

Довезут — не доведут?

Евгений ПОЧУЕВ,
заместитель генерального директора ООО «ТФК «Большой Урал»



Здравствуйте, уважаемые читатели!

Для меня давно стало правилом регулярно просматривать странички на форуме RusCable.ru, чтобы знать, чем живут наши кабельщики и что происходит в кабельном мире. Почти каждый месяц на форуме появляется тема перевозок кабельно-проводниковой продукции — верный признак её актуальности. Поэтому очередной свой «опус» решил посвятить проблемам в сфере грузоперевозок.

Как правило, грузоотправителя и заказчика волнуют несколько вопросов — стоимость перевозки, срок доставки, надёжность грузоперевозчика и, что тоже очень важно, уровень сервиса по документообороту, диспетчеризация транспортных средств в пути.

Самый быстрый транспорт — авиационный, но он и самый дорогой. Самый дешёвый — водный, но и самый медленный. Здесь, как в известной интермедии Романа Карцева про раков, «...большие, но по пять рублей; по три рубля, но маленькие...». Каждый выбирает оптимальный для себя вариант в зависимости от приоритетов и от конкретных обстоятельств. Помню, однажды по просьбе заказчика мы отгрузили самолётом 12 км силового кабеля марки ВВГз 3х1,5 из Москвы в Хабаровск. При этом стоимость перевозки была сопоставима со стоимостью кабеля. Приходилось отгружать кабель самолётом в Норильск, Магадан, Якутск, в Антарктиду для российской антарктической станции «Беллинсгаузен».

Водным транспортом мы пользуемся лишь при перевозках по схеме ПСЖВС (прямое смешанное железнодорожно-водное сообщение) при отгрузках кабеля на Крайний Север и в районы, к нему приравненные. По оценке специалистов, доля авиационных и водных перевозок по России в общем объёме грузопотоков невелика.

Основная конкуренция на рынке грузоперевозок в России сегодня происходит между железнодорожным и автомобильным транспортом. Специалисты считают, что на короткие расстояния до 1000 км выгоднее перевозить грузы автомобильным транспортом. На расстояние свыше 1000 км имеет преимущество железнодорожный транспорт. Даже на большие расстояния (до 3000 км) автопоезда (грузовик-тягач и прицеп или полуприцеп) успешно конкурируют с железной дорогой при перевозке грузов, когда скорость доставки является главным критерием. Иногда габариты груза не позволяют осуществить его перевозку железнодорожным транспортом, как, например, кабель на барабане типа К30, т.е. 3100 мм в диаметре. В этом случае автотранспорту нет альтернативы.

Ни одна страна в мире не располагает такой обширной территорией, как Россия, — свыше 17 млн км². Мы занимаем второе место после США по протяжённости железных дорог — около 90 тыс. км. Общая протяжённость российской сети автодорог общего пользования федерального, регионального и местного значения оценивается «Росавтодором» в 1,1 млн км — восьмое место в мире. От Калининграда до Владивостока — 10 364 км, от Норильска до Нальчика — 3813 км. Цифры впечатляют! По-моему, трудно сказать об этом лучше, чем поэтесса Лариса Рубальская в песне «Самурай» на музыку Эдуарда Ханка:

*Три часа самолёт над тайгой летит,
У окошка японец сидит и глядит.
И не может, не может понять самурай —
Это что за огромный, неведомый край?
Удивлённо таращит японец глаза,
Как же так? Три часа всё леса, да леса?..*



Сколь обширна наша страна, столь же обширна и тема грузоперевозок по ней. Проблем много.... Собрался с духом и взялся за написание статьи. Как водится, работа над любой статьей начинается с изучения вопроса с использованием всех доступных источников. Всё глубже вникая в проблемы грузоперевозок, пришёл к выводу, что задача оказалась сложнее, чем я предполагал. Если рассматривать тему серьёзно, основательно, то невозможно обойтись без понятия «логистика». Лишь только поверхностное знакомство с логистикой показало, что это — наука о планировании организации управления и контроля движением товарно-материальных ценностей в физических и информационных потоках, рассматриваемая через призму издержек. Логистике, как науке, посвящены сотни книг, на эту тему защищено множество диссертаций. Всё охватить невозможно. Размер журнальной статьи не предусматривает такие объёмы. К тому же здесь требуется профессиональный подход, глубокое знание темы.

