

ПЕРЕВОЗЧИК-09

С НАЧАЛА КРИЗИСА ПАДЕНИЕ ОБЪЕМОВ ГРУЗОПОТОКА АВТОПЕРЕВОЗЧИКОВ ДОСТИГЛО 80% НА ВНУТРИРОССИЙСКИХ НАПРАВЛЕНИЯХ И ПОРЯДКА 30–40% НА МЕЖДУНАРОДНЫХ МАРШРУТАХ. СООТВЕТСТВЕННО И СРЕДСТВ НА ВНЕСЕНИЕ ЛИЗИНГОВЫХ ПЛАТЕЖЕЙ И ОПЛАТУ БАНКОВСКИХ КРЕДИТОВ У ОПЕРАТОРОВ НЕТ. ЕВГЕНИЙ ДУБРОВИН

ВСЕГДА ПЕРВЫЙ По итогам первого полугодия 2008 года автотранспорт уверенно лидировал в общих объемах перевозок грузов, выполняемых всеми видами транспорта в России. На его долю приходится около 82% перевезенных грузов. Это вполне объяснимо, так как в цепочке доставки товарной продукции «от двери до двери» даже при самом масштабном использовании других, магистральных видов транспорта альтернативы автомобилям нет. Парк грузовых автомобилей и автобусов российских фирм не справлялся с объемами перевозок, операторы брали машины в лизинг или покупали в кредит.

Однако кризис все изменил. Внутрироссийские перевозки автотранспортом сократились на 80%. Особенно пострадали малые перевозчики и индивидуальные предприниматели, работающие с торговыми сетями и специализирующиеся на транспортировке овощей и фруктов. Участники рынка отмечают, что точными статистическими данными падения объемов перевозок сегодня не располагают ни транспортная инспекция, ни налоговики, поскольку до кризиса большинство сделок оплачивалось черным налом и до поры до времени это всех устраивало. Кроме того, «у маленьких компаний, в парке которых менее 30 единиц машин, значительно меньше запас прочности, который необходим, чтобы выжить. В итоге вытеснение с рынка идет в первую очередь за их счет», — объясняет Рустам Юлдашев, глава холдинга STS Logistics.

В сегменте международных перевозок, по данным экспортеров, ситуация не многим лучше. Осенью 2008 года в Прибалтике заговорили о массовой миграции грузового автотранспорта на восток. Латвийские владельцы фур, оставшись без работы, продавали машины россиянам, которые теперь не знают, кому сбывать эти грузовики по приемлемой цене.

Падение объемов автомобильных перевозок в четвертом квартале 2008 года составило более 16%, в январе и феврале 2009-го — более 30%, поскольку в январе импорт товаров в Россию из стран дальнего зарубежья, согласно данным ФТС, сократился на 35,6%. Большая часть сокращения перевозок произошла из-за мгновенного снижения импорта автомобилей, а также оборудования и даже продовольственных товаров. Ввоз товаров из стран Содружества в январе сократился ориентировочно на 50%. Опубликованные данные ФТС за февраль свидетельствуют о сохранении этой тенденции — импорт снизился более чем на 37%.

Вслед за импортом упали не менее чем на 30% фрахтовые ставки в евро. Практически все автотранспортные компании в четвертом квартале 2008 года были вынуждены снизить тарифы на грузоперевозки. И если в первом полугодии прошлого года тарифы выросли на 8–10% (в связи с увеличением цен на топливо), то с конца октября падение объемов заказов составило 15–20% и тарифы стали снижать. Сейчас они находятся на уровне годичной давности. «В среднем уже в декабре 2008 года ставки снизились на 30–40%, что привело компании на грань рентабельности», — утверждает господин Юлдашев.



ОТЕГ МАРШЕЕВ
УЖЕ В ДЕКАБРЕ 2008 ГОДА СТАВКИ АВТОПЕРЕВОЗЧИКОВ СНИЗИЛИСЬ НА 30–40%, ЧТО ВООБЩЕ ПОСТАВИЛО ПОД СОМНЕНИЕ РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ КОМПАНИЙ

ПОСЧИТАЙТЕ В РУБЛЯХ Самая большая проблема, с которой сегодня столкнулись автоперевозчики, — это простояние парка. Значительная часть грузовых машин работает на условиях лизинга. И хотя, как отмечает заместитель руководителя Ассоциации международных автомобильных перевозчиков (АСМАП) по северо-западу Константин Шаршаков, транспортные компании никогда не живут только за счет лизингового оборудования, безусловно, его доля весьма заметна. «Есть четко просчитанная модель: если стоимость привлеченного и лизингового имущества превышает 50%, то это компания рискованная», — подчеркивает он. В нынешних условиях, признаются участники рынка, если компания не принадлежит даже меньше половины автопарка, это создает существенные трудности. Ведь чтобы ежемесячно платить за лизинг, компании должны эксплуатировать технику почти круглосуточно, что сегодня невозможно.

«Транспортные предприятия холдинговой компании "Совтрансавто" эксплуатируют более 800 магистральных автопоездов зарубежного производства, более 50% из них находится в лизинге. За лизинг каждого автопоезда нужно платить порядка €2 тыс. в месяц. Лизинговые автомобили, по сути, нельзя оставить без груза», — рассказывает Анатолий Пинсон, советник генерального директора ХК «Совтрансавто».

