

Трансформация рынка транспортных услуг г. Москвы

Автор статьи:

Ерошкин В.С., студент 5-го курса Финансового университета при Правительстве РФ, группа АУ5-1а факультета «Анализ рисков и экономическая безопасность»
Научный руководитель: **Кован С.Е.**, профессор, к.т.н., с.н.с., доц.

Vladimir Eroshkin, 5th year student of the Financial University under the Government of the Russian Federation Group AU5-1A, Course of Studies: Risk Analysis and Economic Security
Research Supervisor: **S. Kovan**, prof., senior research scientist

Transformation of the transport services market in Moscow

Аннотация. Статья посвящена вопросам трансформации рынка транспортных услуг в Москве за последние несколько лет. Рассматриваются ключевые направления рынка, изменения в сфере правового регулирования, а также их влияние на деятельность транспортных организаций. Особое внимание уделено вопросам взаимодействия таких компаний и мерам по обеспечению их устойчивого функционирования.

Ключевые слова: транспортные услуги, менеджмент, правовое регулирование, трансформация транспортной отрасли.

The article is exposing the issues regarding the transformation of the transport services market in Moscow within the last several years. The key tendencies of the market, altering in the area of the legal bases along with it's influence on the acting of the transport companies are investigated in the following thesis. It is particularly focused on the collaboration of such companies and the measurements of their effective and steady functioning.

Keywords: transport services, management, regulation, transformation of the transport sector.

В данной статье рассмотрены основные изменения, произошедшие на рынке транспортных услуг города Москвы за последние несколько лет, их влияние на деятельность организаций, а также предложены мероприятия по обеспечению устойчивости компаний, работающих в данной сфере услуг.

В последние годы рынок транспортных услуг Москвы претерпел значительные изменения. Основные из них произошли в сфере правового регулирования деятельности перевозчиков. Изменения затронули все сферы деятельности, связанной с транспортом, начиная с пассажирских перевозок и заканчивая перевозкой крупнотоннажных и крупногабаритных грузов.

Помимо осложнений, вызванных изменением правового регулирования данной деятельности, предпринимательские структуры столкнулись с еще одной проблемой, затронувшей все отрасли экономики. Ослабление позиций рубля, а также снижение покупательной способности населения негативно сказалось на производстве различных товаров и объемах продаж соответственно. Эти факторы в свою очередь в значительной мере оказали влияние на деятельность транспортных компаний.

Актуальность исследования данной темы заключается в возросшей роли использования транспортных средств во всех сферах деятельности. Сегодня тяжело представить бизнес, где не был бы задействован автомобиль.

В данном ключе последовательно будут рассмотрены три направления услуг, которые, по мнению автора, являются не только наиболее востребованными среди населения, но и нарушение функционирования которых может привести к тяжелым последствиям, затрагивающим один из важнейших элементов жизни современного общества – сферу услуг. Таким образом, к этим направлениям следует относить услуги такси, услуги грузовых перевозок, услуги по вывозу мусора.

Последствиями нарушения функционирования любого из указанных направлений могут являться приостановление различных производств, нарушение снабжения торговых точек продовольственными

товарами, перемещение людей, а также нарушение графика уборки города от мусора и бытовых отходов, что может грозить санитарной катастрофой.

Как в сложившихся условиях обеспечить устойчивое функционирование организации и не потерять свой бизнес на рынке транспортных услуг – об этих вопросах пойдет речь в данной статье, однако прежде чем разрабатывать пути решения проблем, необходимо исследовать рынок и изучить влияние факторов внешней среды на деятельность организаций.

1. Рынок такси.

Первым направлением, рассматриваемым в данной статье, является рынок такси. В данной сфере до 2011 года перевозкой пассажиров мог заниматься любой желающий, вне зависимости от возраста, стажа вождения и технического состояния автомобиля, что создавало огромные трудности для существования рынка легальных перевозчиков. На тот момент доля нелегального рынка составляла 52%.¹ (рис. 1).



Рис. 1. Соотношение легального и нелегального рынка такси

В 2011 году в связи с принятием федерального закона № 69 ситуация стала постепенно меняться.² По данным одной из ведущих маркетинговых компаний, доля легального такси в 2012 году составляла уже 61% от московского рынка такси, количество официально выданных лицензий на осуществление таксомоторной деятельности составляло более 24,5 тысячи (в то время, как еще в 2011 году данный показатель был равен 7,5 тысячи). В 2014 году доля легального рынка составляла уже более 75%.³ На сегодняшний день количество выданных разрешений на осуществление деятельности по перевозке пассажиров и багажа превышает 50 тысяч.

Таким образом, за последние 4 года количество легального такси в столице России увеличилось в 4 раза. Но при этом специальных машин все равно не хватает, и, чтобы переломить ситуацию, необходимо еще 10-15 тыс. такси. А это свидетельствует о том, что недостающую долю рынка по-прежнему занимают нелегальные перевозчики, которые являются главными конкурентами для добросовестных организаций и индивидуальных предпринимателей.

