



Аналитическая записка

Февраль 2020

Развитие экспорта в сфере международных перевозок грузов автомобильным транспортом

Предлагаемая аналитическая записка ставит своей целью описать актуальные тенденции развития экспорта в сфере перевозок грузов автомобильным транспортом, а также обозначить перспективы его роста. Кроме того, в работе проведен анализ основных барьеров роста экспорта и предложен ряд рекомендаций по их устранению. Материал подготовлен в рамках проекта «Развитие экспорта услуг в секторах вне IT» при поддержке Посольства Великобритании в Беларуси.

Автор: Дмитрий Бабицкий

Введение

В Беларуси тема развития экспорта – в общем, и экспорта услуг в частности – традиционно является одной из ключевых в экономической политике руководства государства. Важность темы происходит от осознания и властями, и деловыми кругами страны небольшого объема внутреннего рынка и ограниченной возможности наращивать выпуск за счет роста внутреннего потребления. Рост экспорта является политической задачей и единственной жизнеспособной стратегией в «догоняющей» модели развития, которую выбрала Беларусь.

На фоне повышенного интереса к сфере информационных технологий (ИТ), как со стороны СМИ, так и государства, и беспрецедентных мер по ее поддержке, «традиционные» отрасли оказались на периферии внимания, хотя их значение для экономики куда выше: еще 5 лет назад экспортная выручка как от перевозки грузов автомобильным транспортом, так и оказания услуг в сфере проектирования и строительства была выше, чем в ИТ. Барьеры для развития в данных сферах, как внутренние, так и внешние, привели к значительным объемам миграции не только рабочей силы соответствующих профессий, но также и к переносу за границу самих бизнесов.

Далее в работе будут освещены тенденции и перспективы развития сферы международных перевозок грузов автомобильным транспортом (раздел 1), а также перечислены факторы, сдерживающие развитие экспорта в данной сфере (раздел 2). Завершается работа рядом рекомендаций по совершенствованию государственной политики.

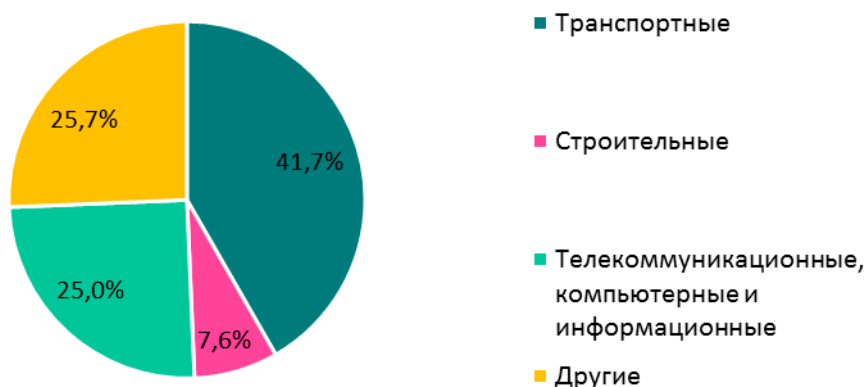
1. Актуальные тенденции в экспорте услуг из Беларуси

Тенденции до 2019 г.

За последние 20 лет доля экспорта услуг в торговом балансе Беларуси выросла почти в 1,4 раза с 12,6% в 2000 году до 17,4% в 2019. При этом сальдо торговли услугами на протяжении всего периода наблюдений оставалось положительным. В 2019 году резидентам страны удалось продать услуг нерезидентам на сумму USD 9,6 млрд, и экспорт услуг превысил импорт на USD 3,8 млрд. Именно благодаря существенному положительному сальдо по торговле услугами Беларусь являлась чистым экспортером в 2015, 2017 и 2018 годах.

