

ЛОГИСТИКА

«Как растет потребительская часть ВВП, так будут расти и грузовые автомобильные перевозки»

О перспективах рынка грузовых автоперевозок, роли крупнейших компаний в трансформации отрасли и факторах ее роста „Ъ“ рассказал генеральный директор группы компаний Globaltruck **Александр Елисеев**.

— передовики производства —

— В 2018 году происходит закупка парка, объявленная накануне IPO. Планируются ли дальнейшие закупки, сделки M&A? — Пока мы видим, что органический рост, который мы анонсировали инвесторам в ходе IPO (прирост 250–350 новых траков в год), мы потянем, исходя из существующего cash flow (денежного потока. — „Ъ“).

— Не увеличивая долговую нагрузку? — Она у нас сегодня неприлично низкая. Конечно, после IPO долговая нагрузка не может быть не низкой: в компанию произошел приток средств, которые, естественно, не успели использовать, поскольку законтрактовались только в декабре 2017 года на покупку 413 тягачей Volvo и соответствующее количество полуприцепов. Поэтому в конце 2018-го будет какая-то нагрузка, но вполне умеренная. Я для себя вижу, что до двух — это абсолютно комфортный уровень, а если возникнет хорошее окно возможностей по приобретению активов с рынка, то на короткий период — на полгода-год — можно подняться до двух с половиной.

— С точки зрения M&A сейчас удачная конъюнктура? — Она, если так можно выразиться, начинающаяся. До 2017 года были разговоры о возможностях, а сейчас мы уже ведем переговоры с несколькими компаниями. Отрасль была практически на нулевой стадии консоли-

дации, и, кажется, она начинает переходить на первую. Процессы, пусть еще и очень робкие в масштабе отрасли, уже начинаются.

— Если говорить о консолидации, то статистика показывает в отрасли огромную долю частных предпринимателей и лишь небольшую — у топ-10. Как вы полагаете, в какой срок и как возрастет доля наиболее крупных компаний? — В пятилетний срок, думаю, возможно удвоение доли топ-10. Конечно, расчеты очень приблизительные, поскольку это не администрируемый процесс. Есть компании, которые, как мы, готовы консолидировать и покупать, и есть компании, собственники которых по тем или иным причинам считают, что бизнес следует продать или остаться в нем миноритариями.

— А за счет чего будет прирастать доля топ-10? За счет индивидуальных предпринимателей, мелких, средних компаний? — Не физических лиц конечно, нет. Мы ориентируемся на средние компании. Потому что компании с парком ниже 100 автопоездов зачастую имеют нетранспарентный бизнес: много юридических лиц, непонятная структура владения, нет прозрачной отчетности. Словом, это тяжело продаваемый и покупаемый бизнес. Когда парк — 150–200 автопоездов и выше, бизнес становится более структурированным и в корпоративном плане, и в плане отчетности. Его уже можно как-то оценивать, строить финансовые модели.



Александр Елисеев

— Насколько быстро, по вашему мнению, будет происходить «отбеливание» отрасли, выход ее в легальный сектор? — Очень долго. Это даже не годы.

— Десятилетия? — Вряд ли десятилетия, но точно не годы. Но это неизбежно. Государство не позволит, чтобы существовал подобный «оазис», где агрессивно используется налоговая оптимизация, часто не совсем легальная. Это не значит, что исчезнут мелкие и средние предприниматели — они есть везде: и в Северной Америке, и в Бразилии, и в Европе, и в Китае... Просто они будут платить налоги.

— Но для них сохранение в бизнесе — это, по сути дела, вопрос баланса между налоговой нагрузкой и маргинальностью перевозок...

— Для мелких и средних — да.

— Сейчас нагрузка не выглядит неподъемной? — Мы крупная компания и не можем поставить себя на место малого предпринимателя. Но облегченная система налогообложения позволяет ему существовать. У нас есть некая доля бизнеса в компании, на которую мы привлекаем таких предпринимателей на аутсорсинг для обслуживания наших клиентов на наших условиях. Мы готовы брать перевозчиков и на обычной системе налогообложения, и на упрощенной — в этом же нет ничего неправильного, просто перевозчик находится вне системы НДС.

— Накануне IPO вы говорили о том, что в значительной степени ваша стратегия будет строиться на обслуживании торговых потоков крупных ритейлеров... — Не совсем так. У нас большая клиентская база: ритейлеры, FMCG, ряд промышленных компаний. Но для себя наибольший потенциал роста мы видим в сегменте федеральных ритейлеров, особенно на Урале и в Сибири, и в сегменте сборных грузов, которые растут на десятки процентов в год.

— По вашим наблюдениям, торговые сети скорее стремятся к развитию собственных логистических подразделений или чаще прибегают к услугам рыночных компаний? — Думаю, что больше к услугам рыночных компаний. Единственный крупный каппитивный логист с большим собственным парком — это «Сельта», «дочка» «Магнита», с парком свыше 5 тыс. единиц. Среди иностранных компаний никого нет с собственным парком — все на аутсорсинге. Тренд скорее развивается в эту сторону. Чисто российский ритейл, который сохраняет собственный

парк, помимо «Магнита» это «Лента» и «Дикси», как мне кажется, все же пойдет в мировом тренде и будет отходить от собственно парка.