С ужесточением правил перевозки пассажиров часть водителей была вынуждена покинуть рынок перевозок в силу невозможности переквалифицироваться в легальных таксистов, перед другой частью водителей встал выбор: устроиться работать водителем или же самостоятельно продолжать свою деятельность, но уже в соответствии с требованиями закона (такие организации принимают водителей на работу и предоставляют им автомобиль).

^{1, 3} По данным маркетингового исследования Московского рынка такси 2014 IndexBox. www.indexbox.ru

² Федеральный закон от 21 апреля 2011 г. N 69-ФЗ "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации"

Таким образом, сегодня компании в сфере такси следует делить на 2 категории: диспетчерские службы без собственного автопарка (они работают с водителями с собственным транспортом) и организации с собственным парком автомобилей.

Диспетчерская служба представляет собой самый простой и рентабельный вариант ведения бизнеса в данной сфере. За каждый заказ, полученный от диспетчера, водители отдают 10–30%. У владельцев диспетчерской службы отсутствуют проблемы, связанные с приобретением автомобилей и их дальнейшим обслуживанием. Главная задача здесь – это распространение рекламы и поиск добросовестных водителей на всей территории Москвы. По сути, такие организации являются посредниками и получают прибыль в несколько раз больше, чем исполнители. Зачастую такие компании забирают треть средств от стоимости заказа, неся при этом минимальные затраты.

Службы с собственным парком автомобилей изначально представляют собой более затратный вариант, поскольку, в первую очередь, им необходимо приобретение и обслуживание собственного парка автомобилей.

Здесь к затратам на организацию диспетчерской службы прибавляется стоимость покупки машин из расчета средней цены иномарки эконом-класса в 700 000 рублей. Таким образом, для организации такого бизнеса необходимо не менее 15 миллионов рублей.

Особую популярность в последние годы среди клиентов такси набирают онлайн-сервисы, такие, как: Яндекс.Такси, Get Taxi, позволяющие заказать машину без звонка по телефону и в кратчайшие сроки.⁴ Такая система наиболее популярна среди частных водителей. Система работает следующим образом: клиент заходит на сайт (например, «Яндекс.Такси») указывает время поездки и маршрут, дополнительные предпочтения (например, кондиционер) и оставляет номер телефона. Далее робот распределяет заказ среди водителей, имеющих программное обеспечение (в данном случае «Яндекс.Такси»). Программа выбирает водителя по описанию и по ближайшему расположению к клиенту. Данная система также представляет собой усовершенствованный вариант диспетчерской службы. С появлением и распространением сервиса Яндекс.Такси значительные трудности стали возникать у традиционно работающих диспетчерских служб и организаций со своим автопарком, поскольку в век информатизации достаточно тяжело конкурировать с онлайн-службами без наличия соответствующего программного обеспечения в своем распоряжении. Такие сервисы могут заставить крупные организации снижать тарифы на перевозку пассажиров для сохранения конкурентоспособности. Последствиями такого снижения могут стать снижение прибыли, увеличение расходов и, как следствие, наступление банкротства.

Все это свидетельствует о том, что любой организации необходимо держать резерв денежных средств, регулярно оценивать свое финансовое положение и на основе полученной информации планировать свою деятельность так, чтобы организация была в состоянии соответствовать времени, приобретать необходимое оборудование и оставаться конкурентоспособной.

2. Рынок грузовых перевозок

Если на рынке пассажирских перевозок основной проблемой для организаций является распространение индивидуальных самостоятельных перевозчиков и активное развитие посреднических служб, то рынок грузовых перевозок столкнулся с более серьезной проблемой.

По данным Росстата, грузооборот общероссийского автомобильного транспорта за первое полугодие предыдущего года по сравнению с аналогичным периодом 2013 года увеличился всего на 0,2%. В то время как в 2013 году прирост составлял 2,6 % за аналогичный период, в 2012 году – 10,3% за тот же период. Рынок стал замедляться с 2013 года, в 2014 году в связи с нестабильным положением рубля и ростом валютной корзины произошло подорожание импорта, кредитов, это повлекло сокращение оборотов и, как следствие, сокращение грузопотока.⁵

⁴ www.taxi.yandex.ru, www.gett.com

⁵ Горшкова Е., Стагнация на рынке автомобильных грузоперевозок, Транспортные новости, www.cargofon.ru, 2014.

