ФАС предлагает вернуть госрегулирование в грузовые железнодорожные перевозки | 10

Цветные тематические страницы №9–12 являются составной частью газеты **«Коммерсантъ»**. Распространяются только в составе газеты.

Л

Логистика

Четверг 30 ноября 2017 №223 (6217 с момента возобновления издания) **nnov.kommersant.ru**

10 | От чего зависит прибыль грузовых команий

11 | Что происходит на рынке лизинга

12 | Почему увеличится стоимость вагонов в 2018 году

Сегодня в России до двух третей от общего объема погрузки всех грузов приходится на автомобильный транспорт. Однако с введением системы взимания платы за проезд по федеральным трассам «Платон» и с установкой автоматических пунктов весогабаритного контроля (ВГК) для фур себестоимость перевозок выросла. С какими сложностями пришлось столкнуться владельцам большегрузов в Нижегородской области, выбранной пилотным регионом по внедрению комплексов ВГК, и удастся ли разрешить их проблемы на региональном уровне, разбиралась «Логистика».

Груз ответственности

— теория и практика —

Сбросить вес

В 2016 году Нижегородская область вошла в число девяти пилотных территорий по внедрению автоматизированной системы весогабаритного контроля для большегрузного транспорта. На трассах по концессии «Ростелеком» установил шесть автоматизированных пунктов ВГК (регион будет возвращать деньги за их установку и оплачивает текущее обслуживание) и еще два передвижных. При проезде фуры система фиксирует нагрузку на ось машины и ее габариты и, если они превышены, отправляет данные для наложения штрафов на владельцев грузовиков. В течение пяти месяцев, до января 2017 года, пункты ВГК функционировали в тестовом режиме и нарушителей не штрафовали. А к ноябрю общая сумма штрафов, выписанных на основе данных системы весогабаритного контроля, по информации регионального Центра безопасности дорожного движения (ЦБДД), превысила 800 млн руб. Из них нарушители оплатили не более 300 млн руб., при этом почти треть от 3,5 тыс. выписанных постановлений оспаривается в судах, хотя большинство остается в силе. В нижегородском ЦБДД считают, что за десять месяцев система ВГК дисциплинировала нижегородских перевозчиков. Если в начале года они нарушали правила погрузки наравне с транзитными фурами, то к ноябрю их доля в общей массе нарушителей снизилась до 15–20%. А, к примеру, в Вологодской области, с которой в октябре прошлого года началась реализация проекта, за год число нарушителей сократилось с 40% до 4%. Поэтому Росавтодор готовится ввести в эксплуатацию еще 25 автоматических весов в 16 регионах России, а к 2021 году на федеральных трассах по всем регионам будет работать 387 пунктов ВГК.

Сами участники нижегородского рынка грузоперевозок считают систему недоработанной, а весы — не совсем точными. Больше всего претензий — у владельцев цистерн и перевозчиков сыпучих грузов: по их словам, при резком торможении перед весами нагрузка на ось возрастает, так как смещается центр тяжести, поэтому данные ВГК они считают некорректными, а наложенные штрафы — незаконными. «Перед каждым выездом мы взвешиваем наши бензовозы и следим, чтобы вес их не превышал 40 т, то есть запас до максимально разрешенного веса составляет 4 т. После запуска системы ВГК один из наших бензовозов в течение двух месяцев сделал более 50 рейсов по одному маршруту, однако однажды нам пришел штраф на сумму 150 тыс. руб. за перегруз на 7,5 т. После этого тот же бензовоз с таким же весом совершил еще сотню рейсов, и штрафов не было. Значит, имела место ошибка весов»,— рассказывает директор нижегородского ООО «БАС» (занимается перевозкой светлых нефтепродуктов для «Лукойл-Волганефтепродукт») Илья Паршин. Компания, оплатив после ряда подобных случаев штрафы на 800 тыс. руб., пошла с исками в суды, но решение было вынесено не в ее пользу: судьи исходили из того, что система ВГК сертифицирована и исправна, значит, сбоев быть не может. Разбирательство дошло до Верховного суда, и пока рассмотрение дела не закончилось. На несправедливо выписанные штрафы жалуются и другие участники рынка, собственники цистерн говорят, что им приходится недогружать их на 20%, чтобы избежать санкций.

ОЛЕГ ХАРСЕЕВ

Нижегородские грузоперевозчики предлагают установить норму допустимого превышения веса и габаритов для фур

На областном и федеральном уровнях возможность сбоев в весах исключают. Летом региональные власти вместе с «Ростелекомом» проверили работу системы и никаких неточностей не обнаружили. Осенью Росавтодор провел с перевозчиками наливных и насыпных грузов ряд экспериментов и выяснил, что «перераспределения сыпучих грузов в процессе движения транспорта не происходит», а измерение наливных грузов «не накладывает никаких ограничений на сферу применения весоизмерительного оборудования». Но участники рынка считают, что единичные испытания нельзя считать показательными, так как сбои измерительная система допускает редко.

Чтобы водителям фур и цистерн не приходилось резко тормозить перед весами, правительство Нижегородской области рассматривает возможность до конца года установить перед пунктами ВГК предупреждающие знаки. Власти также не против того, чтобы дополнить автоматизированные пункты весогабаритного контроля электронными табло, которые покажут водителю данные нагрузки на ось. Транспортные компании, в свою очередь, требуют оснастить каждый пункт системы ВГК стационарными «контрольными» весами, которые позволили бы уточнить результат взвешивания, чтобы потом доказать отсутствие перегруза в суде, особенно если одни автоматические весы показали перегруз, а другие нет. Более того, некоторые участники рынка считают, что только взвешивание на стационарных пунктах может быть основанием для наложения штрафа, а автоматизированные комплексы ВГК должны использоваться для предварительного контроля. «Во многих регионах есть возможность взвеситься на стационарном посту ГАИ, у нас такой возможности нет, поэтому бизнес страдает, перевозчики банкротятся. Такой подход не позволяет сохранить дороги, он позволяет нерадивым объезжать пункты взвешивания по муниципальным дорогам и их разбивать, а законопослушным — платить неоправданные штрафы»,— полагает уполномоченный по защите прав предпринимателей в Нижегородской области Павел Солодкий. Директор исследовательского агентства Infranews Алексей Безбородов считает, что контрольное взвешивание не позволит оспорить результаты автоматического комплекса ВГК, так как сертифицирующий орган для обоих весов один.