Аналогичная ситуация наблюдается и в более узком сегменте грузовых автоперевозок, транспортировки машин. «Если говорить о парке машин, задействованных в международном сообщении, то 100% техники взято в лизинг. У нас 161 автобус Volvo, работающий на международных и российских маршрутах, все они находятся в лизинге. Кроме

того, еще десять лизинговых машин марки Ford, работающих на российских маршрутах, и девять собственных автобусов Mercedes, которые задействованы на внутрироссийских перевозках», — говорит Вадим Яхинсон, директор департамента логистики компании Major. А между тем практически все расходы международных перевозчиков, в том числе кредиты и выплаты по лизинговым платежам, зафиксированы в валюте. «Нам предлагают посмотреть на проблему падения европейских фрахтовых ставок в отечественной валюте. Конечно, в этом случае снижение менее значительно, а на отдельных направлениях его почти нет. Но не надо забывать, что валютная составляющая в расходах международных перевозчиков весьма велика. У нас по "Совтрансавто" ее доля превышает 70%. Так, именно в евро приходится вносить лизинговые платежи по подвижному составу, покупать топливо, производить оплату дорожных сборов, техобслуживание автомобилей на зарубежных сервисных станциях, закупать запчасти, и даже компенсационные выплаты водителям идут в валюте», — объясняет Анатолий Пинсон.

Сегодня часть перевозчиков пытается продать автомобили, другие — законсервировать их до лучших времен. «Многие стали задействовать автопоезда на внутрироссийских перевозках, хотя их число тоже резко уменьшилось. Собственники транспортных предприятий, имеющие большой лизинговый парк, зачастую вынуждены возвращать автомобили лизинговым компаниям», — рассказывает Анатолий Пинсон. С ним соглашаются в северо-западном отделе АСМАП. «В начале кризиса те компании, которые сумели вывести из активов свой подвижной состав и вернуть его лизингодателю, поправили свое положение. Но это были единичные случаи, так как лизингодателям это не нужно. Другой вариант выхода из ситуации — пересмотреть договоры и найти компромиссные варианты сотрудничества», — полагает Константин Шаршаков. По его словам, по

второму пути пошли почти все крупнейшие перевозчики. «Если говорить о нашей компании, то пока речи о разрыве лизинговых договоров не идет. С лизинговыми структурами были проведены переговоры, которые привели к пересмотру и реструктуризации платежей, имея в виду не какую-то временную отсрочку оплаты, а снижение их размера вдвое на определенный период с последующим погашением», — рассказал Анатолий Пинсон.

ПЕРЕДЕЛ РЫНКА Для того чтобы выжить, часть автотранспортных компаний, специализировавшихся на доставке ограниченных видов грузов и по ограниченному направлению, стремится диверсифицировать свою деятельность. «Осенью прошлого года заметно сократились перевозки фруктов в осенне-зимний период, а также строительной техники и материалов. Частные перевозчики, которые планировали заработать на ежегодном осеннем ажиотаже, связанном с большими объемами перевозок фруктов из КНР и, соответственно, необоснованным повышением цен на перевозку, понесли убытки вплоть до разорения. Ведь иностранные поставщики не только не повысили цены на перевозку, но и не обеспечили объемов поставок 2007 года», — комментирует ситуацию Ирина Вдовина, старший менеджер компании «Трастинтерком», специализирующейся на автоперевозках между Россией и Китаем.

Успешно развиваться большим компаниям мешают и мелкие полулегальные перевозчики. Располагая одной-двумя старыми машинами и минимальным набором документов, они могут работать по демпинговым ценам. Особенно много их в странах Содружества: в панике компании сбрасывают фрахтовые ставки ниже всех мыслимых пределов, пытаясь за счет демпинга перехватить дефицитные загрузки.

Рынок грузоперевозок ждут серьезные перемены, уверены его участники. Мелкие перевозчики, снижающие ставки ниже себестоимости, рано или поздно вынуждены будут уйти с рынка, уступив своих клиентов более крупным компаниям. В основном это связано с тем, что крупные организации работают прежде всего с постоянными клиентами — транспортно-экспедиционными и логистическими компаниями. Сегодня клиенты перевозчиков «владеют» рынком и в новых условиях будут предъявлять более жесткие требования. В итоге, по прогнозам экспертов, в 2009 году на российском рынке автомобильных грузоперевозок число игроков сократится на 20–30%. «Транспортным предприятиям трудно найти альтернативу основной деятельности. В этом их специфика. Например, в нашей компании те автомобили, которые не находятся в режиме временного ввоза, мы стараемся частично использовать на перевозках по России. Однако прежнего уровня доходов в расчете на каждый автомобиль, конечно, достичь не удастся, сегодняшний уровень ставок в лучшем случае позволяет работать с нулевой рентабельностью. И это при том, что все возможные расходы сокращены», — констатируют в компании «Совтрансавто». ■

НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ДОСТАВКИ

- доставка корреспонденции и грузов по Москве и Санкт-Петербургу
- организация доставки корреспонденции и грузов любыми видами транспорта по РФ и зарубежью
- логистические услуги, в том числе сортировка, маркировка и упаковка; логистический аутсорсинг
- ответственное хранение, собственные логистические склады в Москве и Санкт-Петербурге

Санкт-Петербург
(812) 271 70 40 info@spb.zest.ru

www.zest.ru

Москва
(495) 921 41 39 info@zest.ru