— Вы рассматриваете возможность покупки их логистических активов, если они будут продавать? — Я не готов называть тех, с кем мы ведем переговоры об M&A-сделках, но мы рассматриваем разные варианты. Нам интересны не старый парк, клиентская база и профессиональное водительское ядро.

— Можете ли вы поделиться прогнозом по сектору на 2018 год? Будет ли он продолжать расти? — Он растет. Если по грузообороту, то пока предварительные прогнозы — 3–4% в год на ближайшие пять лет. Транспорт — производная ВВП, причем мы, видимо, в большей степени производная потребительской части ВВП, в отличие от железной дороги, которая скорее больше ориентирована на индустриальную часть. Поэтому как растет потребительская часть ВВП, так и будет расти отрасль грузовых автомобильных перевозок.

— По вашим ощущениям, автотранспорт сейчас отнимает грузовую базу у железных дорог? — Все, что можно, уже отняли. Металлурги в траках возят свои грузы, среди наших клиентов — ММК, «Мечел» и Evraz. Из производителей FMCG, за исключением крайне редких случаев, никого на железной дороге нет. За последние 15 лет железная дорога очень серьезно потеряла долю продуктов с высокой добавленной стоимостью, и вернуть ее хоть и возможно, но крайне сложно.

Интервью взяла
Наталья Скорыгина

Е-commerce: светлое будущее или упущенные возможности?

— экспертное мнение —

Российская транспортно-логистическая система может стать одним из ключевых драйверов развития экономики России на ближайшие десятилетия. Но только в том случае, если правительство и бизнес-сообщество сумеют воспользоваться существующим сегодня окном возможностей. Окно это, как всегда, не будет открытым вечно, считает председатель Межотраслевого

экспертного совета по развитию грузовой автомобильной и дорожной отрасли БОРИС РЫБАК.

Бурный рост электронной торговли как на внутрироссийском, так и на трансконтинентальном рынках привел к тому, что идущие в нашу страну грузовые потоки растут невиданными темпами. Более того, кажется, что транзитные потоки из Юго-Восточной Азии (ЮВА) в Европу снова стали проявлять определенный интерес к трансконтинентальной наземной доставке через Россию. На-

до сказать, что до недавнего времени международные грузоотправители практически не рассматривали наземный вариант транспортировки через Россию из-за сроков доставки (более месяца!), низкой надежности и ставших уже всемирно известными сложностей таможенного оформления. И хотя уже несколько десятилетий над головами россиян идет мощный, устойчивый грузопоток авиационной экспресс-доставки из ЮВА в еврозону, приносящий относительно небольшой, но устой-

чивый приход «пролетных» денег, на земле все было по-кладбищенски спокойно. Так что же меняется?

Мир превращается в глобальный кибергипермаркет. Формирующаяся в настоящее время поведенческая модель заказчика «интернет-поколения» (и в B2C-, и в B2B-сегментах торговли) требует практически немедленного получения заказов вне зависимости от того, где расположен поставщик. Взрывной рост электронной торговли потребовал радикального развития каналов дистрибуции розницы и ведет к серьезной трансформации, если не к революции, в глобальной транспортной логистике.

Среди основных требований, которые электронная торговля накладывает на каналы доставки, — радикальное снижение стоимости и времени доставки, полная и своевременная информация о местонахождении товара и мгновенное таможенное оформление.

Под влиянием этих требований поставщики отказываются от услуг «классических» фрейт-форвардеров в пользу каналов дистрибуции, основанных на быстрых и эффективных ИТ-платформах, предоставленных ведущими игроками интернет-торговли и выстроенных под эти платформы логистических решений. Ведущие компании экспресс-доставки, включая UPS, DHL, FedEx, а также недавно созданные SF Express и Cainiao в Китае, Amazon в США, переориентируются на обслуживание потоков интернет-торговли.

Россия является самой крупной страной в Европе по количеству пользователей интернета: более 84 млн человек ежемесячно посещают сеть. Вместе с тем уровень проникновения интернета в России остается на уровне существенно более низком, чем в развитых странах, — всего 70,4%. Здесь еще есть потенциал роста.

Объем рынка интернет-торговли в России после стремительного скачка в 2016 году, когда он вырос на 21% по сравнению с 2015-м и составил 920 млрд руб., в прошлом году замедлился до 8,7%, но все же приблизился к отметке 1 трлн руб. Число онлайн-покупателей ежегодно увеличивается на 10–15%. По оценкам eMarketer, в 2017 году 30% населения совершали онлайн-покупки, что на 5% больше, чем годом ранее. Ожидается, что доход от электронной коммерции в ближайшие пять лет продолжит расти темпами 8,4% в год и в 2022 году превысит 1,4 трлн руб.

Количество входящих международных отправок с товарным вложением продолжает расти колоссальными темпами. В 2016 году их количество увеличилось на 73% (в то же время количество заказов на внутреннем рынке выросло лишь на 6%) и составило 233 млн отправок. По результатам 2017 года число отправок превысило 400 млн, а объем трансграничной торговли составил более 400 млрд руб., что на 25% больше результатов 2016-го.