Меры, предложенные региональными властями и перевозчиками, полагает эксперт, решат проблемы лишь отчасти, поэтому им вместе нужно выходить на федеральный уровень с предложением ввести норму допустимого превышения веса и габаритов грузовой машины. По статистике регионального управления ГИБДД, из 3,5 тыс. нарушений половина приходится на перегруз или превышение габаритов на 2–10%. «Чтобы не перегибать палку и не штрафовать тех, кто идет с незначительным перевесом, допуск нужно увеличить на 20–25% от максимально допустимого веса груза, как это сейчас работает со скоростным режимом. Потому что допуск в 400 кг для 40-тонной фуры — это даже меньше погрешности весов»,— считает господин Безбородов.

«Платон» не друг

К государственной системе «Платон», которая была запущена два года назад и предполагает взимание платы с владельцев фур за проезд по федеральным трассам для их ремонта, многие участники нижегородского рынка грузоперевозок уже адаптировались, хотя за это время они неоднократно участвовали во всероссийский акциях и митингах, добиваясь снижения стоимости 1 км пути (была снижена с 3,73 до 1,9 руб.). Из 17 тыс. грузовых автомобилей, чей вес больше 12 т, работающих в Нижегородской области, в этой системе зарегистрировано 94%. Почти 8 тыс. принадлежат компаниям, 5,5 тыс.— физлицам, 2,5 тыс.— индивидуальным предпринимателям. Кроме того, в 87% нижегородских фур установлены бортовые устройства, фиксирующие расстояние, пройденное по федеральным трассам. В ООО «РТ-Инвест транспортные системы» (РТ-ИТС, по концессии с Росавтодором создало «Платон») поясняют, что эти показатели сопоставимы со среднероссийскими и не обязательно должны достичь 100%, так как некоторые грузовые транспортные средства по роду работы не выезжают на федеральные дороги.

с10

Остаточное сопротивление

— лизинг —

Публичность обсуждения реформы рынка лизинга и уступки регулятора в адрес участников рынка фактически лишили их аргументов, чтобы продолжать критиковать грядущие преобразования. Однако рынок не спешит безоговорочно поддержать Центральный банк, надеясь на дополнительные уступки.

Когда государство решает отрегулировать новый рынок — трудно ждать от его участников безоговорочной поддержки. Реформы на рынке финансового лизинга, предполагающего ведение Центральным банком России специального реестра лизинговых компаний, установление повышенных требований к собственному капиталу игроков на рынке лизинга и переход на финансовую отчетность по международным стандартам (МСФО), тоже встретили объяснимое сопротивление в отрасли. Ведь какими благими целями ни был бы освящен дальнейший путь к «дешевому фондированию», «прозрачности рынка» и «лучшим мировым практикам», перспектива попасть «на карандаш» к инспектору надзорного органа никого из лизинговых компаний не обрадовала.

Волнения на рынке из-за грядущих реформ идут уже год, но если еще весной лизинговые компании позволяли себе обвинять ЦБ в невнимании к предложениям участников рынка и кулуарном характере подготовки реформ, то сегодня они со всей определенностью выражают полное удовлетворение сложившимся диалогом с будущим регулятором. Более того, ЦБ действительно пошел навстречу доводам лизинговых компаний, исключив из законопроекта или существенно продлив срок претворения в жизнь целого ряда регуляторных положений, которые больше всего вызывали опасения участников рынка.

В ходе публичных дискуссий ЦБ с успехом развенчивал мифы и опровергал домыслы о росте количества отчетной документации по контрактам лизинга из-за реформы, о сложности перехода на МСФО, о дороговизне программного обеспечения для лизинговых компаний, на цифрах и фактах доказывая целесообразность и своевременность реформ (см. интервью с советником первого заместителя председателя ЦБ Сергеем Моисеевым). Такая политика Банка России фактически лишила участников рынка весомых аргументов в пользу приостановки реформы, но говорить о достижении полного компромисса с регулятором, судя по настроениям на рынке, пока еще рано.

Возможно, именно в силу отсутствия выигрышной переговорной позиции некоторые лизинговые компании не посчитали нужным предоставить развернутые комментарии для данной публикации, сославшись на различные обстоятельства. Кто-то не вполне согласен с реформой, но решил «уступить место мнениям других игроков рынка», кого-то она совершенно не пугает, но компания предпочитает «занять нейтральную позицию в свете публичной критики ЦБ», кто-то объяснил отказ от комментариев техническими причинами.

Впрочем, еще в мае нынешнего года, собравшись в Петербурге на ежегодном VII Съезде лизинговой отрасли России, организованном Объединенной лизинговой ассоциацией, при отсутствии лишних глаз (прессу почему-то не пригласили на заседание), лизинговые компании все же смогли сформулировать свое принципиальное отношение к реформам. Обращение от имени съезда в адрес первых зампредов ЦБ Ксении Юдаевой, Сергея Швецова и зампреда ЦБ Владимира Чистюхина стало, пожалуй, главным сводом критических замечаний в адрес предлагаемых преобразований на рынке лизинга. Некоторые компании, не пожелавшие от своего имени комментировать законопроект ЦБ и Минфина, рекомендовали обратиться именно к этому документу, «отражающему консолидированную позицию сообщества».