Поэтому ограничусь рассмотрением наиболее актуальных проблем, связанных с автомобильными и железнодорожными перевозками, на основе собственного опыта. В интересах цельности материала и простоты восприятия я решил разбить статью на две части: первую посвятить автомобильному транспорту, а во второй — поговорить о железнодорожных проблемах.

Итак, автомобильные перевозки.

ЧАСТЬ ПЕРВАЯ — ИНТРИГУЮЩАЯ: «ДОВЕЗУТ — НЕ ДОВЕЗУТ?!»

Как ни странно, но начну с железной дороги. В последние несколько лет поставщики столкнулись с проблемой острого дефицита мало- и среднетоннажных — трёх- и пятитонных железнодорожных контейнеров. Но в то же время это обстоятельство дало мощный толчок развитию сети региональных представительств автотранспортных предприятий (АТП) с последующей радиусной доставкой до 300 км.

По статистике рост грузовых автомобильных перевозок в России в период с 2000 по 2009 год составлял около 3% в год. Свежих данных найти не удалось, но некоторые источники называют цифру роста 25% за последние два года. По количеству звонков в наш офис и количеству e-mail с оффертами услуг по грузоперевозкам осмелюсь сделать предположение, что предложение уже превышает спрос или по крайней мере наступил период «насыщения». В настоящее время подавляющее большинство грузовых АТП находится в частной собственности, а значительную часть автопарка составляет малотоннажный грузовой транспорт, доля перевозок которым составляет около 25% всего автомобильного



грузооборота. Всех автогрузоперевозчиков можно условно разбить на несколько групп:

- *крупные, как я их называю, брендовые компании, работающие на рынке грузоперевозок десять и более лет.* Среди них такие, как «Автотрейдинг», «Деловые линии», «ПЭК», «Желдорэкспедиция», «Байкал-Сервис» и т.д. На сленге профессиональных логистов их ещё называют «сборники». Они специализируются на сборных грузах, имеют свою сеть филиалов по стране с радиусной доставкой до 300 км, оптимальными сроками доставки и приемлемыми ценами для грузов до 2000 кг. Всё, что больше, обычно невыгодно, ибо найти «дозагруз» или прямую машину на минимальный транспортный объём и проще, и дешевле. Для «сборников» характерно наличие собственного парка машин и обязательное страхование грузоперевозок. Компании надёжные, но не всегда берутся за перевозку, если в пункте назначения у них нет склада. Цены у всех разные, но отличаются мало. Бывают случаи повреждения груза во время транспортировки или погрузо-разгрузочных работ. Самые неприятные ситуации, когда кабель ошибочно отправляют по другому адресу. Однажды вместо Красноярска наш кабель отправили в Краснодар. Сколько нервов стоило разыскать груз и доставить по назначению! Не всегда нас устраивает уровень сервиса по документообороту и т.д.;
- *средние предприятия, работающие на рынке грузоперевозок до пяти-шести лет, имеющие свой небольшой, до десятка машин, автопарк.* Часто позиционируют себя как экспедитор-перевозчик. Многие из них были созданы на базе бывших АТП или появились на свет в результате деления более крупных предприятий, в которых руководители что-то не поделили. Цены, как правило, несколько ниже, чем у крупных, но они не всегда могут

подать машину под загрузку в нужное время и в нужном направлении. Они более поворотливы, чем «сборники», хороши на средних и дальних расстояниях доставки, но имеют низкий уровень сервиса по документообороту, фиксированность в ставках и ряд других минусов, которые иногда делают работу с ними менее привлекательной. Наличие договора со страховой компанией в какой-то степени уравнивает их с первой группой перевозчиков по критерию «надёжность»;

- *частные предприниматели, имеющие в своей собственности одну или две единицы техники.* Они очень мобильны, сговорчивы по цене и проявляют чудеса гибкости в стремлении получить заказ на перевозку. Но нередко под них маскируются жулики — грузоперевозчики-кидалы. Прибегать к их услугам, не зная хорошо водителя лично или без надёжной рекомендации — большой риск. Работая с таким перевозчиком, обязательно нужно обращать внимание, зарегистрировано ли транспортное средство именно на этого перевозчика, находится ли оно в его собственности или оформлено на жену, мать или других родственников, знакомых. Ваши дополнительные расходы — обязательное страхование перевозки;
- *диспетчер, он же экспедитор* — это не грузоперевозчик в чистом виде, как некоторые полагают, а посредник между заказчиком и перевозчиком, специалист, который осуществляет подбор транспорта и водителей для перевозки груза. Данный вид бизнеса требует минимальных капиталовложений: регистрация юридического лица, компьютер с Интернетом, телефон, реклама в СМИ, немного свободного времени. Поэтому он получил в последнее время широкое распространение. Только сайт «Диспетчеры» (<http://www.avtodispatcher.ru>) даёт адреса более чем 2000 диспетчеров по России. Они удобны при организации срочных перевозок, поскольку

