

А. К. ТУРАПОВА

ПРОФЕССИОНАЛИЗМ ПЕРЕВОЗОК — СОХРАНЕНИЕ КАЧЕСТВА БИТУМА



Один из наиболее значимых вопросов в дорожной отрасли сегодня — это качество битумных материалов и сохранение качества при перевозке. Как известно, оно может снижаться при их доставке с НПЗ на АБЗ, когда этим занимаются так называемые «серые» перевозчики, не обладающие необходимой техникой и компетенциями.

О том, что такое инвестиции в отрасль, развитие транспортной инфраструктуры, содержание автопарка и профессиональная транспортировка битума, какие с этим связаны проблемы и как видятся пути их решения, рассказывает владелец группы компаний «КазКонтракт Трейд» Айжана Турапова.



КазКонтракт
группа компаний

+7 495 790 79 77
+7 727 272 50 08
www.kazkontrakt.com

О СПЕЦИФИКЕ КОМПАНИИ

«КазКонтракт Трейд» (ККТ) — это международная группа компаний, внутренними рынками для которой сейчас являются Республика Казахстан и Российская Федерация. Основные офисы, соответственно, находятся в Алматы и Москве. В столице России зарегистрировано ООО «КазКонтракт Трейд». Основным видом деятельности его является оптовая поставка и перевозка нефтепродуктов — битумов и мазута — собственным автомобильным транспортом с нефтеперерабатывающих заводов (НПЗ) на внутреннем рынке РФ. С 2019 года ККТ осуществляет аналогичные международные перевозки.

География работы компании в России на сегодняшний день охватывает Центральный, Северо-Западный, Приволжский, Южный и Северо-Кавказский федеральные округа, а с 2019 года, помимо Казахстана, и другие страны СНГ — Узбекистан, Таджикистан и Киргизию.

Следует напомнить, что битум нефтяной в жидком виде относится к категории опасных грузов. Для его перевозки используют специальные цистерны-термосы, которые сохраняют первоначальные свойства продукта. Так, например, битум дорожный вязкий при отгрузке с НПЗ имеет температуру около 230 °С, а при сливе грузополучателю она должна быть не ниже 140 °С. Такие экстремальные условия доставки продукта предъявляют особые требования к конструкции и надежности автоцистерн, квалификации водителей и операторов, ответственности транспортной компании, оснащению автотранспортных средств дополнительным оборудованием для перевозки опасных грузов. Данная особенность транспортирования битума в жидком виде требует четкой организации всех логистических процессов и жесткого соблюдения технологических сроков.

Все транспортные средства ККТ оборудованы в соответствии с требованиями ДОПОГ — Европейской конвенции о дорожной перевозке опасных грузов, а также оснащены необходимыми системами мониторинга и



Войцех Ровиновски, генеральный директор «Скания Россия»
и Айжана Туралова, акционер ГК «КазКонтракт Трейд»

контроля маршрута движения, режима работы и отдыха водителей, температуры перевозимого продукта.

Как и в любом бизнесе, в транспортировании битума существуют специфические проблемы. Одна из них — не всегда организованная работа грузоотправителей с НПЗ. Спонтанные очереди, нарушение сроков отгрузки, меняющиеся правила пребывания транспортных средств на территории завода, — все это мешает четкому планированию логистических процессов.

Надо признать, что на начало 2019 года большая часть вопросов снята. Введены электронные очереди и электронные подписи, устраняющие бумажную волокиту и неразбериху.

Еще более острая проблема — необоснованные проверки транспортных средств сотрудниками ГИБДД, штрафы за перегруз. Наша цистерна физически не вмещает объем, который привел бы к перевесу. Стандарты и регламенты компании исключают возможность перевозки без надлежаще оформленных документов на груз, на транспортные средства, на водителя. Тем не менее автотранспорт ККТ часто становится объектом таких проверок, главной целью которых, к сожалению, не всегда оказывается реальный контроль безопасности дорожного движения. Решением данной проблемы могла бы стать сертификация перевозчиков опасных грузов. Это позволило бы, с одной стороны, вытеснить с рынка игроков, эксплуатирующих машины с выработанным ресурсом и т. д., а с другой стороны, строго регламентировала бы действия сотрудников

ГИБДД при проверке автотранспорта компаний, имеющих соответствующий сертификат.