Жажда творчества

Главный аргумент критиков реформ — рынок лизинга бурно развивается и без дополнительных мер регулирования: только в 2016 году стоимость переданных в лизинг активов выросла на 36% и достигла рекордных 742 млрд руб., что, по оценкам участников рынка, составляет уже 0,86% ВВП России. Текущий статус «финансового посредника между финансовой отраслью и реальным сектором» позволяет лизинговым компаниям «предоставлять финансирование предприятиям, не имеющим возможности привлекать банковское кредитование», и превращает лизинг в ведущий инструмент финансирования приобретения машин и оборудования, в особенности для малого и среднего бизнеса.

АНАТОЛИЙ ЖДАНОВ

По мнению участников съезда, это объясняется как минимум тем, что нынешние нормы Гражданского кодекса и закона «О лизинге» адекватно обеспечивают «баланс интересов сторон за счет реализации принципа свободы договора». «Это формирует основу для инициативы, творчества и новаторства лизинговых компаний, что является отличительным признаком современной лизинговой индустрии и позволяет развивать новые лизинговые продукты»,— подчеркивается в обращении.

Участники съезда указывают, что львиная доля рынка обеспечивается работой лизинговых операторов из числа дочерних компаний банков (59% рынка) и государственных лизинговых структур (68%), на которые распространяются обязательные нормативы и требования в рамках банковского надзора ЦБ. Этот факт, по их мнению, свидетельствует о наличии опосредованного контроля со стороны регулятора за деятельностью лизинговых компаний, что и так «приводит к повышению прозрачности и надежности лизинговой отрасли, снижению рисков дефолтов». Кроме того, предоставляя финансирование под лизинговые сделки, банки внимательно изучают и сами контракты, и финансовое состояние заемщиков, в том числе путем анализа МСФО.

Исходя из этих доводов, авторы обращения делают вывод, что «в России уже сформирована эффективная система регулирования лизинговой отрасли, доказавшая свою устойчивость к кризисным явлениям».

с11

ЛОГИСТИКА

Груз ответственности

РОМАН ЯРОВИЦЫН

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

— теория и практика —

с9

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 дальнобойщиков 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»,— предлагает лидер движения «12 тонн» Сергей Сапронов. По мнению Алексея Безбородова, адекватных механизмов для этого нет, но даже если взносы переложат на грузоотправителей, 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 большегрузов — на них приходится порядка трети от общего числа грузовых автомобилей в России, и возврата в „белую зону“ дальнобойщиков, 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».

В РТ-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 большегрузов, 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 навстречу перевозчикам, например, введя возможность постоплаты для дальнобойщиков, полгода исправно вносящих платежи. Сейчас по России этим пользуются владельцы 14% зарегистрированных большегрузов.

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 дальнобойщик один раз оступится, то для крупных компаний это пройдет практически безболезненно, а индивидуальные перевозчики могут и не подняться 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 мелкотоннажной 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 грузоперевозок, 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 отстает из-за бюрократических барьеров и медленного 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 проводник торговли и одно не существует без другого. В Нижегородской области до 2014 года развитие логистики происходило поступательно, но не благодаря усилиям 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 спорадическими 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, человеческие ресурсы, государственные субсидии, гарантии и льготы — без власти такие вопросы не решаются. Реализация крупных инфраструктурных проектов — это сфера сотрудничества с федеральным правительством, 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 Нижегородская 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 проходят северный и южный ходы Транссиба. В ближайшее время начнется строительство низконапорного гидроузла, и Волга обретет былую мощь и провозные способности. Например, привезли сырье железнодорожным транспортом, доставили на производство автомобильным, 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 решатся 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 движение, 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 обычные автопоезда простаивают вместо того, чтобы заниматься 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 приблизились 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, перевозимых 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 препоны 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.

ЛОГОПРОМ
ХОЛДИНГОВАЯ КОМПАНИЯ
www.logoprom.ru

реклама

ЛОГИСТИКА

Остаточное сопротивление

— ЛИЗИНГ —

с9 А потому у участников рынка «вызывает сомнение необходимость и скорость проведения реформы». Взамен они предлагают государству сосредоточиться на реформе бухучета, подготовке нового федерального стандарта бухучета «Аренда», продолжить работу над изменениями в Гражданском кодексе РФ, способствующими совершенствованию регулирования и судебной практики в сфере лизинга.

За налоговым щитом

Нет ничего удивительного в том, что одно из главных требований реформы к лизинговым компаниям — быть транспарентными для государства и контрольных органов — не вызывает никаких публичных споров. Однако ни одна из опрошенных лизинговых компаний не согласилась официально прокомментировать «плохие практики» лизинга, которые требуют повышения прозрачности рынка. Воздерживаются от «тиражирования мошеннических схем» и в ЦБ, хотя вполне недвусмысленно формулируют позицию регулятора в отношении «серого» сегмента и недобросовестных предпринимателей.

Только из неофициальных бесед с представителями лизинговых компаний удается понять, о каких «схемах» идет речь. По словам собеседников из числа опытных специалистов, рынок знает случаи, когда с участием фирм, замаскированных под лизинговые компании, реализуются различные схемы по отмыванию денег и совершаются другие тяжкие уголовные преступления, но наиболее распространенные виды мошенничества связаны с обходом налогового законодательства.