Сложившаяся ситуация создает очень интересные возможности для



Борис Рыбак

Борис Рыбак считает, что взрывной рост электронной торговли приведет к трансформации мировой логистики

транспортно-логистического комплекса страны. Если бы российские железные дороги и почта с их расположенными вдоль Транссиба логистическими центрами смогли обеспечить устойчивую транспортную перевозку посылок электронной торговли и аналогичных, как говорят на железной дороге, генеральных грузов по Транссибирской магистрали из Приморья и Дальнего Востока страны в центральную Россию, а логистические и автотранспортные компании — дальнейшую дистрибуцию грузов по стране и в Европу, это не только бы в разы увеличило приток платного груза в страну, но и расчистило путь для транзитной транспортировки десятков миллионов тонн грузов из Юго-Восточной Азии в Европу, которые сегодня идут морем в обход России.

Так как транспортировка подобных грузов — как транзитных, так и идущих в страну — достаточно высокомаржинальная услуга, все участники процесса будут устойчиво получать достаточные средства для дальнейшего развития своего транспортно-логистического бизнеса. Более того, в государственный бюджет будут поступать существенные средства в виде таможенных сборов и налоговых поступлений.

В силу сложности задачи, связанной с необходимостью комплексного анализа многомерных экономических моделей и еще более неопределенными политическими факторами, никто и никогда корректно не считал возможные доходы от потенциального транзита грузовых потоков через Россию. Однако даже поверхностный анализ, проецируемый несколько лет назад специалистами авиационной группы компаний «Волга-Днепр», показывает, что уровень этих доходов может превышать \$100 млрд в год, что сопоставимо с доходами, получаемыми от продажи углеводородов.

Такой объем поступлений — вполне достаточная причина для того, чтобы по-современному развить транспортную инфраструктуру, причем в первую очередь интенсифицировать строительство и поддержание в качественном состоянии дорожной сети, которая наря-

ду с железной дорогой становится важнейшим элементом транспортно-логистической системы страны.

Говоря о развитии дорожной инфраструктуры, невозможно не сказать о необходимости приведения в более цивилизованное состояние автомобильной грузовой транспортной отрасли, бурно развивающейся после либерализации 2005 года, но лишенной системности, регулирования и, как следствие, инвестиционной привлекательности. Текущий уровень инвестиций пока не способен обеспечить приток необходимых финансов в развитие этого сектора экономики, годовой финансовый оборот которого, кстати, по разным экспертным оценкам, уже сегодня составляет от \$80 млрд до \$100 млрд.

Для того чтобы успешно «распечатать» этот потенциал, нужно, в первую очередь, повсеместно ввести эту деятельность в поле контроля налоговых и финансовых органов. Для достижения этих целей существует целый ряд механизмов, некоторые из них уже реализованы (например, регистрация грузового транспорта в государственных информационных системах). Во-вторых, следует выработать некий профессиональный ценз для входа участников на рынок. Поскольку лицензирование этой деятельности отменено и очевидно возвращено не будет, правильным решением в этой ситуации будет организация комплексного страхового покрытия всего процесса перевозки грузов — страхование самих грузов, а также обеспечение ответственности перевозчиков и других участников транспортно-логистического процесса.

Со временем следует создать общедоступный реестр перевозчиков, который мог бы стать одним из средств коммуникации между участниками рынка. Такой реестр можно создать на базе государственной информационной системы «Платон», к которой сегодня имеют доступ все автомобильные перевозчики.

Еще одним катализатором развития отношений между участниками рынка является введение электронной транспортной накладной. На данный момент те бумажные носители, которые определяют взаимоотношения между грузоотправителями, экспедиторами и транспортными компаниями, совершенно не соответствуют современным представлениям о том, как должно быть организовано хранение, обработка информации и документооборот в целом.

Подобные меры позволяют дать дополнительный толчок развитию дорожной инфраструктуры, которая, в свою очередь, является очевидным драйвером развития экономики в целом. Неслучайно мировой опыт свидетельствует о том, что крупные программы развития дорожной инфраструктуры в наиболее развитых странах мира запускались в наиболее сложные с экономической точки зрения периоды (Великая депрессия в США, послевоенная Европа и Япония). И при этом давали фантастические результаты!


ДЕЛОВЫЕ ЛИНИИ


СЕРТИФИЦИРОВАННАЯ СИСТЕМА МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА

Крупнейший логистический оператор России*



- Индивидуальная логистика
- Совместные технологические проекты
- Интеграция информационных систем
- Прямые машины от 1,5 до 20 тонн
- Доставка грузов в гипермаркеты

- Срочная авиа- и автоперевозка грузов
- Номенклатурное ответственное хранение на складах класса А и В
- Собственный автопарк — 4 000 автомобилей

8 800 100-8000

premium.dellin.ru
spb@dellin.ru

* По доле рынка среди дальнемагистральных перевозчиков грузов. Данные исследования InfraNews 2017

РЕКЛАМА