



## СИТУАЦИЯ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ

**ЖАН-ЛУИ НО,**  
Директор  
департамента  
перевозок ФМ  
Ложистик  
в России

**Своими впечатлениями о работе на российском рынке транспортных услуг делится Жан-Луи Но. Он работает в компании «ФМ Ложистик» в России уже 8 лет.**

Нынешний период можно назвать посткризисным. Рынок пытается восстановиться, отсюда и быстрый подъем спроса.

С осени 2010 года наши клиенты, а это в основном поставщики торговых сетей, стали обращаться к нам в два раза чаще, чем раньше. Однако, используемый нами на аутсорсинге, автомобильный парк к этому времени сократился примерно на 30%. Дело в том, что у нас нет собственных машин. Мы берем подрядчиков, у которых есть свои грузовики, или же подрядчиков, пользующихся услугами индивидуальных предпринимателей. «Индивидуальный предприниматель» на транспорте — это водитель с грузовиком и прицепом. С кризисом количество таких «индивидуальных предпринимателей» значительно уменьшилось, и когда спрос стал расти, обнаружилось, что предложений со стороны подрядчиков стало гораздо меньше. Поэтому, было сложно найти необходимое количество грузовиков, чтобы ответить на столь высокий скачок спроса, и мы увеличили количество подрядчиков. Полтора года назад их было около 35, а сегодня более 70. Большой выбор дает возможность более уверенно вести себя на переговорах с перевозчиками. Кроме того, мы начали закупать прицепы, которые сдаем им в аренду в обмен на эксклюзивные контракты. (См. журнал «Логистика», №1, стр. 17).

Количество маршрутов постоянно растет, но в основном, все крутится вокруг Москвы, где находятся крупнейшие склады. Россия — страна с сильным тяготением периферии к центру. Редко, например, получается, организовать прямые поставки между Санкт-Петербургом и Новосибирском, минуя Москву. Чисто географически это возможно, но чревато потерей денег и времени. Транспортное сообщение намного более регулярно между Санкт-Петербургом и Москвой и между Москвой и Новоси-

бирском. Логистика в России опровергает закон, что кратчайшее расстояние между двумя точками — прямая.

Можно было бы осуществлять перевозки по железной дороге, но преимущество автотранспорта в том, что он позволяет максимально быстро доставить груз по назначению. Если перевозить груз между Москвой и Новосибирском на поезде, то, учитывая все этапы погрузки и разгрузки, можно не уложиться в поставленный срок. При этом стоимость обоих видов транспортировки — и на грузовике, и на поезде — примерно одинакова. Даже если города находятся на расстоянии 3500 км друг от друга, вполне можно рассчитывать, что на грузовике ваш товар будет доставлен из одного города в другой за неделю. На поезде это займет в два раза больше времени. Так, например, сегодня мы доставляем груз до Томска по автотрассе, а затем все же «переключаем» его на железную дорогу. На более дальние расстояния использовать грузовик было бы слишком опасно, особенно если дело происходит зимой. Ведь не все грузовики новые, они часто ломаются. И, разумеется, водители боятся застрять, где-то, со сломанной машиной. А если на улице минус 40, то жизнь дальнбойщика может действительно оказаться в опасности. При такой низкой температуре риск слишком велик.

Зимой у нас бывают и другие проблемы с доставкой грузов. Этой зимой, например, дороги, ведущие в Екатеринбург и Новосибирск, были занесены снегом. Груз стоял в течение 10—15 дней. На трассе растянулась тридцати — сорока километровая очередь из грузовиков. И вот здесь пригодилась железная дорога. Это был единственный способ гарантировать клиентам, что товар все-таки прибывает в заданную точку.



Таким образом, зимой есть смысл чаще переправлять грузы по железной дороге. В ближайшее время наша компания постарается наладить более регулярные перевозки по железной дороге между Москвой и Новосибирском, Екатеринбургом. Такие перевозки станут актуальными в октябре — ноябре.

Работа в России сопряжена с непредсказуемостью. Но именно в этой непредсказуемости — обаяние вашей страны.