Наиболее востребованными у нерезидентов нашей страны категориями услуг, согласно методологии платежного баланса, являются: транспортные, строительные, телекоммуникационные, компьютерные и информационные услуги (последние три – единая категория). В 2019 году их доля в общем объеме экспорта услуг составила почти 75% (рисунок 1), а в экспорте товаров и услуг – 17,0%.

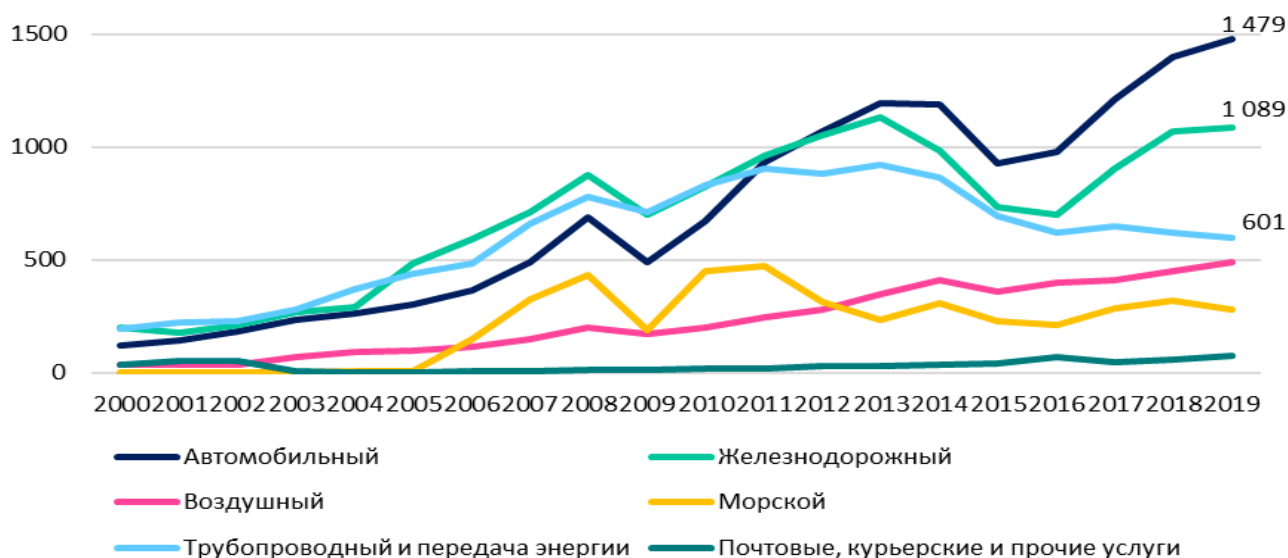
Рисунок 1. Структура экспорта услуг Беларуси, 2019 г.



Источник: платежный баланс

Важно отметить, что категория транспорта включает в себя еще 7 подкатегорий, из которых наиболее значительный вклад внесли услуги автомобильного транспорта. Экспорт этих услуг в 2019 году составил USD 1,47 млрд. Это почти в 1,4 раза больше, чем принес экспорт железнодорожных услуг и в 2,5 раза выше экспорта трубопроводных услуг и услуг передачи энергии (рисунок 2).

