

КОНФЕРЕНЦИЯ

«Перевозка грузов автомобильным транспортом:

опыт, социальные аспекты, пути повышения безопасности эффективности»

Я представляю на этой конференции филиал ГУП «Мосавтотранса» «Автокомбинат №23 Мосхлебтранс» - автопредприятие с ярко выраженной социальной направленностью автоперевозок.

Мы обслуживаем 140 школ Северо-Восточного административного округа столицы, обеспечиваем автоперевозками молочные кухни для восьми административных округов города Москвы (более 10 тысяч младенцев грудного возраста), возим муку, хлеб, молоко и т.д. не буду утомлять Вас цифрами и показателями – этого достаточно.

Казалось бы, несмотря на все кризисы, автопредприятия с социальной направленностью перевозок не должны испытывать серьёзных сложностей, потому что хлеб и молоко – продукт востребованный всегда... Но на практике это не совсем так, и существует ряд проблем, которые для перевозок с социальной направленностью нужно решать, не откладывая в долгий ящик.

Вопрос первый – это создание нормальной конкурентной среды в транспортной отрасли как основного механизма повышения эффективности работы в рыночных условиях.

В детстве мы не раз задавались вопросом: «Кто сильнее кит или слон?» И сегодня получается, что «киты» - крупные предприятия, соблюдающие все нормы налогового законодательства, обеспечивающие все нормы безопасности движения, санитарного состояния техники, поддержания и проверки её технической готовности – вынуждены преодолевать сопротивление «водной среды» - нормального цивилизованного рынка, а маленькие частные «слоники» совершенно вольготно себя чувствуют «на воздухе», зачастую не платя налогов, вспоминают о безопасности движения, только когда происходят страшные дорожно-транспортные происшествия, покупают санитарные паспорта на машины и так далее. Не пора ли пришить «слоникам» «жабры» и пустить их в среду нормального цивилизованного рынка? Главное, что механизмы для этого есть, предусмотрены транспортной стратегией Российской Федерации на период до 2030 г., комплексом мероприятий по её внедрению, но пока не применяются. Это и внедрение системы электронной паспортизации, форм учёта и контроля и саморегулирования хозяйственных субъектов, осуществляющих грузовую автотранспортную деятельность, и создание системы мониторинга доходности, себестоимости и прибыльности перевозок, а также их налогооблагающей базы по типовым группам подвижного состава грузового автотранспорта на перевозки и уклонений от уплаты налогов и многое другое. Сейчас вот, например, для государства стало совершенно понятно, что бутылка водки не может стоить меньше 100 рублей, иначе или идет уклонение от налогов, или водка поддельная Коллеги, видите, в «нетрезвом бизнесе» уже все давно поняли и мониторят цену, в нашем же «Трезвом» бизнесе очень далеко ещё до, скажем французского опыта, где за каждый случай демпинга по цене на перевозки полагается штраф в 5 000 евро, налагаемый специальными органами. Ну, не может перевозка стоить меньше определенной суммы. Здесь ещё действует пресловутый Федеральный закон 94.

Явно на тендере присутствует недобросовестные претенденты, которые могут и не являться перевозчиками, но предлагающие заниженную цену и этот тендер выигрывающие. Уже работает целая индустрия на рынке транспортных услуг по выигрышу тендеров. А дальше заказ на перевозки перепродается. А то, что перевозки пойдут с грубыми нарушениями технологии, с отсутствием необходимых разрешительных документов, мало кого волнует. Поэтому просто необходимо, особенно в таком важном сегменте транспортного рынка как перевозки грузов социального характера создать и контролировать именно правовую среду добросовестной конкуренции. Эта правовая среда должна включать в себя и механизмы контроля за уровнем цены

на автоперевозки и за ведением тендеров, и за коммерческой деятельностью отрасли грузового автотранспорта.

Надо отдать должное большой работе, проведенной Министерством транспорта Российской Федерации совместно с транспортным сообществом и перевозчиками воплотившейся в транспортной стратегии Российской Федерации на период до 2030 года, работе по созданию механизмов, убирающих недобросовестную конкуренцию. Но ждать до 2030 года – это просто невозможно. Эти механизмы нужно внедрять здесь и сейчас, практические шаги должны делаться сегодня.

Вопрос второй. Вопрос работы грузовой автотранспортной отрасли как системы.

