

ПРАВИЛА ЗАКАЗА

Услуги автомобильных перевозок грузов в городской черте и ближайших пригородах сегодня предоставляют сотни крупных и мелких транспортных компаний, которые готовы оказать любым заказчикам примерно один и тот же набор услуг. Однако привлекательная разница в почасовом тарифе за аренду грузовой машины отнюдь не будет означать, что вам удастся сильно сэкономить на перевозке. Все будет зависеть от того, насколько вы вместе со своим транспортным партнером сможете заблаговременно предусмотреть все нюансы будущей перевозки. Необходимость спуска или подъема груза на этаж, габариты вещей (для длинномерных и крупногабаритных

предметов требуются грузовые автомобили с большим размером кузова), общий вес, особенности подъезда для погрузки и разгрузки автомобиля и много другое — все это может потребовать доплаты в соответствии с тарифами компании. При этом каждый не учтенный заранее аспект будет становиться проблемой, на решение которой будет уходить драгоценное время, «накручивая счетчик» общей стоимости услуги. Как правило, первоначальная мечта клиента «обернуться» за три часа, практически сразу разбивается о суровую реальность. Даже в случае работы с крупной «брендированной» транспортной компанией вы не будете застрахованы от того, что машина приедет на час или два позже — «по техническим причинам» или из-за городских пробок. Затем выясняется, что и погрузиться за час было очень оптимистичным предположением, — нередко процесс затягивается на два-три

часа, особенно если клиент заранее не подготовил груз к транспортировке. Предполагаемый навигатором час пути тоже увеличится в полтора-два раза, поскольку движение грузовых автомобилей по городским улицам ограничено уже во многих мегаполисах, а пробки и заторы им преодолеть физически труднее. В конечном итоге успех такой перевозки будет полностью зависеть от профессионализма водителя и качества работы грузчиков. Однако и сам заказчик не должен забывать про законы физики и понимать, например, какой вес способен поднять человек, пусть даже и богатырской внешности. Это означает, что если вы собрались перевозить, например, личную библиотеку, то книги нужно складывать в небольшие и крепкие коробки, чтобы их было легко поднять и они не развалились при первом прикосновении.

Следует помнить, что за перевозку некоторых видов грузов «обычная» транспортная компания вряд ли возьмется. Те, кому однажды пришлось связываться с перемещением пианино или рояля хотя бы по квартире, запомнили это на всю жизнь. Для перевозки подобных тяжелых и при этом хрупких предметов требуются не только специальные такелажные принадлежности, но и профессиональные навыки и опыт. В противном случае перевозка может либо очень сильно затянуться, либо закончиться повреждением дорогостоящего инструмента. Если вы везете свое пианино не на помойку, лучше обратиться за такой услугой к специализированной компании. В последнее время среди крупных транспортных компаний существует специальный тариф по принципу «все включено»: работа водителя и грузчиков, подъем и спуск груза на этаж и даже упаковка груза

в стретч-пленку может входить в общую стоимость комплексной услуги без повременной оплаты. Сумма выглядит несколько большей, нежели стандартные «три часа» аренды грузового автомобиля с экипажем, однако на практике это оказывается выгодно: водитель и грузчики не заинтересованы тянуть время, поскольку клиент не будет доплачивать за лишние часы работы. Это выгодно и самой транспортной компании, поскольку в теории за смену экипаж сможет обслужить больше клиентов. На практике же существенно увеличить производительность за счет такой меры транспортных компаний вряд ли смогут: в среднем длительность одной перевозки сокращается несущественно, по данным участников рынка, для Москвы хорошим показателем для грузовой машины является полтора-два груженных рейса в день, для других крупных городов — не более трех рейсов.

мечает он. По его словам, наиболее распространенная методика расчета цены — это «ставка на круг». «Если нет четкого понимания того, как продать обратный рейс, то клиенту предлагается оплатить рейсы туда и обратно в одной ставке, даже если клиенту нужен рейс только в одну сторону», — поясняет господин Лашкевич.

Он констатирует, что в отсутствие лицензирования на рынке работает слишком много серых перевозчиков и физических лиц с устаревшим и изношенным автопарком, который не соответствует требованиям безопасности. «Это не останавливает грузоотправителей нанимать таких перевозчиков в погоне за более низкой ставкой, которую они предлагают», — сетует Александр Лашкевич. На его взгляд, в такой ситуации, когда ставка становится одним из главных критериев выбора перевозчика, большим и средним компаниям, выполняющим все требования государства, оплачивающим все налоги и сборы, все сложнее выигрывать конкуренцию за клиента.

