



Встречи на Новосибирской земле

Новосибирскую область иногда называют «зеркалом Сибири»: она напоминает уменьшенную модель этого региона (площадью 10 млн. км²), равного целому континенту. Здесь есть и широкие степи, и дремучая тайга, где среди деревьев можно пройти, лишь прорубаясь топором. Имеется и свое рукотворное море – Обское водохранилище Новосибирской ГЭС.

Новосибирская область, площадью 178 тыс. км², расположена на юге Западной Сибири. Ее население насчитывает 2,5 млн. человек, из которых более 70% – городские жители. Главный город – Новосибирск, основанный в 1893 году в связи со строительством Великой транссибирской магистрали. В мире чуть больше сотни городов с миллионным населением, среди них Новосибирск, достигший этого рубежа всего за 70 лет. Этой статьей мы открываем цикл публикаций, в которых расскажем о встречах нашего корреспондента на новосибирской земле с тружениками автотранспортной отрасли. Сегодня речь пойдет о новосибирском автотранспортном предприятии ООО «Грузовые автомобили». Журналист «АТ» беседует с его директором – Владимиром Викторовичем Тургановым.

– Владимир Викторович, расскажите, пожалуйста, об истории вашего предприятия. С чего все начиналось?

– Предприятие было создано в 1990 году. В то время мы занимались поставкой автомобилей ЗИЛ на сибирский рынок. Заключив с автозаводом «ЗИЛ» соглашение, мы были его представителем в этом регионе.

В 1994 году мне довелось побывать в Германии, где я увидел, на каких современных автомобилях перевозятся грузы в Европе. В результате было принято решение о закупке таких грузовиков для автотранспортников Сибирского региона. На тот момент речь шла о приобретении машин, бывших в употреблении. С этой целью мы создали предприятие ООО «Грузовые автомобили» и начали завозить грузо-



В. Турганов

вики именно для последующей их реализации. Заниматься автоперевозками тогда еще не планировали. Дела по продаже автомобилей шли хорошо, поэтому было принято решение о наращивании объема закупок. В 1998

году закупили очередную партию для реализации – 30 тягачей с полуприцепами. Только пригнали их сюда, как случился дефолт. Машины никто не покупал, а мы за них до конца рассчитаться не успели. Стало понятно, что они у нас просто «зависнут», надо было искать выход из создавшегося положения. Проанализировав ситуацию, приняли решение заняться автоперевозками: зачем транспорту простаивать, пусть хоть какие-то деньги приносит.

– И как Вы сегодня оцениваете это решение?

– Могу сказать, что на тот момент решение было принято правильное. Наши автомобили на рынке автотранспортных услуг стали востребованными, поскольку в то время рынок не был насыщенным, а грузови-

ки европейского производства у грузоотправителей пользовались повышенным спросом, особенно в нашем регионе. Мы заключили договоры на перевозку грузов из Европы, вступили в члены АСМАП. Постепенно закончился дефолт, и мы вновь стали завозить машины зарубежного производства. Среди них были автомобили для пищевой промышленности с холодильными установками, которые пользовались спросом для перевозки скоропортящихся продуктов.

Для себя стали приобретать уже новые грузовики таких марок, как Scania, Iveco, одновременно стали их дилерами. Параллельно развивали производственную базу нашего предприятия: построили административное здание, гостиницу для водителей, автостоянку, ангары для технического обслуживания и ремонта автомобилей, автомойку. Есть на нашей территории и тупиковые подъездные пути, в результате мы могли обрабатывать груз и отправлять его железнодорожным транспортом.

И все изначально было гладко, топливо тогда стоило 3 рубля за литр, затем его цена увеличилась до 6 рублей, но это было терпимо, поскольку фрахты применялись неплохие, да и среди европейских автоперевозчиков не было желающих ехать в Сибирь – край для многих из них неизведанный. Но со временем эта боязнь улетучилась, и сюда буквально нахлынули перевозчики из различных российских регионов, Беларуси и др. Водители большегрузных автомобилей из различных регионов, приезжая сюда, обратно хотят ехать тоже с грузом, причем любыми путями, применяя при этом демпинговые цены. Времена для местных перевозчиков наступили нелегкие. В свою очередь, топливо стало расти в цене, перешагнув двадцатитрехрублевый рубеж.

– Владимир Викторович, я знаю, что Вы по специальности экономист – окончили Московский финансовый институт, получили дополнительное юридическое образование, 5 лет учились в Америке премудростям международных перевозок. Так обоснуйте, пожа-

луйста, цифрами и другими доводами, почему сегодня так тяжело зарабатывать на хлеб отечественным автоперевозчикам.

– У нас на предприятии автопарк насчитывает порядка 100 единиц подвижного состава. И я могу сказать, что наше предприятие – крупнейшее в регионе, занимает прочную позицию на автотранспортном рынке. Но с каждым годом удерживать столь высокий уровень становится все труднее.