В Московском регионе, согласно данным, представленным Росстатом, в 2012 году автомобильным транспортом было перевезено почти 87 млн.⁶ тонн груза, в 2013 году этот показатель снизился до 68,4 млн. тонн. В первом полугодии 2014 года все отрасли, от которых зависят грузоперевозки, показывали скромную динамику. Оборот розничной торговли увеличился на 3,1%, объем работ в сфере строительства сократился на 3,9%. Стоит также отметить, что рынок автомобильных грузоперевозок так и не смог вернуться на докризисный уровень. По данным Росстата, в 2008 году общероссийский грузооборот составлял 6,9 трлн тонн, а в 2013 году – 5,6 трлн тонн. Это при том, что в последние годы наблюдался отток грузов с железной дороги на автотранспорт, а парк грузовых автомобилей активно расширялся.

В кризисный период падение рынка было весьма существенно. С 2009 по 2011 год около четверти компаний прекратили существование. С 2012 года рынок стал оживать. Именно кризис заставил РЖД пересмотреть стратегию и начать процесс передачи парка подвижного состава в управление частных компаний. Однако, столкнувшись с рядом проблем, многие клиенты стали переходить к автоперевозчикам.

На сегодняшний день можно выделить ряд факторов, осложняющих работу транспортных компаний. К основным из них относится ужесточение законодательства в сфере перемещения грузовых автомобилей.

Так с 1 мая 2013 года правительство Москвы постановлением №379-ПП ограничило въезд и движение грузовых автомобилей разрешенной максимальной массой более 12 тонн по территории, ограниченной МКАД, и по МКАД с 6:00 до 22:00. Штраф за нарушение данной нормы предусмотрен в размере 5000 рублей, согласно ч.7 ст. 12.16 КоАП РФ. Для права въезда и движения по МКАДу и территории, ограниченной МКАД, необходимо оформление пропуска. В качестве заявителей могут выступать индивидуальные предприниматели и юридические лица, имеющие грузовые автотранспортные средства на праве собственности либо ином вещном праве и осуществляющие грузоперевозки в целях обеспечения непрерывного технологического цикла предприятий и жизнедеятельности города, потребностей населения.

В качестве заявителей также могут выступать физические лица, имеющие грузовое автотранспортное средство на праве собственности либо ином вещном праве и использующие его для проезда к месту жительства.

В соответствии с постановлением правительства Москвы от 04.03.2014 № 90-ПП с 1 сентября 2015 года, помимо ограничений, связанных с разрешенной максимальной массой должны были быть введены ограничения на экологический класс транспортного средства. Так, въезд в центральную часть Москвы, ограниченную третьим транспортным кольцом, должен быть разрешен транспортным средствам, экологический класс которых не ниже Евро-3, въезд в часть города, ограниченную Московской кольцевой автомобильной дорогой (далее – МКАД) до территории города Москвы, ограниченной ТТК, – транспортным средствам с экологическим классом не ниже Евро-2. По официальным данным, экологическому классу Евро-2 не соответствует свыше 40% автомобилей, зарегистрированных в Москве.

Однако в соответствии с антикризисным планом правительства Москвы введение данных ограничений переносится на год – на 1 сентября 2016 года. По мнению властей г. Москвы, данного времени предпринимателям будет достаточно для того, чтобы решить вопрос с экологическим классом грузового транспортного средства.

Еще одним поощрением в рамках обновления автопарка со стороны государства является программа утилизации грузовых автомобилей-2015. В соответствии с данной программой при сдаче автомобиля в утиль на покупку грузового транспортного средства распространяется скидка размером до 350 000 рублей.

Нововведением для предпринимателей города Москвы также является пилотный проект грузового каркаса в Восточном округе Москвы, который впоследствии должен охватить все районы. Данный проект ограничивает движение транспортных средств с разрешенной максимальной массой более 2,5 тонн. Водителям разрешается отклоняться от следования по грузовому каркасу в случаях движения к месту проживания или работы, а также в целях обслуживания предприятий и/или граждан, находящихся в обозначенной зоне. Транзитное движение по улицам, не входящим в грузовой каркас, запрещено. В случае нарушения данных требований водители грузовых автомобилей будут привлекаться к административной ответственности в виде

⁶ www.gks.ru

штрафа в размере 5000 рублей на основании пункта 7 статьи 12.16 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях.

С 2013 года вступили в силу положения об обязательном оснащении транспортных средств тахографами – контрольными устройствами, предназначенными для регистрации скорости, режима труда и отдыха водителей. Для транспортных средств, перевозящих опасные грузы, данная норма начала действовать с 1 апреля 2014 года, для транспортных средств, перевозящих неопасные грузы и с разрешенной максимальной массой от 3,5 до 12 тонн, крайний срок установки – 1 апреля 2015 года. Согласно ст. 11.23 КоАП за управление транспортным средством без тахографа или с неисправным тахографом налагается административный штраф на граждан от 1 до 3 тысяч рублей, на должностных лиц – от 5 до 10 тысяч рублей.