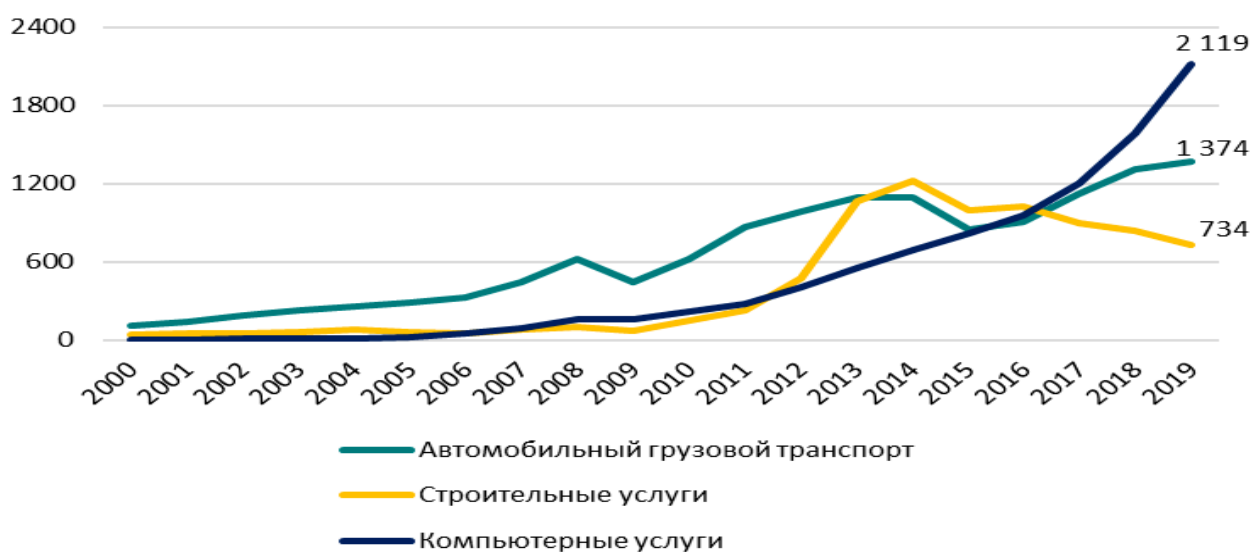
Рисунок 2. Валовой экспорт транспортных услуг по категориям, USD млн.



Источник: платежный баланс

При этом в среднем на 93% экспорт услуг автомобильного транспорта состоит из услуг грузового транспорта. В 2019 году нерезиденты воспользовались этими услугами на сумму USD 1,37 млрд. Экспорт строительных услуг в этом же году составил USD 734 млн., а экспорт компьютерных услуг, наиболее крупной подкатегории телекоммуникации, компьютерных и информационных услуг – USD 2,1 млрд. (рисунок 3).

Рисунок 3. Валовой экспорт отдельных видов услуг, млрд. USD.



Источник: платежный баланс

В относительном выражении к общему объему экспорта услуг автомобильный грузовой транспорт составляет 14%, а с 2000 года его доля увеличилась на 3,5 п.п.

Потенциал роста экспорта до 2025 г.

Как мы уже выяснили, услуги автомобильного грузового транспорта являются наиболее значимой сферой внешней торговли услугами после компьютерных услуг. Рассмотрим, какие цели могли бы быть достижимы при различных сценариях развития. Для начала зафиксируем, что в сфере грузоперевозок в 2019 году было задействовано около 30 тыс. человек и 20500 тысяч транспортных средств (ТС) (таблица 1). Это станет нашей отправной точкой.

Таблица 1. Отдельные показатели сферы международных перевозок грузов автомобильным транспортом в Беларуси, 2019 г.

Показатель	
Количество машин, единиц	20500
Количество занятых, человек	28700*
Экспорт USD млрд.	1374,4
На 1 машину USD тыс.	67,5
На 1 водителя USD тыс.	45,5*

Примечание: *по состоянию на 2018 г.

Источник: собственные расчеты на основе данных БАМАП, платежный баланс.

Исходя из актуальных тенденций развития сферы, можно предложить следующие три сценария развития событий и ориентиры: базисный, оптимистичный и сценарий «идеального мира» (рисунок 4). Ни один из сценариев не предполагает наступления внешних шоков, таких как война в регионе, мировой экономический кризис или пандемия.