Как рассказывает Александр Воронов, руководитель направления «внутригородская логистика» оператора экспресс-доставки СДЭК, нередко недобросовестные экспедиторы обещают крупным клиентам «индивидуальный проект», при этом заявляют нереальные сроки доставки, демпингуют по цене, заявляют о готовности соблюдать специфические условия транспортировки, не обладая при этом необходимыми техническими и кадровыми ресурсами. Жалуются перевозчики и на фиктивные фирмы-однодневки, создающиеся для участия в крупных тендерах с целью «обрушить» цену и увести клиента, а затем предла-

гающие контракт тем же участникам на более жестких условиях.

Многие перевозчики недовольны и самой тендерной политикой крупнейших заказчиков, диктующих цены на грани рентабельности транспортных компаний. По словам директора по операциям компании FM Logistic Александра Павлова, из-за низкой ценовой конъюнктуры в России наблюдается «моральное и физическое старение грузового автопарка». «Покупать новую технику позволяют себе либо перевозчики, инвестирующие в будущее, либо крупные игроки ритейла, которые просто обслуживают свой торговый бизнес», — отмечает он. Последние, по его мнению, приобретая собственную технику, целенаправленно сдерживают цены на внешних тендерах для сторонних перевозчиков. «А так как сфера ритейла оказывает высокое влияние на ценообразование экспедиторских услуг на рынке в целом, то это удерживает рынок грузоперевозок в заниженном ценовом сегменте», — отмечает господин Павлов.

Ценовой диктат крупных заказчиков на рынке наблюдает и генеральный менеджер по транспорту холдинга Asstra Олег Гребенько. «В основном все крупные контракты разыгрываются через тендеры, причем если использовать ценообразование „от затрат“, то цена сделки, как правило, будет ниже этого уровня. Приходится искать зоны экономии и увеличения эффективности», — обрисовывает ситуацию он.

Расплата за городской комфорт

Себестоимость у городских грузоперевозчиков растет прежде всего за счет политики властей крупных городов, направленной на вытеснение из мега-

полисов крупнотоннажных и среднетоннажных грузовиков с замещением их более экологичными мелкотоннажными. «Одну поставку среднетоннажным автомобилем можно заместить пятью поставками малотоннажным транспортом», — подсчитывает Александр Павлов из FM Logistic. — Как минимум это ведет к увеличению штата водителей и фонда заработной платы, который может составлять до 30% себестоимости перевозки».

Получение пропусков для работы в Москве и проезда по МКАД — отдельная проблема для транспортных компаний. Процедура получения пропуска де-юре бесплатная, но ее настолько сложно осуществлять, что перевозчикам приходится обращаться к консалтинговым фирмам, специализирующимся именно на пропусках. По словам Олега Гребенько из холдинга Asstra, стоимость оформления годового пропуска в Москву, таким образом, достигает 20–25 тыс. руб. на каждый автомобиль. «Для себестоимости перевозки — это не очень большие деньги, но при заниженных тарифах и высокой расходной части каждая статья затрат имеет значение», — сетует он.

Любые ограничения — это рост себестоимости перевозок, констатирует Александр Лашкевич из «Деловых линий». «Ввод ограничения на движение по городу в дневное время — это простой автомобиля в ожидании вечера, а час простоя 20-тонной машины стоит около 500 руб. Запрет на движение по некоторым улицам порождает лишний пробег автомашин, а себестоимость пробега на рынке составляет 30–35 руб. за 1 км», — подсчитывает он, добавляя, что любое такое «новшество» городских властей можно вполне конкретно оце-

нить в денежных единицах, исходя из дополнительных затрат перевозчиков.

Руководитель направления «внутригородская логистика» оператора экспресс-доставки СДЭК Александр Воронов указывает на инфраструктурные барьеры, которые влияют на себестоимость перевозки как прямо (например, платные парковки), так и косвенно — за счет усложнения грузовой логистики. Так, например, расширение пешеходных зон в центральной части города затрудняет проезд грузовиков и разгрузку, что увеличивает время на обслуживание клиентов. «Кроме того, появляется все больше закрытых территорий возле бизнес-центров, огороженных зон у жилых домов, тогда как клиентам почти всегда необходима доставка „до двери“, разгрузка машины, подъем груза на этаж», — отмечает он.

Господин Воронов также напоминает, что у выделенных полос для общественного транспорта и легкового такси тоже есть «обратная сторона». «Появление выделенных полос для общественного транспорта сокращает для жителей время на перемещения по городу, но одновременно увеличивает сроки доставки грузов, отчего снижается эффективность перевозчиков», — рассуждает Александр Воронов. По аналогии с разрешением использовать «выделенки» для такси он предлагает городским властям подумать о предоставлении возможности проезда по ним грузовых автомобилей перевозчиков, занятых на доставке товаров массового потребления. По его мнению, это позволило бы сократить время на перевозку и подъезд к клиенту, повысить эффективность использования транспорта и снизить стоимость услуги для конечного потребителя. ●