Именно этот вопрос является ключевым, и именно этот вопрос во многом решает транспортная стратегия Российской Федерации на период до 2030 г. Конечно, должна быть система прогнозирования, регулирования и оптимизации потребностей Российской Федерации в грузовых автоперевозках на основе транспортных балансов, конечно должна быть создана система развития грузового автотранспортного потенциала, система допуска водителей к профессиональной деятельности. Конечно, должны быть определенные условия для функционирования на автотранспортном рынке. Сегодня, например, подготовкой водительских кадров для грузовой автомобильной отрасли целенаправленно не занимается никто. Вкладывать большие средства, чтобы получить отдачу через 10 лет? Это очень проблематично для современного российского бизнеса. Гораздо легче взять остатки старого кадрового потенциала или привлечь мигрантов.

Конечно, введение системы допуска водителей к профессиональной деятельности, заложенное в транспортную стратегию, должно подвинуть отрасль к решению этой проблемы. Безусловно, такой допуск по уровню профессиональной подготовки уже давно существует в Евросоюзе, надо вводить его и у нас. Так что второй вопрос – вопрос технологический, вопрос функционирования грузовой автотранспортной отрасли как системы приобретает ключевое значение.

Очень правильная мысль изложена в комплексе мероприятий по реализации основных задач транспортной стратегии РФ в создании транспортно-логистических комплексов. Это именно технологический метод, который способен «вытащить» всю цепочку «грузовладелец–транспорт–грузополучатель», рационализировать перевозки, грузопотоки, сделать так, чтобы в Москве больше не потребовалось 300 тысяч грузовых автомашин. Задача отрасли – определить эти узловые точки транспортной деятельности, чтобы оптимизировать грузопотоки непосредственно в городе, на Федеральном и на региональных уровнях. Для Москвы и Московского региона это позволит сократить транспортные потоки. Зачем до четверти и более грузов гнать в Поволжье, Урал через Москву? Думаю, представители регионов с этим давно согласны ...

Мы, работники «Автокомбината №23», готовы максимально сотрудничать с такими транспортно-логистическими центрами в области перевозок социального характера. Мы готовы обслуживать, к примеру, по школьному питанию не только Северо-Восточный округ, но и Северный, Северо-Западный и Восточный округ Столицы. Это позволило бы оптимизировать максимально весь этот сегмент перевозок. Это, конечно, лишь небольшой пример возможного взаимодействия с ТЛЦ. В стратегии всё это есть.

Вопрос третий. Это вопрос, поставленный Президентом России, вопрос инноваций.

Совершенно понятно, что вся Федеральная стратегия на инновации рассчитана. Совершенно понятно, что создание транспортно-логистических центров – то, о чем я говорил выше, – это вопрос чисто инновационный. Ибо, каким бы ты современным подвижным составом ни обладал, без рациональной схемы организации грузоперевозок мы обречены на низкую эффективность работы. Но всё-таки хочу сказать и о том, что решение вопросов, о которых я говорил – это создание правовых условий для нормальной конкуренции и оптимального функционирования транспортного рынка и технологических условий через ТЛЦ, оптимизацию грузовых потоков видится всё-таки недостаточными. Должны быть предусмотрены и прямые инвестиционно-инновационные механизмы, стимулирующие обновление подвижного состава.

Сегодня с инвестиционной точки зрения грузовая транспортная отрасль имеет для крупных вложений минимальную привлекательность. Основная категория инвесторов сегодня – это те полмиллиона владельцев 5 млн грузовых автомашин, у которых средств не хватает даже на поддержание технической готовности стремительно стареющего парка подвижного состава. Скажем, мы – «Автокомбинат №23» – высокотехнологичным и новым подвижным составом, в основном марки «Hyundai» сегодня обладаем. Но видим, что и для нас и для наших частных партнеров особенно – всё сложнее и сложнее поддерживать инновационный уровень подвижного состава. Уровень, без которого невозможно будет конкурировать с теми перевозчиками, которые могут влиться в российский рынок после вступления в ВТО.

Поэтому важнейшая задача отрасли – создание благоприятного инвестиционного климата, в первую очередь, для обновления подвижного состава.

*Доклад подготовил и выступил
заместитель директора филиала ГУП «Мосавтотранс»
«Автокомбината №23 Мосхлебтранса» Злочевский Дмитрий Валерьевич*