очень мобильны. Документооборот на должном уровне, постоянная связь с водителем. Но при этом и велик риск «получить проблемы», если все взаимоотношения не оформлены документально и груз не застрахован. Очень важно быть на 100% уверенным в деловой порядочности диспетчера. Например, почти десять лет мы сотрудничаем с диспетчером из Перми Хахомовым Виктором Лаврентьевичем. У него на связи несколько сотен надёжных, проверенных в деле водителей-частников по Уральскому региону. Высокая степень ответственности, чёткость в работе, приемлемые цены, слепота по факту доставки груза заслуженно снижали ему уважение у нас и у наших партнёров;

- *«псевдоэкспедиторы» занимают копированием заявок с одного транспортного портала на другой.* Их заработок состоит из комиссионных за информацию о потенциальных перевозчиках. Они заманивают заказчиков очень низкой ценой, при этом ни за что не отвечают и не гарантируют доставки товара. Это самая опасная категория грузоперевозчиков.

Итак, вы решили отправить груз автомобилем. Автотранспорт — это очень хорошо! Перевозка «от двери до двери», быстро и никаких забот. Когда вы «следуете по накатанной колее», т.е. поручаете доставку товара многократно проверенной, надёжной компании, то спите спокойно, аппетит хороший, нет причин для беспокойства. Однако стоит отойти от этого правила, и вы становитесь игроком в русскую рулетку. Здесь вас поджидают сюрпризы, неожиданности, спокойная жизнь на этом заканчивается. Если вы выбираете второй вариант, то советую прочитать статью до конца.

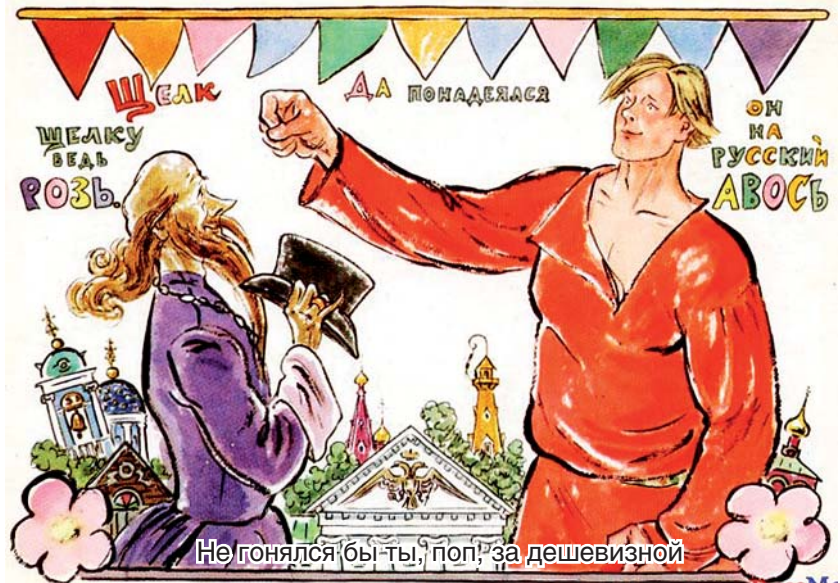
Среди моих друзей, коллег, партнёров почти каждый второй хотя бы раз сталкивался с мошенниками от автоперевозок. На кабельном форуме периодически появляются до боли похожие сообщения типа: «...Загрузили машину и отправили её к месту разгрузки, но до места она не дошла! Пропала машина, пропал водитель, пропал груз... Что делать?!». Так, на авторитетном сайте участников рынка грузоперевозок «АвтоТрансИнфо» (<http://www.ati.su/Default.aspx>) в разделе «Пропажа грузов» размещено 280 сообщений о пропаже грузов в 2012 году, и это только зарегистрированных! На сайте ООО «Балтийский Транспортный Консалтинг» (<http://www.btk.su/node/459>), который посвящён безопасности работы участников рынка грузовых автомобильных перевозок, в разделе «Чёрный список» размещена информация за 2011 год на 167 «экспедиторов-перевозчиков-мошенников-кидал» по Балтийскому региону.



