки Ока и Волга — это не преграды, а свободные улицы. Из этого исходили наши предки. Ярмарка появилась в Нижнем Новгороде потому, что город расположен в среднем течении Волги, и купцы с севера и юга успевали привезти товары к нам, с выгодой продать их, купить то, что нужно им, и вернуться обратно до ледостава. Сегодня важно понять, что логистические пути могут друг друга дополнять. Около 70% перевозок на восток России идут через Нижний Новгород. Через регион проходит северный и южный ходы Транссиба. В ближайшее время начнется строительство низконапорного гидроузла, и Волга обретет быструю мощь и провозные способности. Например, привезли сырье железнодорожным транспортом, доставили на производство автомобилей, далее отгрузили через порт готовую продукцию и уже оттуда — доставили потребителю речным транспортом.

— Сколько времени и средств потребует создание логистического хаба в Нижегородской области? Как может быть реализована эта идея?

— В данном случае инфраструктура — не самое сложное, ее можно построить за три-пять лет на условиях государственно-частного партнерства. Главное — изменения в головах региональных и федеральных руководителей и бизнеса. Если появится понимание, стратегические вопросы решаются и все очень быстро наберет обороты. Сегодня такая инфраструктура развивается там, где подход к развитию торговли и логистики либеральный. Например, в порту Владивостока действуют специальные льготные режимы. И Нижегородская ярмарка могла бы работать на специальных условиях, став своего рода товарно-сырьевой биржей.

— Какие тренды в мировой логистике сегодня на первом месте?

— Сегодня в мире активно развивается контейнеризация. Ведущие игроки отказываются от складов, считая их препятствием на пути торговли. Контейнер — склад в движении, который обеспечивает минимум перегрузок на пути от производителя до конечного покупателя. Контейнер весом в 20–30 т грузовик может доставить к месту назначения без ожидания долгой погрузки или разгрузки. На складе общенные автопоезда простаивают вместо того, чтобы занимать перевозками. Однако контейнеризация в России развивается медленно, съедая финансовые ресурсы. В прошлом году через российские порты и железные дороги прошло около 5 млн контейнеров, выручка от их обработки приблизилась к \$500 млн. Для сравнения, один порт Сингапура за год обрабатывает 30 млн контейнеров — в денежном выражении при такой же ставке это \$3 млрд. И это цифры без доходов от перевозок, продажи или перепродажи товаров, пе-

ревозимых в контейнерах, только терминальная и портовая логистика. На Рейне, Дунае, Темзе и Миссисипи большой объем контейнерных перевозок, а на российских реках их практически нет, потому что нет необходимой инфраструктуры. Причалы есть, но нет контейнерных кранов. Повторюсь, при желании и поддержке властей эти вопросы решаются.

— Как выстроить мультимодальную инфраструктуру в условиях нарастающей конкуренции железнодорожного и автомобильного транспорта?

— Главным препятствием является отсталость нашей торговли. Необходима свобода перемещения. На пути автомобильных перевозок различные барьеры — политические, бюрократические, приграничные, финансовые (система «Платон»). А на железной дороге таких ограничений нет. Поэтому нормы перевозки автомобильным и железнодорожным транспортом различаются, но никто об этом не думает, а бизнес несет убытки. И эти вопросы нужно ставить перед властью и обсуждать их. Есть экспортный и внутренний потенциал развития и улучшения логистики, который подрывают эти издержки. Административные и бюрократические препяты на рынке логистических услуг очень сильно ограничивают конкуренцию с зарубежными компаниями. Необходимо гармонизировать законодательство в области логистики, причем не только в вопросах транспорта, но также производства и охраны окружающей среды. Нижегородская область может стать провайдером этих изменений.