В отличие от кредита, сумма которого складывается из стоимости оборудования и процентов по долгу, в сумму лизингового договора можно включить стоимость всевозможных дополнительных услуг — цену доставки оборудования, стоимость монтажа и ввода в эксплуатацию, страховки и многое другое. Поскольку лизинговые платежи по правилам бухучета включаются в состав себестоимости в полном объеме, налогооблагаемая база по налогу на прибыль за счет этого уменьшается. Похожая история происходит с налогом на добавленную стоимость: при лизинге клиент имеет право возместить НДС из бюджета из расчета общей стоимости договора, тогда как при кредите — только с суммы приобретенного имущества, без учета уплаченных по кредиту процентов.

Факт использования налоговых льгот и госсубсидий для целей обогащения не оставляет сомнений в мошенническом характере подобных сделок под видом «лизинга», поэтому, как правило, такие компании создаются на короткий срок, не редко под конкретные проекты с целью выведения из-под налогообложения существенной части прибыли. Риски уголовного преследования при проведении таких операций достаточно высоки даже при существующей степени «непрозрачности» отрасли, поэтому, по словам собеседников, это явление никак нельзя назвать массовым. И уж тем более подобные сомнительные сделки не заключают крупнейшие игроки, имеющие длинную историю и долгосрочную стратегию присутствия в лизинговом бизнесе.

АНАТОЛИЙ ЖДАНОВ

Некоторые лизинговые компании считают, что ЦБ РФ имеет право усилить надзор за рынком с триллионными оборотами

Эмоции излишни

Впрочем, на рынке есть участники рынка, которые не стесняются открыто поддержать реформу в формате ЦБ. Генеральный директор лизинговой компании «Европлан» (входит в группу «САФМАР Финансовые инвестиции» Михаила Гуцериева) Александр Михайлов констатирует, что органы власти уже приняли решение об усилении регулирования в этой отрасли и имели на это право: речь идет о рынке с триллионными оборотами. «В этом смысле цели реформы понятны: контроль системных рисков, наличие общих стандартов в отрасли, а через предлагаемые изменения регулятор получает возможность осуществлять мониторинг рынка лизинговых услуг,— соглашается он.— Согласитесь, было бы сложно осуществить регулирование при отсутствии перечня (или реестра) тех, кого регулировать. Поэтому нам понятно, почему он предложен регулятором».

Гендиректор «Европлана» согласен с ЦБ и в вопросе установления минимальной «планки» по капиталу для работы в лизинге, признавая этот бизнес «финансовым посредничеством». «Если компания не может найти 10 млн руб. капитала, то встает вопрос, как она вообще сможет финансировать не только себя, но и других? Есть множество видов бизнеса, где стартовый капитал такого уровня не требуется, но лизинг точно не входит в их число. Поэтому эмоциональная реакция рынка на предварительные требования регулятора к собственному капиталу является для меня загадкой. Они действительно очень низкие»,— недоумевает Александр Михайлов.

В то же время и он видит отдельные «спорные моменты», связанные, например, с необходимостью перехода на единый план счетов ЦБ, но сложившийся эффективный диалог с регулятором позволяет надеяться на то, что замечания сообщества не останутся без внимания, отмечает он. Конечной целью реформы, по мнению господина Михайлова, «должно быть повышение привлекательности и доступности лизинговых услуг для потенциальных клиентов, снижение ставок фондирования, развитие отрасли за счет работы прозрачных участников рынка, упрощенная секьюритизация активов лизинговых компаний и многое другое».

Алексей Екимовский

Лизинг ускоряет рост

— КОНЪЮНКТУРА —

Рынок лизинга демонстрирует быстрый рост. В условиях оживления экономики компании спешат реализовать отложенный спрос, воспользоваться программами господдержки и низкими ставками на привлечение финансирования.

По оценке рейтингового агентства «Эксперт РА» (RAEX), в первом полугодии рынок лизинга в России вырос в два раза по сравнению с аналогичным прошлогодним периодом — до 427 млрд руб. Согласно базовому прогнозу аналитиков агентства, по итогам 2017 года рынок достигнет рекордного за все время его существования объема — 850 млрд руб.

Драйверами рынка выступают прежде всего транспортные сегменты — авиационный, автомобильный и железнодорожный, прирост объема нового бизнеса в которых, по данным RAEX, составил 91%, 38% и 77% соответственно, а рост сегмента водного транспорта, хоть и невелик пока по объемам, показал внушительный рост на 225% в сравнении с первым полугодием 2016 года.

Значительными темпами растет операционный лизинг: прирост объема нового бизнеса лизинговых компаний в сегменте аренды составил 166%, говорится в отчете RAEX. Особенно активно оперлизинг развивается в сегментах авиационной и железнодорожной техники, а в розничных сегментах по-прежнему остается невостребованным. Например, доля аренды в новом бизнесе в сегменте автотранспорта, как и годом ранее, находится на уровне 2–3%.

Лидерство на рынке лизинга с 2009 года прочно закрепилось за госкомпаниями, отмечают аналитики RAEX: на первое место по итогам полугодия поднялся «Сбербанк Лизинг», на втором — Государственная транспортная лизинговая компания (ГТЛК), «ВТБ Лизинг» занимает третью позицию. Доля крупнейшего лизингодателя на рынке в первом полугодии достигла 17% нового бизнеса против 13% годом ранее, отмечает агентство, а доля трех крупнейших лизинговых компаний в объеме нового бизнеса составила 39% против 34% годом ранее.

Несмотря на снижение доли автолизинга в общем объеме рынка с 40% до 35%, в абсолютном выражении этот сегмент вырос на 38%, как считают аналитики RAEX, за счет реализации госпрограмм по линии Минпромторга РФ. Как и прежде, автолизинг остается крупнейшим сегментом рынка, причем продажи грузовых автомобилей в лизинг растут быстрее, чем легковых (прирост объема лизингового бизнеса компаний с грузовиками составил около 55%, с легковушками — 24%). Оживление российской экономики в сочетании с господдержкой лизинга, по оценкам RAEX, способно привести к росту автосегмента на 30%, а июльское увеличение госсубсидий на покупку грузового автотранспорта и спецтехники с 10% до 12,5% приведет к дополнительному повышению спроса.