Давайте подсчитаем: к примеру, один автомобиль в месяц совершит две ездки в Москву, заработает 340 тыс. руб., минус затраты, налоги и пр., в лучшем случае останется тысяча 50. Теперь что касается затрат на приобретение подвижного состава: тягач на сегодняшний день стоит не дешевле 86 тыс. евро, а оснащенный всем необходимым – свыше 100 тыс. евро, плюс цена полуприцепа порядка 70 тыс. евро, в итоге автопоезд обойдется в 160 тыс. евро или 6 720 000 руб., а с учетом доставки – 7 млн. руб. И как можно отбить эти 7 млн. рублей, если у тебя чистая прибыль 50–70 тыс. рублей в месяц по одной машине? В лучшем случае она принесет 840 тыс. руб. в год. То есть нужно почти 9 лет, чтобы заработать те деньги, которые были потрачены на ее приобретение. После 800 тыс. км пробега, а в Сибирском регионе, с учетом качества наших до-

рог, уже и после 600 тыс. км, в машину надо вкладывать дополнительные денежные средства для поддержания ее технического состояния и проведения текущего ремонта, а запасные части сегодня совсем не дешевы. Вот так и работаешь... только ради того, чтобы работать. И бросить все жалко, ведь в этот бизнес вложено немало средств и труда. И в то же время понимаешь, что дальше так продолжаться не может. Вот такая легальная статистика на сегодняшний день.

Теперь относительно доводов, или что приводит к такому положению дел. Прежде всего это несовершенная правовая база. Для примера возьмем размер штрафа за минимальный перевес, он составляет 500 тыс. руб. А ведь его начисление для нашего предприятия приведет к краху. Или возьмем весеннюю распутицу, когда вводятся ограничения – 5 тонн на одну ось. Но как могут их устанавливать, когда изначально, к примеру, для грузовика Iveco Stralis завод установил нагрузку на ось 5160 кг, и когда он идет порожний, то уже превышает нагрузку на ось на 160 кг?

И такое сплошь и рядом. Возьмем весовой контроль, например передвижные весы. Ведь любой их уклон на 1 градус приводит к перевесу на 1 тонну, а это означает, что машину сразу забирают на штрафную стоянку.



Рядом с административным зданием в эксклюзивном автобусе из Англии будет находиться летнее кафе



Бригада ремонтных рабочих

Пока суд да дело – машина простаивает, не зарабатывает, а она, между прочим, в лизинге, и лизинговые платежи никто не отменял. И, несмотря на обращения в суд, ГИБДД всегда будет права. Перевозчик является источником наживы и для тех, кто стоит на дороге, и для тех, кто занимается весовым контролем. А водитель, по сути дела, – бесправен. Ведь не все водители – высокообразованные люди и в силу своего менталитета не могут отстаивать некоторые интересы, тем более предприятия. Вот такие моменты и рушат экономику нашей страны в сфере автоперевозок.

Если сравнить положение казахских и белорусских перевозчиков, то сразу видим, насколько в этих странах грамотный подход в данной сфере со стороны государства. Там снижены таможенные платежи, лизинговые составляющие минимизированы. Я вспоминаю, когда создавалось «Совтрансавто», у них ставка на лизинговые автомобили составляла всего 3%. А что такое три процента – это нормальная нагрузка, которую можем нести и мы без проблем. А сейчас она составляет 21–27%, сюда закладываются все риски лизингодателя. В итоге выплачиваешь стоимость не за одну машину, а за две.

И эти проблемы буквально «убивают» автоперевозчика. Наше предприятие является самым крупным за Уралом, и я представляю, как тяжело выживать небольшим автотранспортным компаниям. Очевидно, за



Начальник автоколонны Н. Козлов

счет того, что у них небольшая затратная часть. Нет таких расходов на содержание производственной базы, большого количества персонала. У них порядка 3–4 машин, которые всегда в поездках. Они в свободном поиске и могут выбирать из перечня перевозимых грузов наиболее выгодные для себя. Как правило, они работают за «наличку» и не платят налоги. Мы же скреплены договором и не можем опаздывать, привозить не вовремя груз, иначе нас ждут штрафные санкции.

– И все же наличие договора, крупного контракта на перевозку определенного объема груза, согласитесь, – это некая стабильность для предприятия.

– Да, несомненное преимущество в этом есть. Но в последнее время в область нахлынуло такое огромное количество перевозчиков из других

регионов, которые демпингуют, что даже наш клиент, с которым мы работаем по договору, тоже начинает считать деньги и нанимает автомобили с более низким фрахтом. И на данный момент ему все равно, что тот перевозчик, который входит на рынок, лишь временно снижает цену, после чего последует ее повышение. И в этом плане мы совершенно не защищены.

– Вы работаете напрямую с грузоотправителями?

– И напрямую, и с логистическими компаниями. Но, в продолжение начатого разговора, хочу добавить, что у нас есть клиент, который тоже воспользовался услугами такого перевозчика, который в итоге дорогостоящий груз до места назначения так и не доставил. После этой истории, исчезновения груза, этот заказчик вновь вернулся к нам, поскольку мы гарантируем доставку груза, обеспечиваем соответствующее его сопровождение и страхование.

– Владимир Викторович, какими видами деятельности, помимо перевозок, вы еще занимаетесь?

