

КАК РАБОТАЕТ РЫНОК ГРУЗОПЕРЕВОЗОК



АЛЕКСАНДР ПЕТРОСЯН

Зарабатывать деньги на перевозках грузов в крупных городах становится все сложнее из-за демпинга недобросовестных перевозчиков, манипулирования рынком со стороны крупных сетевых ритейлеров и регуляторных решений транспортных властей в столицах регионов.



Рынок грузовых перевозок в черте крупных городов — один из самых крупных и доходных сегментов бизнеса автомобильных транспортных компаний, но полноценного статистического учета показателей по этому виду деятельности в России не ведется. Судить о росте этого сегмента рынка можно лишь косвенно по росту продаж среднетоннажных и мелкотоннажных коммерческих автомобилей, наиболее востребованных для грузоперевозок в городской черте. По оценкам участников отрасли, несмотря на все ограничения и сложности работы грузовиков в мегаполисах, на рынке, например, Москвы сегодня конкурируют десятки крупных перевозчиков, сотни мелких транспортных компаний и тысячи индивидуальных предпринимателей со своими грузовыми автомобилями.

Бизнес на остановках

Городские перевозки — один из самых сложных элементов транспортной логистики, где прибыль перевозчика напрямую зависит от времени нахождения машины в рейсе, рассказывает директор по операциям FM Logistic Александр Павлов. Если для междугородного плеча приемлем срок в несколько дней, то для внутригородских доставок несколько точек доставки должны компоноваться в сутки, отмечает он. Необходимо искать варианты проезда, сопоставлять маршруты по времени, геопозиции, сменности водителей, иными факторами добиваться того, чтобы время работы транспортного средства стремилось к 24 часам.

Один из крупнейших перевозчиков сборных грузов — группа компаний «Деловые линии» бизнесмена Александра Богатикова владеет собственным подвижным составом различной вместимости и предоставляет клиентам всю линейку услуг от магистральных до

внутригородских грузоперевозок. По словам Александра Лашкевича, директора по взаимодействию с отраслевыми и инфраструктурными организациями компании, в отличие от междугородной перевозки, когда предполагается в среднем одна, максимум две точки погрузки и от одной до трех точек выгрузки, во внутригородской перевозке количество точек погрузки-выгрузки на один рейс может достигать от 70 до 100 при перевозке мелкогабаритных грузов и от 15 до 20 при перевозке стандартных. Тариф за перевозку в этих рейсах определяется количеством так называемых стопов — остановок для погрузки или выгрузки товара. Но есть и более простой вариант «почасовой оплаты», когда грузовая машина с водителем отдается в аренду клиенту на определенное время.

По доходности для перевозчика одна трехдневная междугородная перевозка сопоставима с 15–20 доставками на внутригородском периметре, подсчитывает Александр Павлов из FM Logistic. «Естественно, что выполнение шести-семи рейсов в сутки для машины городской доставки — это фантастика. Для Москвы неплохой показатель оборачиваемости — это полтора-два рейса в сутки, для региональных центров — до трех», — отмечает он.

В среднем, по оценке участников рынка, стоимость работы мелкотоннажной грузовой машины за восьмичасовой рабочий день по городу составляет около 7 тыс. руб., для среднетоннажного грузовика — около 14 тыс. руб. Впрочем, конечная стоимость перевозки для клиента рассчитывается в зависимости от типа транспортного средства, выезда за пределы МКАД (или КАД в Петербурге) и многих других факторов, таких как срочность доставки, особые условия разгрузки, наличие грузового лифта при подъеме на этаж и пр.

Клиенты и конкуренты давят на цены

Перевозчики считают, что цены на рынке «искусственно занижены», прежде всего за счет демпинга недобросовестных предпринимателей. Говоря в целом о рынке городских грузоперевозок, Александр Лашкевич из «Деловых линий» называет ценообразование в этом сегменте «ситуационным». «Гарантируя клиенту вывоз груза за определенную ставку, большинство перевозчиков не могут посчитать даже затраты на рейс, не говоря уже о марже», — от-