В крупнейшей на этом рынке лизинговой компании «Европлан» (входит в группу «САФМАР Финансовые инвестиции» Михаила Гуцериева) считают, что стремительный рост бизнеса в автосегменте обеспечивается активностью частных лизинговых компаний и ростом популярности лизинга как способа покупки автомобиля. «В 2014 году доля лизинга в продажах легковых автомобилей в России составляла 5,1%, по итогам 2016 года — 8,1%, а по итогам первого полугодия 2017 года — уже 8,5%,— рассказывает генеральный директор компании Александр Михайлов.— Это говорит о том, что происходит сокращение нашего отставания от развитых экономик, где этот показатель часто превышает 30%».

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

Директор по продажам «Альфа-Лизинга» Дмитрий Пушкин констатирует, что в сегменте лизинга грузовых автомобилей сыграл свою роль «правильно подобранный фокус госсубсидий», сделав бенефициаром программы крупнейшего в России производителя грузовиков КамАЗ, тогда как в сегменте легковых автомобилей, по его мнению, «рост, очевидно, недостаточен, хотя и показывает положительную динамику несколько месяцев подряд». В то же время драйвером в легковом сегменте служит «грамотная стратегия агрегаторов таксомоторных парков», таких как «Яндекс-Такси» и Gett, которые в сотрудничестве с лизинговыми компаниями сформировали готовое решение для начинающих и крупных игроков рынка такси: скидка к цене автомобиля, аванс за счет субсидии, специальный пакет страхования. Дальнейшего роста рынка в следующем году можно ожидать только при сохранении объема всех субсидий на уровне не меньшем, чем есть сейчас, считает господин Пушкин.

Аналитики RAEX особо отмечают рост лизинга железнодорожного подвижного состава: сегмент показал положительную динамику впервые с 2012 года. Прирост объема нового бизнеса железнодорожной техники в первой половине года составил 77% вследствие реализации спроса на инновационные вагоны. Продолжающееся списание изношенного парка операторов стимулирует лизинг железнодорожной техники, что обеспечит прирост сегмента по итогам 2017 года на 70–75%, прогнозируют аналитики агентства.

В «ВТБ Лизинге» связывают активизацию железнодорожного сегмента с наметившимся ростом доходности от оперирования универсальным подвижным составом — полувагонами в силу наличия устойчивой грузовой базы и перехода на эксплуатацию инновационного подвижного состава с увеличенной грузоподъемностью. По словам гендиректора компании Андрея Коноплева, «участники рынка сегодня ведут очень взвешенную политику при формировании универсального парка», что должно застраховать рынок от чрезмерных колебаний спроса и предложения, которые наблюдались в прежние годы.

Для «Альфа-Лизинга» железнодорожный транспорт традиционно остается одним из ключевых направлений деятельности, сообщили в компании. «Дальнейшие перспективы рынка находятся в прямой зависимости от того, насколько активно будет финансироваться строительство новых вагонов, но, на мой взгляд, уже в ближайшей перспективе стоит ожидать замедления темпов роста в этом сегменте»,— полагает руководитель отдела по работе с предприятиями транспорта Анна Ржевская. Вступивший в силу запрет на продление срока службы маневровых локомотивов создает предпосылки для развития рынка лизинга тягового подвижного состава, напоминает она, «но без введения мер государственной поддержки данного рынка не обойтись, что наглядно проявилось на примере других отраслей».

Анна Семенова

НБД-Банк заключил «юбилейное» лизинговое соглашение

реклама

НБД-Банк оформил 200-ю сделку в рамках лизинговой программы для субъектов малого и среднего бизнеса. Проекты в форме лизинга являются альтернативой кредиту и особенно выгодны благодаря отсутствию залога и учету предмета лизинга на балансе клиента.

К достоинствам лизинга в НБД-Банке также можно отнести возможность вносить изменения в условия сделки, если соответствующее решение будет принято уполномоченным органом, низкую выкупную стоимость и ускоренную амортизацию. Кроме того, компании могут оформить возврат НДС, а все лизинговые платежи (а не только проценты, как при кредите) отнести на себестоимость.

«Особенностью лизинговых операций НБД-Банка является предоставление лизинговых услуг напрямую, минуя посредников — лизинговые компании, что делает условия операций нашего банка более привлекательными. Приобрести в лизинг с НБД-Банком вы можете автотранспорт, в том числе и с пробегом, спецтехнику и оборудование», — комментирует начальник отдела корпоративных клиентов ПАО «НБД-Банк» Дмитрий Шулин.

Напомним, что НБД-Банк использует индивидуальный подход к каждому клиенту: удобный для предпринимателей график платежей, возможность отсрочки выплат или досрочного выкупа предмета лизинга, а также финансирование сделки до 100%, используя заемные средства банка на авансовый платеж.

НБД Банк
для малого и среднего бизнеса

ПАО «НБД-Банк»
Н. Новгород, пл. Горького, 6
Тел. 22-000-22

ЛОГИСТИКА

Вагоны притормозят на уровне инфляции

Пытаясь сдержать рост грузовых железнодорожных тарифов, ФАС предлагает беспрецедентный шаг — по сути, служба хочет вернуть госрегулирование в полностью рыночный операторский бизнес. Реализовать это ФАС планирует через ОАО РЖД, обязав его обеспечить рост общего тарифа на перевозку, включая вагонную составляющую, не выше уровня инфляции. На фоне одобренной индексации цен самой монополии это потребует ограничения ставок аренды вагонов частных операторов на 12%. На рынке говорят, что инструментов для легальной реализации идеи службы нет, а аналитики уверены, что цены и сами пойдут вниз.

