

КТО КОГО «ОБЪЕДЕТ» В ТРАНЗИТНОМ КОРИДОРЕ?

БЕЛОРУССКИЕ ПЕРЕВОЗЧИКИ НА «ПАДАЮЩЕМ» РЫНКЕ УВЕЛИЧИЛИ ОБЪЕМЫ ФРАХТА ПОЧТИ НА 14%

Константин КОРЖЕВИЧ, «Дело»

По итогам 2012 года экспортная выручка белорусских автомобильных перевозчиков впервые превысила \$1 млрд., а транспортные компании вышли на первое место в стране по объемам экспортных услуг. Самое удивительное, что этот успех был достигнут на падающем рынке – в прошлом году ставки фрахта на нем подешевели на 20%! Тем не менее, за последние годы белорусские перевозчики сумели не только обновить подвижной состав, но и значительно повысить эффективность работы. Многие компании по рентабельности бизнеса, среднегодовому пробегу, количеству простоев и др. ни в чем не уступают лучшим перевозчикам Западной Европы.

НЕ «ДОЗВОЛЕНО»!

Белорусским перевозчикам сейчас приходится работать в условиях особенно жесткой конкуренции. Прежде всего, со стороны наших географических соседей – Польши и Литвы. Экономика ЕС переживает период рецессии, особенно это касается Южной Европы. Поэтому конкуренция на восточном направлении (ЕС – Россия – Казахстан) заметно возросла. Сегодня через нашу страну по этому транспортному коридору проходит около 17 млн. т. транзитных грузов, причем 6 млн.т. из них – перевозятся белорусскими автотранспортными предприятиями.

– Основная проблема заключается в том, что в рамках ЕЭП до сих пор не заработал свободный рынок услуг. В ЕС это произошло еще в 2006 году, – говорит Андрей Смоляр, генеральный директор компании «Интертрансавто». – Наши польские и литовские конкуренты заметно активизировались. У них соборца более 200 тыс. автомобилей, они используют дешевые кредитные ресурсы (как правило, не выше 5% годовых), получают возврат НДС за топливо и, самое главное, у них практически неограниченное количество разрешений на перевозку грузов из Европы в Россию при условии, что эти грузы были переработаны в их логистических центрах.

О том, что ситуация с разрешениями для белорусских перевозчиков в Таможенном союзе более чем странная, мы уже писали*. Их количество российская сторона не только не увеличивает, но, наоборот, сокращает. Наши компании в России не имеют права даже на осуществление каботажных перевозок (между двумя городами РФ). БАМАП и белорусский Минтранс рассчитывают, что ограничения на перевозки в ЕЭП удастся снять до 2015 года, но российская сторона пытается оттянуть либерализацию своего рынка перевозок до 2020 года.

Некоторых успехов удалось добиться только в переговорах с Казахстаном. Эта страна также интересна отечественным компаниям, поскольку является перевалочной площадкой для значительных объемов китайских грузов. В апреле был подписан белорусско-казахский межправительственный Протокол, в соответствии с которым в самое ближайшее время между двумя странами планируется отменить разрешительную систему как на двусторонние, так и на транзитные перевозки.

Любопытно, что более четверти (точнее – 26%) белорусских грузов перевозят иностранные компании. Отечественные перевозчики, конечно, недовольны, но это – следствие той самой свободной конкуренции, которой они добиваются на рынке ЕЭП. Другое дело – собственный автопарк белорусских промышленных предприятий. Конечно, на дальних маршрутах он профессиональным перевозчикам не конкурент, но внутри Беларуси и в близлежащие страны (как правило, в Россию и Украину) довольно много грузов предприятия перевозят собственным транспортом.

– Свой подвижной состав на предприятиях – это наследие советского прошлого, – считает Сергей Дубина, заместитель начальника управления стратегического развития и внешнеэкономической деятельности Минтранса Беларуси. – Производитель должен производить, а перевозчик – перевозить.

Как говорят в БАМАП, большинство таких перевозок, особенно на более или менее дальние расстояния, нерентабельны.



Коэффициент использования пробега у них обычно меньше 0,5 (это значит, что обратно автомобиль в 100% случаев идет порожняком), да и использование полезной площади при загрузке товара «хромает». При этом все издержки «маскируются» в цене производимой продукции.

КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

Чтобы выжить в противостоянии с сильными конкурентами, белорусским ав-

топредприятиям приходится оптимизировать свой бизнес. Первым делом – постоянно обновлять парк, увеличивая долю новых машин. Это снижает издержки при их эксплуатации и является немаловажным для потенциальных клиентов: чем новее автомобиль – тем менее вероятны поломки, а значит, задержки поставок или страховые случаи.

За 2012 год автопарк отечественных перевозчиков увеличился на 16,3%, причем более 50% эксплуатирующейся тех-

ники соответствуют стандартам Евро-4 и Евро-5. А удельный вес новых автомобилей (такими на международных маршрутах считаются машины в «возрасте» до 3-х лет) составил 37%. Это максимальное для Беларуси значение за последние 20 лет! Только в 2012-м инвестиции отечественных перевозчиков в обновление подвижного состава превысили €150 млн.

При этом белорусской техники в их парках – менее 13%. Она используется,



как правило, на маршрутах с коротким «плечом» – внутри страны и при доставке грузов в Россию. На дальних маршрутах обычно работают «киностранцы», которые значительно экономичнее. Да и сервисных центров МАЗа в «дальнем» зарубежье пока явно недостаточно. А еще – пока МАЗ продает свою технику белорусским компаниям только за рубли (в том числе и в лизинг), а рублевые ставки сейчас явно

проигрывают валютным. Если автозавод решит вопрос с валютным лизингом, то, по мнению экспертов «Дела», это позволит ему значительно нарастить продажи на внутреннем рынке.

Второе, во что активно вкладываются перевозчики – снижение непроизводительных расходов и увеличение эффективности. Председатель БАМАП Николай Боровой в связи с этим привел пример

компании «МИЛлайн транс», в парке которой всего 8 автомобилей и все – новые стандарта Евро-5, причем, среди них есть уникальная для Беларуси техника, позволяющая осуществлять перевозки изделий легкой промышленности, в том числе в подвешенном состоянии на «плечиках». Как говорится, с конвейера – прямо в магазин. Рентабельность этой небольшой компании – почти 30%, а среднегодовой пробег – 240 тыс. км.

– Такие цифры означают очень серьезную эффективность использования автопарка и высокую производительность труда, – отмечает Николай Боровой. – Кстати, я хочу отметить, что 93% объема грузоперевозок в Беларуси выполняют сегодня именно такие вот небольшие компании малого бизнеса. Крупных предприятий в общем количестве перевозчиков – только 2%, а их совокупный парк составляет около 13% подвижного состава.

Михаил Каптюг, директор ООО «МИЛлайн транс», считает, что для успешной работы на рынке нужно специализироваться на каких-то «своих» направлениях:

– Без уникальности и специализации невозможно нормально развиваться. Что же касается пробега наших машин, то у нас на 8 автомобилей – 20 водителей. Это позволяет нам минимизировать простои.

И, конечно, белорусские перевозчики используют традиционные «козыри»: выгодное географическое положение нашей страны, а также высококвалифицированные кадры. Как говорит Андрей Смоляр, «сегодня водитель-белорус – это уже брэнд». Рассчитывают автопредприятия и на транспортно-логистические центры, которых сейчас строится в Беларуси очень много. Пока они не готовы «перехватить» транзитную логистику у поляков и литовцев, но пройдет время, и ситуация должна измениться. Тем более что правительство уже поставило перед транспортной отраслью задачу: довести к 2015 году объем экспорта услуг до \$1,5 млрд.

См. «Дело», № 9/2012

ПК ЗАО «БЕЛУАЗАВТОСЕРВИС»

Российские внедорожники от официального дистрибьютера ОАО «УАЗ»




ТАМ,
ГДЕ КОНЧАЮТСЯ
ДОРОГИ

- ✓ **Автомобили УАЗ.** В наличии весь модельный ряд
- ✓ **Оригинальные запчасти,** в том числе: двигатели, кузова, кабины и агрегаты к автомобилям УАЗ
- ✓ **Фирменный сервис:** техническое обслуживание и ремонт в гарантийный и постгарантийный периоды эксплуатации

АКЦИЯ!!!
при покупке 3 и более автомобилей покупателям предоставляются скидки

220024, г. Минск
ул. Бабушкина, д. 25
Отдел реализации: +375 17 291-87-07(08) - автомобили
+375 17 291-22-04, 291-87-49 - автозапчасти
Сервис: +375 17 291-88-40

www.beluzauto.by