ОСОБЕННОСТИ АВТОПАРКА

Эксплуатируя автотранспорт разных производителей, ККТ системно анализирует его надежность и эффективность. Главными критериями при закупке новой техники являются обеспечение экологической безопасности, удовлетворение требований клиентов, экономическая эффективность. В частности, в 2018 году ККТ закупил 37 автоцистерн производства чебоксарского предприятия «Сеспель», которое использует инновационные технологии и выпускает конкурентоспособную на мировом рынке продукцию. Она по себестоимости оказывается дороже, чем аналоги, производимые для «внутреннего использования» в РФ, однако ККТ готов инвестировать в качество своего автопарка, осознавая свою ответственность и учитывая все риски, связанные с перевозкой опасных грузов.

В России за период 2016–2018 гг. ККТ инвестировал 500 млн рублей в транспортную инфраструктуру Российской Федерации г. Москвы на приобретение новейшего автопарка для перевозки опасных грузов, в том числе битума, мазута, в количестве 160 единиц техники (автотягачи «Камаз», Scania, Mercedes-Benz, DAF и цистерны «Сеспель», Volun, «НефАЗ») и планирует данную цифру довести до 500 единиц.

ККТ — официальный перевозчик темных нефтепродуктов для нужд ПАО «Газпром нефть» и ПАО «Лукойл». ККТ является официальным дистрибьютором продукции ПАО «Лукойл». ГК «Казконтракт Трейд» является аккредитованным покупателем и поставщиком товаров и услуг в ПАО «НК «Роснефть», ООО «РН-Битум», ООО «РН-бункер».

Автопарк численностью 160 единиц ККТ базируется в г. Котельники Московской области. На территории в 2 тыс. м² расположены площадка под парковку, технические помещения, автомойка, ремонтные боксы, склад, общежитие для водителей. Все коммуникации проведены, работа диспетчерской службы осуществляется в режиме «24/7».

Для обеспечения бесперебойного функционирования крупнейших дорожно-строительных компаний и асфальтобетонных заводов и для оперативной пере-



возки темных нефтепродуктов в пункты назначения, «КазКонтракт Трейд» дополнительно сформирует другие подобные базы с целью размещения автотранспорта вблизи крупнейших производителей.

ПРОБЛЕМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ

На сегодняшний день ККТ — это компания-поставщик, компания-перевозчик и трейдинговая платформа для других компаний. Наша задача — создать качественную услугу, за которую клиенту захочется заплатить. Речь не только о поставке и перевозке битума. Большое значение имеет качественная инфраструктура в целом. Это неоспоримый фактор развития страны, города, уровня культуры и мышления людей, комфортности их жизни. Качественные и безопасные дороги и автомобили — безусловно, необходимая составляющая часть такого комфорта. Достойная инфраструктура на высоком технологическом уровне — это уважение государства к своему народу. Инвестиции в транспорт, дороги, новые магистрали, мосты, тоннели окупятся, дадут рост. Мы, со своей стороны, в меру

сил стараемся внести лепту в формирование транспортной инфраструктуры.

В рамках реализации Стратегии развития безопасной перевозки нефтепродуктов на рынке РФ и ее эффективности в регионах потребления «КазКонтракт Трейд» выступил с инициативой, связанной с совершенствованием логистических услуг для сохранения качества, в частности битума. Предлагается поставить вопрос по организации поставки продукции на объекты строительства перед регулятором отрасли и крупными государственными компаниями. В том числе, рассмотреть возможность прямой доставки битума не подрядчику, а непосредственно в адрес госзаказчика. Соответствующие письма направлены нами в Министерство транспорта РФ, Федеральное дорожное агентство Росавтодор и ГК «Автодор».