Статистика и опыт прошлых лет показывают, что чаще всего крадут груз, который можно быстро реализовать. Для кабельщиков это могут быть медная или алюминиевая катанка, пластикаты, бытовые кабели и провода, мгновенно «растворяющиеся» на многочисленных рынках. Поэтому мы были очень удивлены, даже шокированы, когда узнали о том, что у нас украли кабель марки ВБШВнг(А)-LS крупных сечений. Куда и кому его можно быстро пристроить? Извините, я немного забежал вперёд. Рассказ об этом будет несколько дальше.

Всё началось в январе 2012 года, когда мы выиграли тендер на поставку кабельно-проводниковой продукции для газовиков Тюменской области. При размещении заказа в производство один из заводов-производителей уклонился от поставки по ранее согласованным ценам, мотивируя это ростом стоимости сырья. Кроме того, в дальнейшем выяснилось, что другой поставщик допустил ошибку при расчёте стоимости транспортных услуг не в нашу пользу. Доходность контракта упала. Было принято роковое решение — поправить положение за счёт снижения транспортных расходов. Начался лихорадочный поиск самого дешёвого перевозчика, поскольку ни один из числа наших проверенных, надёжных московских партнёров-перевозчиков не смог предоставить удовлетворяющую нас цену. Почему нам тогда не вспомнилась «Сказка о попе и его работнике Балде» А.С. Пушкина? Ведь почти двести лет назад великий поэт устами Балды сказал: «Не гонялся бы ты, поп, за дешевизной!»

Для полноты понимания ситуации поясню: весь объём кабеля, около 250 тонн, нужно было доставить в город Новый Уренгой Тюменской области. От использования железнодорожных вагонов пришлось отказаться, поскольку требовалась доставка до складов заказчика, расположенных в разных районах города, как выяснилось, самого протяжённого в мире — более 80 км. Крупнотоннажные контейнеры станция «Новый Уренгой» в то время не принимала. Планировалось отгрузить одну десяти-тонную фуру из Москвы, две 20-тонных — из Санкт-Петербурга и десять 20-тонных — из Нижегородской области. Москвичи и питерцы-транспортники, как сговорились, держали очень высокую ценовую планку. Наконец удалось найти в Химках компанию ООО «АТП-21» для рейса из Москвы и в Казани — ООО ПКФ «Агро-Казань» для рейсов из Нижегородской области и из Санкт-Петербурга, которые согласились осуществить перевозки по приемлемым ценам.



Естественно, что в условиях спешки у нас не было времени тщательно, как обычно, проверить транспортные компании, что изначально вселяло в нас некоторое беспокойство, которое затем переросло в панику, когда водитель-экспедитор «АТП-21» на другой день после отгрузки сообщил по мобильному телефону, что уже разгрузился в Рязани. Менеджер «АТП-21» Алексей лишь успокаивал, что всё, мол, будет в порядке, ничего не объясняя. На второй день исчез Алексей, перестали отвечать телефоны «АТП-21». Мы решили, что «попали круто» на четыре миллиона рублей (стоимость кабеля)! Только через несколько дней, после того как грузоперевозчик прислал нам полный комплект отгрузочных документов, упаковочный лист, страховой полис и фотографии загрузки кабеля, мы успокоились. Оказалось, что изначально в «АТП-21» была запланирована перегрузка нашего товара в другую, сборную машину в Рязани, почему цена на перевозку была низкая, как мы потом сообразили. С этой перевозкой всё счастливо завершилось — «АТП-21» в дальнейшем ежедневно информировало нас о выполнении графика движения автомашины, груз прибыл к получателю своевременно. Но сколько было нервотрёпки?! Не передать! После благополучного исхода операции по перевозке кабеля первой машиной настроение улучшилось, восстановилось душевное равновесие, но мы рано радовались. Впереди нас ждали ещё более суровые испытания...

Получив хороший урок, мы проверили казанскую фирму с особой тщательностью, вплоть до того, что попросили одного нашего партнёра из Казани под вымышленным предлогом посетить офис ООО ПКФ «Агро-Казань» и провести, говоря военным языком, «рекогносцировку». «Наш агент» сообщил — всё в порядке, фирма реальная, компрометирующих фактов не имеется. После того, как казанские транспор-

тники прислали копию своего договора со страховой компанией и согласились внести в наш договор пункт о полной материальной ответственности за принятый к перевозке груз с оплатой по факту доставки груза, сомнения в благонадёжности фирмы отпали.