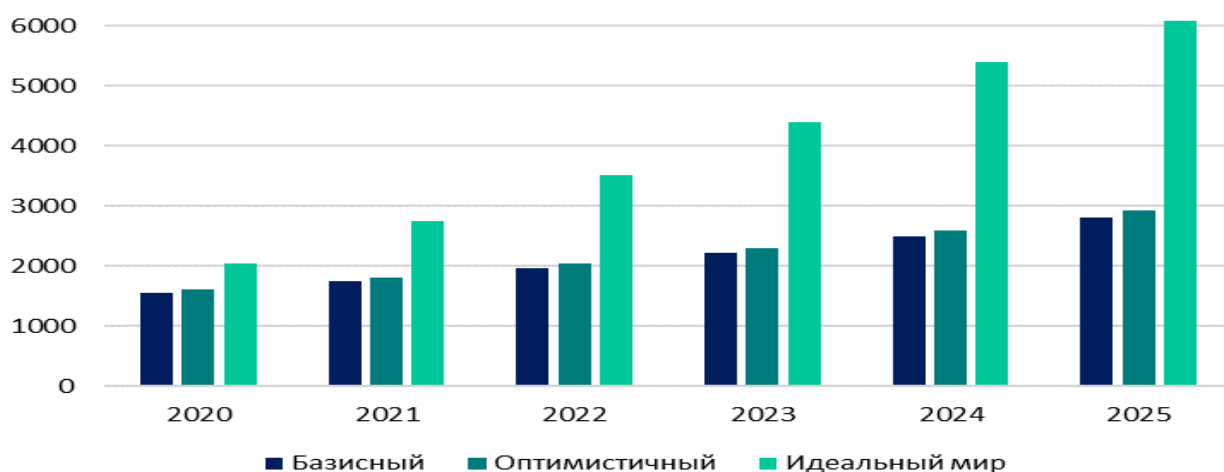
Базисный сценарий предполагает темпы прироста объемов экспорта на уровне в 12,6 % в год. Именно такие среднегодовые темпы прироста наблюдались в посткри-

зисный период 2015-2019 годов. Это означает, что мы закладываем сохранение темпов прироста парка машин, штата водителей, операционной эффективности предприятий-перевозчиков, а также сохранение динамики ставок фрахта (она не всегда положительная). При таком сценарии к 2021 году отрасль достигнет показателя по экспорту в USD 1,7 млрд., а к 2025 – USD 2,8 млрд.

Оптимистичный сценарий предполагает, помимо сохранения темпов прироста сферы на уровне 2015-2019 гг., разрешение России осуществлять попутные каботажные перевозки. Такой вариант событий возможен и желанен для белорусских транспортных компаний и может быть реализован в рамках Евразийского экономического союза. Разрешение на каботажные перевозки, по нашим оценкам, может привести к росту выручки от экспорта услуг грузового автомобильного транспорта на 4 %, при условии, что каждая вторая поездка-возвращение из точки выгрузки по пути в Беларусь будет с попутным грузом. Реализация такого сценария позволит за следующие 6 лет получить суммарно на USD 0,5 млрд. больше, чем при реализации базисного сценария. К 2021 году экспорт услуг автомобильного грузового транспорта мог бы составлять USD 1,8 млрд., а к 2025 – USD 2,9 млрд.

Последний сценарий «идеального мира» описывает ситуацию, при которой произойдут следующие события: постепенно нивелируются барьеры входа на внешние рынки (как на Востоке, так и на Западе), наступает полная либерализация перевозок внутри ЕАЭС, включая поездки в/из третьих стран, снижается стоимость кредитных ресурсов и транспортных средств, в результате чего Беларусь становится настолько привлекательной страной для перевозчиков и экспедиторов, что на родину возвращаются все 50 тысяч человек¹, которые заняты в других странах. Их возвращение будет равномерно распределено в следующие 5 лет, а выручка на 1 машину останется неизменной. Данный сценарий предполагает увеличение доли рынка, которую будут обслуживать белорусские компании при стабильной операционной эффективности компаний и неизменных ставках фрахта. При таком развитии событий к 2021 году удалось бы достичь отметки в USD 2,7 млрд., а к 2025 году вплотную приблизиться к значению в USD 6 млрд.