Звучит банально, но вопрос неплатежей со стороны подрядчика в адрес поставщика битума тоже остается открытым. Платежная дисциплина — это культура, к которой можно прийти путем обеспечительных мер, сформулированных регулятором рынка.

Совершенствование системы поставок битума со снижением до минимума качества потерь при транспортировке — это базовые факторы, без которых



Нейко Schulz (Хайко Шульце), генеральный директор «Мерседес Бенц Тракс Восток» и Айжана Турапова, акционер ГК «КазКонтракт Трейд»

нельзя двигаться дальше. Так, например, количество передаточных точек с момента отгрузки до доставки потребителю следует сократить по принципу — производитель — потребитель. Битум, паспортизированный компанией-производителем, не должен передаваться по несколько раз из рук в руки, от одного юридического лица другому, и не должен транспортироваться теми, кто не владеет ресурсом профессиональной перевозки и фактически не несет никакой ответственности.

Перевозка опасных грузов должна быть лицензирована. Лицензия должна стоить денег, подразумевать наличие собственного автопарка и соблюдение норм безопасности. Свидетельство о Допуске Транспортного Средства к Перевозкам Опасных Грузов (ДОПОГ), выдаваемое Отделом Государственной инспекции безопасности дорожного движения Министерства Внутренних Дел Российской Федерации (ОГИБДД МВД России) и разрешение на въезд грузовым машинам на МКАД г. Москвы, выдаваемое Департаментом транспорта и развития дорожно-транспортной инфраструктуры г. Москвы, — не должны продаваться в интернете. Срок эксплуатации автомобилей и емкостей для транспортировки не должен превышать семь лет. Перевозку опасных грузов не должно осуществлять физическое лицо. Тариф за перевозку должен быть достойным, и за счет него перевозчик должен иметь возможность покрывать совокупные эксплуатационные расходы, содержать автопарк в надлежащем виде, осуществлять подготовку водителей, то есть быть способным обеспечить безопасность. Так, например, компания «Скания»

не продает грузовые автомобили физическим лицам, а только юридическим, таким образом способствуя упорядочиванию организации перевозок.

И несколько слов относительно автомобиля марки «Камаз» — машина достойная, а сервиса нет. Надо сформировать в России внятную и своевременную услугу. Сервис имеет огромное значение. Например, для таких транспортных компаний, как наша, простой недопустим. «Камаз» — это победитель ралли «Дакар», а он стоит в течение двух недель в ожидании помпы и лампочки поворота. Это неправильно. Эта машина такого отношения не заслуживает и вполне может претендовать на лучшие условия содержания.

В целом же на рынке, будь то производство или потребление, есть такое понятие, как драйвер. Хотелось бы чтобы российский драйвер, вне зависимости от отрасли сформулировал для себя и для участников рынка порядок финансовой дисциплины, в которой все безоговорочно, независимо от статуса, — государственный орган или инвестор — обязаны его соблюдать.

«Освоение средств» — это не «тратить», а «вложить», чтобы создать добавочную стоимость, заработать и вернуть инвестиции, то есть окупить вложенное. И до тех пор пока государство не установит действенный контроль возвратности выделенных денег — и собственных, и вложенных инвестором, — мы так и будем плавать в океане неплатежей и неясности, и не будем знать, как вернуть вложенное и кто ответственен за возврат вложенных средств. Искренне надеюсь, что будет введена персональная ответственность руководителей на местах.

Например, мы весь 2017 год поставляли мазут в МУП «Бурмакино» Ярославской области. На деньги инвестора фактически отапливались школы, детские сады и другие социально-значимые учреждения. Оплаты за поставленный мазут до сих пор нет. Если прекратить поставку — тебя признают «недобросовестным поставщиком» и лишат возможности участия в тендерах. А не платить за поставленный продукт, получается, можно без последствий. Мы подали в суд и выиграли, но результат — нулевой. Деньги свои забрать не можем — нам говорят, что их нет. В переписке мы дошли и до полномочного представителя Президента РФ в ЦФО. Единственное — надо отметить, что ответ от полпреда поступил оперативно и к нам, и в адрес приставов. Но денег по-прежнему нет... Есть похожие примеры и по другим вопросам.