На первой отгрузке отработали все тонкости, детали, и дальше всё пошло-поехало, как по маслу. Все перевозки были застрахованы в ООО ПКФ «Агро-Казань». Для большей уверенности мы дополнительно перестраховали груз и со своей стороны. Кабель на заводе отпускался строго по доверенности, имелись фото всех водителей, участвовавших в перевозках, и копии их паспортов, фуры прибывали на завод чётко по графику, диспетчер ежедневно информировала нас о местонахождении машины и сообщала планируемые дату и время прибытия груза в точку назначения.

Но наступило 22 февраля 2012 года...

Утром этого дня сотрудник отдела сбыта завода-производителя доложил об очередной отгрузке партии кабеля на сумму около 4,5 миллиона рублей. Чуть позже о начале маршрута доложила диспетчер ООО «ПКФ «Агро-Казань». 23 февраля вся страна дружно отмечала День защитника Отечества, 24 февраля большинство фирм, компаний, предприятий страны не работало, продолжая отмечать «день мужчин»; 25 и 26 февраля были выходные, поэтому мы не располагали оперативной информацией о движении груза.

27 февраля утром, как обычно, диспетчер ООО ПКФ «Агро-Казань» вышла на связь, но вместо информации о местонахождении автомашины что-то невразумительно пробормотала о невозможности подать очередную фуру для отгрузки, назначенной на этот день. День прошёл в волнениях. Ситуация прояснилась к вечеру, когда позвонил один из руководителей фирмы и мрачным голосом сообщил, что груз похищен неизвестными лицами, директор компании и его заместитель по вопросам безопасности выехали в город Бор Нижегородской области — предполагаемое место совершения преступления — для выяснения обстоятельств кражи и оформления заявления в полицию. Обратите внимание на то, что жулики имели «фору» в пять дней, с 22 по 27 февраля, чтобы реализовать кабель, пока

мы его не хватились, что говорит о тщательной подготовке преступления.

О том, что происходило дальше, пока рассказать не могу, поскольку следствие не закончено. Это тема отдельной статьи о том, как в реальной жизни, а не в многочисленных телесериалах стражи порядка защищают наши интересы. По окончании следствия обещаю доложить всё подробно, в деталях.

Сейчас могу сказать только одно: особо не надеясь на полицию, мы своими силами организовали оперативно-разыскные мероприятия, подключив страховую компанию, знакомых, друзей в МВД, коллег-кабельщиков, и через пару дней нашли пропажу в Москве, на складе одной из кабельных фирм, которая приняла товар на реализацию. С соблюдением всех необходимых в таких случаях формальностей кабель был конфискован и отправлен в адрес грузополучателя.

Могу еще добавить, что, как выяснилось в дальнейшем, ООО ПКФ «Агро-Казань» в данном случае, в связи с нехваткой своего автопарка, привлекло для перевозки стороннего частного грузоперевозчика без надлежащей проверки. Кабель был похищен по широко распространённой среди «диспетчеров-водителей-кидал» схеме переадресации. Суть этой схемы проста — через некоторое время после отгрузки товара «диспетчер» по телефону сообщает водителю о переадресации и направляет машину в нужное ему место для разгрузки.

Остальные шесть фуры с кабелем ООО ПКФ «Агро-Казань» с усиленными мерами безопасности благополучно доставило грузополучателю без приключений.

Кто-то спросит: «А зачем Почуев все это нам рассказывает?». Я считаю, что мы должны делиться друг с другом подобной информацией, чтобы минимизировать риск попасть в руки мошенников. Ведь недаром говорят, что лучше учиться на чужих ошибках. Предупреждён — значит вооружён!

Извините за повтор, но жизненная практика и опыт показывают, что самый надёжный способ избежать неприятностей при грузоперевозках — работать только с проверенными, надёжными партнёрами. И ещё добавил бы: с партнёрами, имеющими хорошие рекомендации. Вот пример из нашей практики, иллюстрирующий сказанное. Как-то раз нам было необходимо осуществить