Рисунок 4. Потенциальный уровень экспорта услуг грузового автомобильного транспорта при различных сценариях.



Источник: собственные расчеты

¹ Оценка БАМАП.

2. Факторы, сдерживающие рост экспорта

Белорусские перевозчики в своем большинстве ориентированы на обслуживание грузопотока, генерируемого рынком РФ. Общий годовой оценочный объем перевозок для данного рынка может превышать USD 5 млрд. Существует мнение, что транспортные компании, принадлежащие гражданам Беларуси (зарегистрированные как у нас в стране, так и на территории РФ), обеспечивают около 40% перевозок импортных грузов в Россию.

Примерная структура внешних перевозок (по объему экспортной выручки), осуществляемых белорусскими транспортными компаниями следующая:

- двусторонние в/из Беларуси (кроме в/из России) в страны Европы – 34%;
- двусторонние с Россией и Казахстаном на безразрешительной основе – 33%;
- в/из третьих стран в Россию – 22%;
- в/из третьих стран в государства Азии и Закавказья – 11%.

В 2018 г. белорусские перевозчики закрыли более половины (55%) потребности страны по доставке внешнеторговых грузов.

Главные составляющие конкурентоспособности белорусских перевозчиков: а) географическое положение - находясь посередине грузопотоков из Европы в Россию, нашим компаниям легче обеспечить соблюдение режим труда и отдыха водителей, в особенности если требуется их замена; б) уровень подготовки кадров – и водители, и менеджеры, занятые в данной сфере, обладают достаточным профессионализмом; в) конкурентная цена на топливо – она ниже чем в ЕС, что дает преимущество перед европейскими коллегами, по крайней мере на коротких дистанциях.

Сфера международных перевозок грузов автомобильным транспортом развита в Беларуси значительно меньше, чем в странах-соседках – Польше и Литве. Они значительно превосходят нашу страну как по количеству зарегистрированных ТС (250 тыс. и 35 тыс. соответственно в 2018 г.), так и по численности занятых водителей (650 тыс. и 80 тыс.). По оценкам БАМАП, в Польше работает около 20 тыс. белорусских водителей, в Литве – около 5 тыс. Тенденция последнего времени – регистрация белорусскими перевозчиками фирм в Польше, всего их уже насчитывается около 30. Зарегистрированные в ЕС перевозчики пользуются свободным доступом к рынку транспортных услуг всего ЕС, так же у них более благоприятные условия доступа к капиталу.

Сдерживающие развитие рынка перевозок факторы условно можно разделить на четыре основных блока: доступ к внешним рынкам, доступ к капиталу, доступ к средствам производства и доступ к человеческим ресурсам.

Доступ к внешним рынкам

До 2/3 поездок белорусских перевозчиков происходят по разрешительной системе, состоящей из трех основных элементов: разрешений ЕКМТ, двусторонних разрешений и разрешений на поездки из/в третьи страны. Именно третий тип разрешений является в последнее годы наиболее дефицитным. В 2018 г. всего было получено

715 640 разрешений. Предварительная квота на 2019 г. была увеличена на 8%, тогда как прогнозируемая дополнительная потребность составляла более 100 тыс. или 14%. Около 40% приходится на российские разрешения в/из третьих стран. Дефицит разрешений привел к протестным акциям перевозчиков во второй половине 2019 г. Невозможность получить нужное требуемое количество российских разрешений привела к миграции отечественного бизнеса в Россию: известны примеры компаний, располагающих 300-400 ТС в Беларуси, и ещё 1000 – на своих филиалах или дочерних компаниях, зарегистрированных в РФ. По оценкам БАМАП, в российских фирмах-перевозчиках (часто белорусских владельцев) работает около 30 тыс. водителей из Беларуси, т.е. больше чем в самой стране.