В том числе регулятор в лице отраслевых министерств должен быть в ответе, например, за предоставление субсидий на те или иные программы финансирования. Должна быть обратная связь, которой нет. Я поясню, о чем говорю.

В частности, в 2016 году мы подписали договор на покупку 20 автомобилей марки «Камаз» и 20 бочек для перевозки битума марки «НефАЗ» — это дочернее предприятие ПАО «Камаз». Согласно законодательству РФ, при подписании договора на покупку отечественной техники с лизинговой компанией нам полагается субсидия в размере 10% от стоимости покупки. Это закон. При этом лизинговая компания подписывает стоимость договора с учетом субсидии, но после внесения нами первого взноса сообщает, что субсидирования не будет, потому что предназначенные на него деньги закончились, и, более того — через несколько месяцев в одностороннем порядке списывает внесенные лизинговые платежи в счет погашения субсидии и заявляет об образовавшейся с нашей стороны задолженности. Минпромторг РФ говорит: мы ответственность за распределение субсидии не несем, мы деньги распределили по лизинговым компаниям и вопрос добросовестности этих компаний — не наша зона ответственности. При всех «за» и «против», по моему, не сложно государству в лице регулятора, Минпромторга РФ, получить план производства единиц российской техники и выделить субсидию согласно этому плану. Или не выдавать вообще. Зачем вводить инвесторов в заблуждение? В итоге после этих мытарств мы купили еще 140 единиц техники, но не российского, а иностранного производства, а история с субсидией до сих пор не разрешилась.

Инвесторы готовы вкладывать деньги в развитие транспортной отрасли, в строительство инфраструктурных объектов, в поставки ресурсов, но это должна быть дорога с двусторонним движением.

В целом же за время поставок для нужд крупных покупателей особенно комфортно, в прямом смысле слова, работать с военными. У них все ясно и понятно как в ранге подчинения при организации процесса, так и в платежной дисциплине. Но и спрос высокий. Поэтому не надо бояться высоких требований, надо развиваться и им соответствовать. В заключение отмечу, не хотелось бы, чтобы мою статью восприняли исключительно как критику.

Я постаралась максимально осветить вопросы проблематики отрасли, которым надо уделить внимание. Самое положительное в России и в СНГ — это возможность развиваться. Есть емкость рынка, есть высокое качество трудового ресурса, его адаптивность и трудоспособность. Более того, наш рынок — премиальный. Но не хватает взаимодействия государства и бизнеса — в частности, отсутствует обратная связь со стороны государства. Надо слышать, что предлагает бизнес, и в том числе в части регулятивных мер. Нет сильнее силы диалога. Повторюсь, в инфраструктуру надо вкладывать.

Один из примеров, который я хочу привести, — это автомобильная дорога от Москвы до Сочи. Я специально проехала этот путь на машине, когда была приглашена на Инвестиционный форум 14–15 февраля 2019 года. Так вот, участок от Москвы до Туапсе — 1500 км — мы проехали за 18 часов, быстро, комфортно, без остановок, потому что деньги списывались автоматически с транспондера, установленного на лобовом стекле, и не надо было стоять в очереди. А вот участок от Туапсе до Сочи — 120 км по серпантину (перевал) — занял невыносимых 4 часа пути из-за плохого состояния дорожного полотна, колеиной узости, при которой участники дорожного движения вынуждены были двигаться с бесконечными заторами в рамках реверсивного движения, постоянно останавливаясь и пропуская друг друга. На этом участке нужна платная автострада с мостами и туннелями. Уверена, это окупится и туристами-автомобилистами, и транспортными компаниями. За повышением спроса следует мультипликационный эффект роста. Успешная торговля страны, ее товарооборот — это локомотив промышленности. ■