— инициатива —

ФАС готовит проект распоряжения правительства по ограничению вагонной составляющей в цене грузоперевозки так, чтобы ее общий рост не превышал инфляцию, рассказали источники. В ФАС подтвердили, что ОАО РЖД взяло на себя такие обязательства. «До принятия правительством решений по размеру надбавок определить величину снижения вагонной составляющей нельзя,— уточнили в службе.— Но если исходить из запросной позиции ОАО РЖД, снижение ставок на предоставление вагонов должно быть не менее 12% от текущих уровней». Проект распоряжения правительства разрабатывается ФАС с целью обеспечения условий для перехода на долгосрочные тарифы, добавили в службе. В Минэкономики сказали, что пока проект к ним не поступал. Источник, знакомый с позицией Минтранса, говорит, что министерство против: речь идет о введении тарифного регулирования в нерегулируемом сегменте, и если решение будет принято, оно должно быть закреплено федеральным законом.

В ходе долгих торгов за надбавку к грузовым тарифам в 2018 году (в общей сложности около 5,8%) ОАО РЖД действительно предложило сдержать рост вагонной составляющей через поведенческие условия для ФГК.

Свои потери через недополученные дивиденды холдинг оценивал в 4 млрд руб..

В документе ФАС речь идет о том, чтобы ОАО РЖД и Минтранс приняли «исчерпывающие меры по приобретению парка грузовых вагонов, обеспечивающих вывоз всех заявленных к перевозке грузов по экономически обоснованным ценам с учетом роста спроса в условиях восстановления экономического роста», говорит источник. Также там закрепляется право ОАО РЖД давать скидки на грузы третьего класса (самые дорогие) на десять лет (подробнее о ликвидации дефицита, резерве вагонов и тарифной политике ОАО РЖД см. интервью замминистра транспорта Алана Лушникова на этой странице).

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

Вагонная составляющая в цене грузоперевозки снизится самостоятельно из-за списания старого парка и закупки нового, считают эксперты

Но инициатива ФАС, судя по формулировке, распространяется не только на подконтрольные ОАО РЖД общества, а на весь операторский рынок. Сейчас он не регулируется, вагоны в частных руках. «Речь идет об обеспечении вывоза всех грузов, предъявленных к перевозке железной дорогой, устранении локальных дефицитов вагонов за счет увеличения предложения вагонов, совершенствования технологии и иных мер… Ожидаем конкретных действий и результата»,— поясняют в ФАС. В ОАО РЖД от комментариев отказались.

Источник на рынке говорит, что, конечно, ОАО РЖД может установить для ФГК условие, когда ее тариф не будет подниматься выше прейскуранта 10-01 для инвентарного парка ОАО РЖД (17,5% от тарифа на перевозку). Но тогда ФГК просто будет возить грузы на 500–600 руб. на вагон в сутки дешевле рынка. Вынудить частных операторов согласиться на ограничения, когда их парк зачастую закредитован так, что дешевле 1,5 тыс. руб. они возить не могут, ОАО РЖД будет сложно — вряд ли удастся провести такое решение через собрание акционеров частной компании.

«ФАС пытается ввести регулирование в рыночном сегменте, который планомерно выстраивался в процессе реформы с 2011 года,— подчеркивает другой собеседник.— Вместо содействия развитию конкуренции видим банальную борьбу за власть». Еще один источник в отрасли, соглашаясь, что «введение регулирования в немонопольном сегменте противоречит нормативной базе и базовым задачам реформы железных дорог», отмечает, что в результате упадут вложения в новый парк. «Если в 2017 году частные инвестиции в новые вагоны мы оцениваем в 130–140 млрд руб., то после введения, по сути, госрегулирования ставок операторов объем вложений может сократиться в два-три раза,— говорит он.— Дефицит по отдельным родам вагонов будет и дальше нарастать, а государству придется нести еще и бремя инвестиций в вагоны». При этом в условиях дефицита «сложно представить, чтобы рынок не нашел способов получения с клиента справедливой цены за вагон».

Между тем глава «Infoline-Аналитики» Михаил Бурмистров считает, что усилий для снижения на 12% вагонной составляющей прилагать просто не нужно — она, по расчетам эксперта, по полувагонам и так снизится в среднем по 2018 году на 13–15% к среднему уровню 2017 года из-за завершения активного списания старого парка и сохранения темпов закупки нового. Чтобы транспортная составляющая росла в пределах инфляционного коридора с поправкой на изменение структуры грузооборота, говорит он, достаточно, чтобы по полувагонам ставка предоставления ушла хотя бы на 10% вниз, что даже при сохранении дефицита в первом полугодии 2018 года вполне достижимо.

Наталья Скорлыгина

Как работает рынок грузоперевозок

— правила игры —

с10

Многие перевозчики недовольны и самой тендерной политикой крупнейших заказчиков, диктующих цены на грани рентабельности транспортных компаний. По словам директора по операциям компании FM Logistic Александра Павлова, из-за низкой ценовой конъюнктуры в России наблюдается «моральное и физическое старение грузового автопарка». «Покупать новую технику позволяют себе либо перевозчики, инвестирующие в будущее, либо крупные игроки ритейла, которые просто обслуживают свой торговый бизнес»,— отмечает он. Последние, по его мнению, приобретая собственную технику, целенаправленно сдерживают цены на внешних тендерах для сторонних перевозчиков. «А так как сфера ритейла оказывает высокое влияние на ценообразование экспедиторских услуг на рынке в целом, то это удерживает рынок грузоперевозок в заниженном ценовом сегменте»,— отмечает господин Павлов.