– Наше предприятие, помимо перевозок, занимается оказанием услуг по техническому обслуживанию и ремонту автотранспортных средств, причем не только своих автомобилей, но и сторонних организаций. Мы выполняем все виды работ, включая ремонт двигателей и агрегатов. И это очень важная и необходимая составляющая, поскольку если бы у нас не было своей производственной базы, то наши расходы значительно возросли бы, особенно для тех автомобилей, у которых уже закончился гарантийный срок.

– Это опять преимущество больших предприятий перед малыми, которые вынуждены обращаться в случае ремонта машин в сторонние организации.

– Да, это так. Но и они нередко буквально «на коленке» ремонтируют у себя подвижной состав, что, безусловно, влияет не самым лучшим образом на безопасность самих транспортных средств и на безопасность перевозок в целом. Мы же вкладываем большие

средства в содержание производственной базы, станции технического обслуживания, закупаем необходимое современное оборудование, запасные части. Конечно, сегодня мы не создаем у себя на складе большой запас запасных частей, а держим только те, что пользуются постоянным спросом. У нас есть свой магазин по продаже запасных частей, которые водители могут приобрести на случай поломки автомобиля в дороге.

– А своя АЗС есть?

– Есть, но сегодня стало невыгодно хранить топливо. В настоящее время все нефтеперерабатывающие заводы создали свои сети АЗС. И нам, с учетом доставки, топливо обойдется практически по той же цене, как и на АЗС, к тому же потребовалось бы держать топливозаправщика, нести дополнительные расходы. Сегодня мы заправляем автомобили по топливным карточкам.

– Водители довольны качеством топлива?

– Не совсем. Машины, которые работают в Европе, выхаживают по миллиону километров, а здесь, в российских условиях, она и 700 тыс. км пройти не может. И связано это в том числе и с качеством заправляемого топлива. Приходится менять форсунки, а это, между прочим, стоит 320 тыс. руб., замена турбины – еще 84 тыс. руб., выходит из строя топливная аппаратура – ее замена обойдется в 5 тыс. евро. Вот вам и некачественное топливо.

– Но коль затронули Европу, как соотношение международных и внутренних перевозок?

– Примерно 50% на 50%. У нас в основном большегрузные автомобили – двадцатитонники. Есть самосвалы, которые работают на Севере, заняты на строительстве дорог. В целом работаем по регионам России, но только до Читы. Наши автомобили ездят в Европу, Казахстан, Монголию, Китай. Что касается Читы, то дорога в том направлении хорошая, но еще нет необходимой инфраструктуры, отсутствуют охраняемые стоянки для автотранспорта, нет хороших пунктов питания, СТО, не везде есть АЗС.

– Вы используете навигационные системы?

– Да, используем, однако это опять же дополнительная нагрузка на предприятие, требуются дополнительные деньги. Но это нужно, чтобы знать, где находятся твои машины, отслеживать свой автопарк, контролировать расход топлива и др.

– Какие службы есть на предприятии?

– Все, какие полагаются. Это отдел главного механика, служба эксплуатации, есть отдел внешнеэкономических связей, бухгалтерия, экономисты, диспетчерская, медпункт и др.

– Какие еще проблемы, как руководитель предприятия, Вы бы отметили?

– Прежде всего, сегодня нет стабильности на отечественном рынке автоперевозок. В Сибирском регионе из-за нахлынувшего потока перевозчиков груза стало не хватать. У нас есть свои подъездные пути, имеется склад для временного хранения грузов, а вот хранить там практически нечего. Хотя раньше здесь был терминал, для перевозок использовались контейнеры, а сейчас этого нет.

Постоянное увеличение количества перевозчиков на рынке приводит к демпингу и другим проблемам. Поэтому необходима точная статистика, нужно знать, каковы объемы перевозок и сколько для этого требуется автомобилей. А при таком положении дел нам и развиваться дальше не хочется, мы сегодня практически остановились в своем развитии. Правительство должно изменить политику в этой сфере: либо снизить налоговое бремя, либо дотировать нашу отрасль, либо сделать для автотранспортчика доступными лизинговые ставки.

– Что же в таких условиях помогает предприятию выжить?

– У нас есть часть площадей, которые мы сдаем в аренду. Есть гостиница, но с водителями много не возмешь, максимум 250 руб., иначе они будут спать в кабине автомобиля. А в гостинице тепло и уютно, есть телевизор, душ, небольшая столовая.

Хотя, честно говоря, среди моих знакомых есть те, кто советует все бросить и отдать склады просто для хранения различных товаров. Это будет более выгодно и менее хлопотно.

– И почему не идете на этот шаг?

– Да уже хотел отдать, но только есть у меня костяк хороших и надежных водителей, которых можно с полной уверенностью назвать элитой. Уйдут они, а других, таких же профессионалов своего дела, я уже не найду. Хорошие кадры надо ценить, слишком тяжело они достаются.

– Владимир Викторович, желаю успехов, решения проблем, и не бросайте этот бизнес, которому Вы верны столь долгие годы.

Беседу вела В. Кузьмина



ООО «Грузовые автомобили» – неоднократный победитель конкурса «АСМАП – ПРОФИ»