перевозку десяти тонн СИПов из Петрозаводска в Смоленскую область в малонаселённую болотистую местность, в места, где в 1480 году происходило «Стояние на Угре» между ханом Большой Орды Ахматом и великим русским князем Иваном III. Все наши надёжные, проверенные перевозчики запрашивали точный адрес доставки и без этого отказывались браться за перевозку. Заказчик же мог предоставить лишь схему маршрута наподобие той, которую используют спортсмены-участники авторалли, типа — 800 метров прямо, поворот направо, 350 метров до одиноко стоящей березы, 300 метров налево и т.д. Ситуация, казалось, была безвыходная, сроки поставки поджимали. Помог случай. В неформальной обстановке, на отдыхе, я поделился своими проблемами с друзьями. О чём после работы говорят мужики? Конечно, о работе! Один из участников «мальчишника» вспомнил про знакомого частника-водителя из Смоленска, который промышлял перевозками на своем КАМАЗе. Отрекомендовал его с лучшей стороны. Имея надёжную рекомендацию, мы смело доверились перевозчику и не пожалели. Задача была успешно решена.

Пришло время подвести итоги сказанному, сделать выводы и, пусть простят меня читатели, дать несколько советов. Мне очень нравится испанская поговорка: «Le aconsejaria, que no me aconsejara», что в переводе на русский означает: «Я бы вам посоветовал мне не советовать». Сам терпеть не могу, когда лезут со своими советами, если их не просят. Но в данном случае интересы кабельной общестственности превалируют. Считаю нужным, даже необходимым высказать своё мнение.

Вот несколько рекомендаций при работе с транспортными компаниями:

- соблюдайте золотое правило логистики — иметь всегда три основных контрагента и пять запасных, причём тех, кого досконально проверили службы безопасности, и с «железобетонными» контрактами;
- при рассмотрении компании-кандидата на перевозку обязательно обращайте внимание, на какие деньги у них застрахована ответственность перевозчика. Обязательно страхуйте свой груз, если сумма ответственности перевозчика меньше стоимости самого груза;
- ни в коей мере, ни при каких обстоятельствах не доверяйте свой груз «попутным» перевозчикам, помните: погрузив товар в транспортное средство, он перестаёт быть ТМЦ, а превращается в груз со своими требованиями, особенностями и нюансами;
- при осуществлении погрузки транспортного средства не стесняйтесь просить паспорт и документы на машину, снимите копию с документов,

удостоверяющих личность водителя, технический паспорт на машину и полуприцеп;

- при малейшем сомнении в адрес перевозчика, водителя, да просто транспортного средства не осуществляйте отгрузку;
- помните: как начинается перевозка, так она и закончится. Как вы к ней подготовитесь, так она и пройдёт!

В статье я умышленно подробно не касался темы грузоперевозок с участием ранее упомянутых компаний — «Автотрейдинг», «Деловые линии», «ПЭК», «Желдорэкспедиция», «Байкал-Сервис» и др. Хотя и к ним в какой-то мере относится риторический вопрос: «Повезут — не повезут? Довезут — не доведут?», вынесенный в заголовок статьи. Здесь также очень много проблем, вопросов, которые профессионально могли бы, на мой взгляд, осветить «Добрый логист» и некоторые другие участники форума. Наверняка среди читателей найдётся немало специалистов, которые хотели бы поделиться своими соображениями, наблюдениями, опытом по данным вопросам.

В заключение предлагаю рассмотреть целесообразность и возможность размещения на портале RusCable.ru раздела «Грузоперевозки». Здесь можно будет обсуждать все вопросы данной темы. Наличие в нём «черных» и «белых» списков поможет всем нам в правильном выборе грузоперевозчика в том или ином случае.

Буду очень рад, если статья для кого-либо будет полезной, поможет избежать ошибок, сохранить груз, деньги, время и нервы.

Выражаю благодарность Кузовлёву А.Л. за помощь оказанную при подготовке статьи.

Часть вторая — дилемма: «Повезут — не повезут?!» о железнодорожном транспорте, планируется к публикации в следующем номере журнала.

Итак, продолжение следует.

Используемые источники:

1. «Экономическая энциклопедия». Издательство «Экономика», Институт Экономики РАН, 1999.
2. Статистический сборник «Транспорт в России-2009». Издано Федеральной службой государственной статистики, 2009.
3. Аналитический журнал «Транспорт», № 4, апрель 2012.
4. Книга «Логистика», Гаджинский А.М., Издательство Дашков и Ко, 2011.
5. Песня «Самурай». Автор — Л. Рубальская, музыка — Э. Ханок.
6. Сайт «Диспетчеры» (<http://www.avtodispatcher.ru>).
7. Сайт «АвтоТрансИнфо» (<http://www.ati.su/Default.aspx>).
8. Сайт «Балтийский Транспортный Консалтинг» (<http://www.btk.su/node/459>).