Остальная часть поездок совершается внутри ЕАЭС, к рынку которого обеспечен относительно свободный доступ: на безразрешительной основе происходят поездки между странами-членами, а также транзитные поездки. В тоже время, сохраняется запрет на так называемый «каботаж» - перевозку груза в обратном направлении (например, белорусский перевозчик, доставивший груз из Германии в Россию не может взять груз на обратную дорогу). Запрет на попутный каботаж значительно сокращает эффективность работы отечественных перевозчиков, что в купе с жесткой позицией России и Казахстана по выдаче разрешений на поездки в/из третьих стран ставит серьезные вопросы к самой необходимости нахождения Беларуси в составе ЕАЭС, ведь обе эти страны получили доступ к неограниченному транзиту через нашу территорию. Необходимо также отметить, что евразийское направление менее привлекательно для белорусских перевозчиков чем европейское и за счет сложившихся там низких ставок фрахта.

Еще одна важная проблема – невозможность возврата НДС за приобретенное топливо, ведь соответствующие соглашения не заключена ни со странами ЕС, ни с Россией. На дальних рейсах по территории ЕС наш перевозчик будет заведомо проигрывать польскому только за счет данного фактора.

Доступ к капиталу

Финансовые ресурсы в Беларуси значительно дороже, чем в ЕС. Для перевозчиков критическим является обновление подвижного состава с использованием лизинга, и если в Европе процентная ставка составляет 1,5-2%, то в Беларуси - 5-7%. Для сокращения давления на себестоимость перевозок необходимо снижения процентной ставки по крайней мере до 3-4%.

Доступ к средствам производства

Беларусь проигрывает странам-соседкам по цене на транспортные средства, используемые для международных перевозок. Во-первых, в Европе более развит рынок и цена на одинаковые ТС ниже белорусской в среднем на 5%. Во-вторых, лизинг более доступен и дешевле на 3-4 п.п. В-третьих, отсутствуют таможенные пошлины и утилизационный сбор: в итоге в ЕС транспортные средства на 30% дешевле. Как результат, если в парке отечественных перевозчиков удельный вес транспортных средств экологического класса Евро-6 составляет 7,5%, то у польских коллег – 43%, литовских – 49,3%.

В 2018 г. было куплено 789 машин стандарта Евро-6 – это треть общего количества приобретенных автотранспортных средств. Стимулом к обновлению парка стал

Указ Президента Республики Беларусь от 15.02.2018 г. № 67, в соответствии с которым освобождение от уплаты утилизационного сбора получили грузовые машины и седельные тягачи экологического класса Евро-6. В тоже время, основная масса закупаемых тягачей имеют стандарт Евро-5, и не подпадают под действие Указа.

Доступ к человеческим ресурсам

Основной массив занятых в сфере международных автомобильных перевозок - водители. Наличие квалифицированных водителей ТС является залогом успешности фирмы-перевозчика. В настоящее время во всей Европе наблюдается острый дефицит водителей данной категории, во многом из-за восприятия данного труда в современном обществе как тяжелого и малопрестижного. Для Беларуси проблема дефицита кадров не стоит настолько остро по сравнению с другими европейскими странами: все же занятость в данной сфере оплачивается сравнительно хорошо на фоне других отраслей экономики. Тем не менее, происходит вымывание наиболее работоспособной возрастной группы 30-40 лет. Молодые люди приходят в отрасль, 3-5 лет осваивают профессию и уезжают работать водителями в Литву, Польшу. Остаются работать те, чей возраст ближе к 50 годам, и они постепенно выходят на пенсию. По мнению специалистов, причины трудовой миграции водителей могут быть следующими:

- Разница в зарплатах. Если в соседних с Беларусью странах ЕС водители получают EUR 2-3 тыс. в месяц, то в нашей стране – около EUR 1 тыс. Кроме того, в Беларуси до сих пор встречаются случаи выплаты части зарплаты «в конверте»², в то время как в Европе такая практика отсутствует. Высокая и полностью легальная зарплата позволяет работнику участвовать в схемах жилищного и потребительского кредитования, повышая уровень собственной жизни.