Ценовой диктат крупных заказчиков на рынке наблюдает и генеральный менеджер по транспорту холдинга AsstrA Олег Гребенько. «В основном все крупные контракты разыгрываются через тендеры, причем если использовать ценообразование «от затрат», то цена сделки, как правило, будет ниже этого уровня. Приходится искать зоны экономии и увеличения эффективности»,— обрисовывает ситуацию он.

Расплата за городской комфорт

Себестоимость у городских грузоперевозчиков растет прежде всего за счет политики властей крупных городов, направленной на вытеснение из мегаполисов крупнотоннажных и среднетоннажных грузовиков с замещением их более экологичными мелкотоннажными. «Одну поставку среднетоннажным автомобилем можно заместить пятью поставками малотоннажным транспортом,— подсчитывает Александр Павлов из FM Logistic.— Как минимум это ведет к увеличению штата водителей и фонда заработной платы, который может составлять до 30% себестоимости перевозки».

Получение пропусков для работы в Москве и проезда по МКАД — отдельная проблема для транспортных компаний. Процедура получения пропуска де-юре бесплатная, но ее настолько сложно осуществлять, что перевозчикам приходится обращаться к консалтинговым фирмам, специализирующимся именно на пропусках. По словам Олега Гребенько из холдинга AsstrA, стоимость оформления годового пропуска в Москву, таким образом, достигает 20–25 тыс. руб. на каждый автомобиль. «Для себестоимости перевозки — это не очень большие деньги, но при заниженных тарифах и высокой расходной части каждая статья затрат имеет значение»,— сетует он.

Любые ограничения — это рост себестоимости перевозок, констатирует Александр Лашкевич из «Деловых линий». «Ввод ограничения на движение по городу в дневное время — это простой автомобиля в ожидании вечера, а час простоя 20-тонной машины стоит около 500 руб. Запрет на движение по некоторым улицам порождает лишний пробег автомашин, а себестоимость пробега на рынке составляет 30–35 руб. за 1 км»,— подсчитывает он, добавляя, что любое такое «новшество» городских властей можно вполне конкретно оценить в денежных единицах, исходя из дополнительных затрат перевозчиков.

Руководитель направления «внутригородская логистика» оператора экспресс-доставки СДЭК Александр Воронов указывает на инфраструктурные барьеры, которые влияют на себестоимость перевозки как прямо (например, платные парковки), так и косвенно — за счет усложнения грузовой логистики. Так, например, расширение пешеходных зон в центральной части города затрудняет проезд грузовиков и разгрузку, что увеличивает время на обслуживание клиентов. «Кроме того, появляется все больше закрытых территорий возле бизнес-центров, огороженных зон у жилых домов, тогда как клиентам почти всегда необходима доставка «до двери», разгрузка машины, подъем груза на этаж»,— отмечает он.

Господин Воронов также напоминает, что у выделенных полос для общественного транспорта и легкового такси тоже есть «обратная сторона». «Появление выделенных полос для общественного транспорта сокращает для жителей время на перемещения по городу, но одновременно увеличивает сроки доставки грузов, отчего снижается эффективность перевозчиков»,— рассуждает Александр Воронов. По аналогии с разрешением использовать «выделенки» для такси он предлагает городским властям подумать о предоставлении возможности проезда по ним грузовых автомобилей перевозчиков, занятых на доставке товаров массового потребления. По его мнению, это позволило бы сократить время на перевозку и подъезд к клиенту, повысить эффективность использования транспорта и снизить стоимость услуги для конечного потребителя.

Алексей Екимовский

«Нужно объединить усилия всех участников рынка»

— интервью —

С тех пор как вступил в силу запрет на продление срока службы грузовых вагонов, прошло два года. Как адаптировался рынок железнодорожных грузовых перевозок к условиям работы и почему в 2018 году может увеличиться стоимость вагонов, рассказывает директор нижегородского филиала «Первой грузовой компании» (ПГК) ТАРАС ЗАЛУЖНЫЙ.

— Выбытие с рынка старых вагонов началось еще в прошлом году. Как чувствуют себя участники рынка сейчас, спустя почти два года после ужесточения законодательства? Какие механизмы адаптации оказались самыми эффективными?

— В 2016 году завершилось масштабное списание старых вагонов, начатое еще в 2014 году. Как следует из данных Института проблем естественных монополий, за эти три года парк сократился почти на 11%, до 1,1 млн вагонов. Естественно, после списания старых вагонов рынок железнодорожных перевозок потерял баланс. В сезонные пики участники рынка довольно остро чувствуют дефицит подвижного состава, потому что сегодня лишь треть времени работы вагона приходится на транспортировку, остальное уходит на простой под грузовыми операциями, порожний пробег и ремонт. В итоге мы сейчас видим растущую потребность в отдельных видах подвижного состава, в частности в полувагонах. Поэтому сегодня наша первоочередная задача — ускорить оборот вагона и снизить простои при его погрузке-выгрузке. Мы внимательно анализируем все этапы перевозочного процесса: в ПГК действуют специальные рабочие группы по оптимизации порожнего пробега, которые предлагают новые технологические и логистические решения. Сделав ставку на интенсивность использования имеющихся активов, мы существенно нарастили производительность вагона и сократили его оборот. Конечно, сказать, что мы полностью решили проблему, пока нельзя. Мы видим значительные резервы в повышении интенсивности использования вагона и сокращении порожних рейсов, но для этого нужно объединить усилия всех участников рынка. В конечном итоге эти меры позволят снизить транспортную нагрузку на экономику страны, а значит, сделают ее более конкурентоспособной.

— Устраивает ли интенсивная эксплуатация вагонов всех участников грузовых перевозок или же кто-то отдает предпочтение экстенсивному пути развития, который предполагает закупку большего количества нового подвижного состава?

— Именно в выборе интенсивного пути развития перевозок совпадают интересы операторов, грузовладельцев и перевозчиков. Например, для РЖД это экономия локомотивов, их бригад, меньшие затраты на содержание инфраструктуры, для грузоотправителей — повышение ритмичности перевозок и снижение транспортных затрат. Как отмечают многие эксперты, сокращение оборота вагонов на сети на одни сутки позволит высвободить десятки тысяч единиц подвижного состава. Но потребности в росте производительности вагонов требуют новой культуры в отношении простоев, оборота и времени выполнения грузовых операций.

— Но это не значит, что операторы не будут закупать новый подвижной состав?

— Конечно, не значит. Например, ПГК в первом полугодии приобрела 7 тыс. полувагонов с повышенной грузоподъемностью 75 т — именно полувагоны сейчас в дефиците, но срок их окупаемости значительно превышает 10 лет. Также ПГК закупила 200 крытых вагонов объемом 158 кубометров. В пик списаний, который пришелся на 2016 год, мы вывели из эксплуатации 52 тыс. единиц. Оператору главным образом интересен вагон, который экономически выгоден: может окупиться и принести прибыль. Мы проанализировали результат эксплуатации первых улучшенных моделей и увидели, что, безусловно, процент отцепок вагонов с улучшенными характеристиками ниже, чем у обычного парка. Но есть и минусы в отношении планового ремонта: у таких вагонов на четверть выше сроки простоя в ожидании ремонта, да и сам ремонт обходится дороже. Конечно, мы будем учитывать эти факторы в дальнейшем.

— С какими еще сложностями столкнулись в этом году участники рынка железнодорожных грузоперевозок?

— Довольно актуальной для железнодорожных грузовых операторов остается проблема текущего отцепочного ремонта и его неуклонный рост, который серьезно сокращает погрузочный ресурс. Например, по данным ИПЕМ, в 2016 году ежесуточно отцеплялось 3,7 тыс. вагонов. При этом, если в 2012 году на один вагон в среднем приходилось 0,88 отцепок, то в 2016 году — 1,28 отцепок. То есть мы видим рост в полтора раза при достигнутом «омоложении» парка.

— Экономика РФ начинает постепенно восстанавливаться после длительной стагнации, объемы промышленного производства медленно, но растут. Изменилась ли ситуация на нижегородском рынке с погрузкой и грузооборотом? В каких отраслях погрузка растет быстрее всего?

— Нижегородский филиал ПГК, несмотря на сложный для грузовых железнодорожных перевозок год, с января по октябрь привлек к перевозке по Горьковской магистрали на 25% больше грузов, чем за аналогичный период прошлого года,— более 4 млн т грузов. Грузооборот за 10 месяцев 2017 года составил 4,4 млрд т-км, что на 63% выше уровня прошлого года. В итоге доля ПГК на полигоне Горьковской железной дороги достигла 18% — на 3% больше, чем годом ранее. Среди грузов наибольший рост показали цемент, строительные грузы и сахар (+55%). Также заметно выросла погрузка продовольственных товаров (+53%), промтоваров (+46%), комбикормов (+41%) и бумаги (+23%).

— Какие факторы, на ваш взгляд, окажут влияние на рынок грузовых железнодорожных перевозок в 2018 году?

— Думаю, в следующем году мы увидим рост стоимости производства вагонов и сокращение конкуренции среди вагоностроителей. По нашим оценкам, стоимость полувагонов с улучшенными техническими характеристиками превысит 3 млн руб., что в конечном итоге отразится и на стоимости перевозок. Что касается дефицита, то в следующем году парк придет в точку равновесия. Однако локальные нехватки вагонов, возможно, сохранятся, на это будут влиять сезонность и ремонтные работы в преддверии зимнего периода на путях РЖД. В заключение хочу отметить: если мы хотим, чтобы на рынок приходили инвесторы, нужна прозрачная и долгосрочная политика государства в транспортном секторе.

Беседовала Анна Павлова

COMPANY ROFILE | ПЕРВАЯ ГРУЗОВАЯ КОМПАНИЯ

Первая грузовая компания — крупнейший оператор железнодорожных перевозок в России. Входит в железнодорожный дивизион международной транспортной группы Universal Cargo Logistics Holding (UCL Holding). Региональная сеть компании представлена филиалами в 14 городах России, международная — подразделением в Казахстане и совместным предприятием в Финляндии.

Нижегородский филиал ПГК действует на сети Горьковской железной дороги, в зоне ответственности которой находятся 13 субъектов РФ: шесть республик (Мордовия, Чувашия, Удмуртия, Татарстан, Марий Эл, Башкортостан), шесть областей (Владимирская, Нижегородская, Кировская, Свердловская, Рязанская, Ульяновская) и Пермский край.

Нижегородский филиал ПГК за 10 месяцев 2017 года перевез более 3,9 млн т грузов в зоне своей ответственности — на 27% больше, чем за аналогичный период прошлого года. Грузооборот филиала в этом сегменте вырос на 28%, до 4 млрд т-км. В основном рост объемов перевозок произошел за счет цемента (на 55%, до 2 млн т), лома черных металлов (на 10%, до 603 тыс. т), строительных грузов (на 54%, до 168 тыс. т) , химикатов и соды (на 25%, до 63 тыс. т). В частности, существенно выросли объемы погрузки завода «Мордовцемент», отмечают в компании. Кроме того, вдвое увеличились отгрузки металлолома НЛМК и «Северстали» металлургическим заводам Урала. Также в номенклатуре перевозок нижегородского филиала ПГК появился кокс.