- Условия труда. На территории Европы строже, чем в России, режим труда и отдыха и он более строго соблюдается европейскими работодателями, что делает условия труда водителей более щадящими.

- Социальный пакет и суточные. Европейские фирмы-перевозчики предлагают сотрудникам более полный социальный пакет, а также всегда выплачивают суточные за время нахождения в рейсе. Белорусские работодатели экономят на суточных, а дополнительные средства водители зачастую получают за провоз и перепродажу топлива.

- Форма оплаты труда. Если в Европе распространена почасовая оплата труда водителя, то в Беларуси в большинстве случаев она составляет определенный процент от ставки фрахта, т.е., по сути, является сдельной. В среднем каждая машина белорусского перевозчика теряет 5 дней за месяц на простои в очередях на границе, и это время водителю никак не оплачивается.

² В 2019 600 фирм-перевозчиков при распределении разрешений не смогли подтвердить получение выручки в EUR 2000/мес. Это значит, что данные компании работают, по крайней мере частично, за незадекларированные наличные, и их же выплачивают работникам в качестве вознаграждения. Часть из машин данных компаний задействована как «танкеры» - в перевозке через границу топлива в баках ТС с целью его перепродажи.

Заключение и рекомендации

Задача наращивания экспорта услуг в сфере международных перевозок грузов автомобильным транспортом является вполне достижимой, учитывая наличие определенных конкурентных преимуществ у белорусских перевозчиков и факт массовой миграции как бизнеса, так и рабочей силы за пределы страны. Росту экспорта может поспособствовать принятие следующих рекомендаций:

Рекомендация 1. Проводить более жесткую политику защиты интересов белорусских перевозчиков в рамках ЕАЭС. Дипломатическими методами следует планомерно добиваться 1) разрешения попутного каботажа и 2) увеличения количества разрешений на поездки из/в третьи страны Россией и Казахстаном, либо их полной отмены. Также необходима гармонизация требований к перевозчикам технического и другого характера и обеспечения равных условий их деятельности.

Рекомендация 2. Сосредоточить усилия внешнеполитических ведомств и дипломатических представительств на увеличении количества разрешений, выдаваемых странами ЕС, в особенности в Центральной и Восточной Европе (Польша, Чехия, Венгрия и др.). Создать дополнительные препятствия для расходования разрешений недобросовестными перевозчиками, занимающихся вывозом и перепродажей топлива в баках ТС.

Рекомендация 3. Стимулировать обновление подвижного состава при помощи таких мер как: а) отмена утилизационного сбора на седельные тягачи стандарта Евро-5 и б) субсидирование государством лизинговых схем для закупки ТС, используемых для международной перевозки грузов (например, через Банк Развития).

Рекомендация 4. Рассмотреть вопрос о целесообразности заключения двусторонних соглашений о взаимном возврате НДС (в первую очередь с Россией и Польшей) и в случае её наличия инициировать этот процесс.

Рекомендация 5. Ввести НДС на плату за передвижения по дорогам Беларуси. На данный момент плата взимается как целевой сбор, соответственно она не является услугой и НДС на нее не начисляется. Аналогичные сборы в странах ЕС, наоборот, включают в себя НДС, который местные перевозчики принимают в зачет. Введение НДС позволит отечественным перевозчикам получить преимущество перед иностранными при поездках по территории Беларуси.

Рекомендация 6. Стимулировать развитие рынка транспортных услуг и усовершенствование его структуры. Для этих целей необходимо проведение ряда исследований и разработка конкретных мер по стимулированию, таких как, к примеру, создание специальных экономических зон, льготные режимы налогообложения для экспортеров, предоставление экспортных грантов и др.

Рекомендация 7. Продолжить реализацию мер, направленных на сокращение времени ожидания на границе, прохождения таможенных процедур, повышение пропускной способности пограничных переходов.