Согласно регламенту труда и отдыха водителей после управления в течение четырех с половиной часов водитель должен сделать перерыв минимум на сорок пять минут. Общая продолжительность управления в течение двух недель не должна быть более 90 часов. Средняя стоимость тахографа с установкой составляет 35 000 рублей.

Таким образом, данная норма требует затрат не только на установку необходимого оборудования, но и на привлечение водителей, которые будут работать посменно, чтобы не нарушать график работы транспорта. А это грозит организации увеличением штата сотрудников в несколько раз и увеличением финансовых затрат.

Значительную конкуренцию официально зарегистрированным перевозчикам составляют нелегальные перевозчики. Основная возможность привлечения клиентов для них – это установление минимальной цены. Впоследствии такие манипуляции приводят либо к разорению, либо к полному несоответствию требованиям законодательства, что в настоящее время становится сложнее и сложнее.

Исследование компаний, занимающихся в основном грузоперевозками по Москве, показало, что значительные средства тратятся на рекламу, повышение качества транспортной продукции, а также на снижение тарифов. Для привлечения новых клиентов постоянно разрабатывается система скидок и льгот на транспортные услуги. Рынок грузовых перевозок в Москве достаточно насыщен и конкурентен.

3. Рынок вывоза мусора.

За последнее десятилетие в Москве образовалось огромное количество организаций, занимающихся вывозом мусора. Здесь, как и в любом направлении бизнеса, связанного с транспортом, значительную долю рынка занимают диспетчерские службы, которые не имеют собственной спецтехники. Организации по вывозу мусора функционировали на основе лицензии, выдаваемой сроком на 5 лет. Однако с 2012 года, согласно ст. 35 Федерального закона от 25.06.2012 № 93-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам государственного контроля (надзора) и муниципального контроля», лицензия стала нужна только в том случае, когда требовалось хранить и утилизировать отходы. Для погрузки и вывоза мусора она перестала быть необходимой. Но с 1 июля 2015 года, согласно Федеральному закону от 29.12.2014 г. № 458-ФЗ, вводится лицензия на транспортировку отходов. Таким образом, на законодательном уровне произошло разбиение лицензии на несколько подвидов, включающих лицензии на сбор отходов, транспортировку, обработку, утилизацию, обезвреживание и размещение.

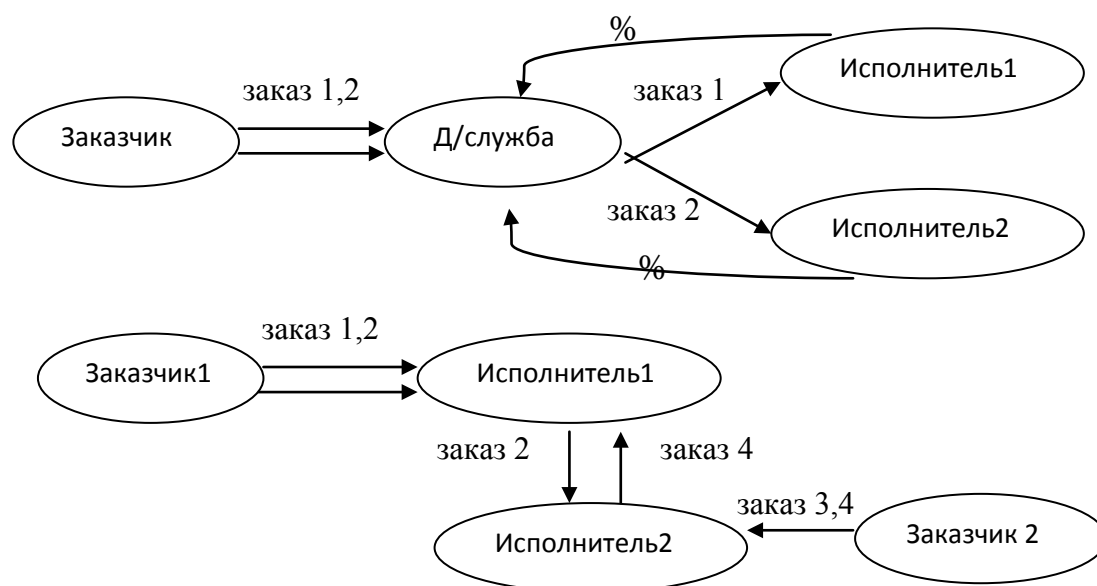
В настоящее время ситуация на рынке вывоза мусора такова, что все направлено на монополизацию данной деятельности. Проект по установлению единого исполнителя начался с 2013 года и включал в себя Юго-Западный, Западный, Северный, Северо-Восточный и Юго-Восточный округа. Так в Юго-Западном и Западном округах в 2012 и 2013 гг., соответственно, конкурс на вывоз мусора выиграло ООО «МКМ-Логистика». Контракты были заключены на 15 лет, их стоимость 25 и 17,4 млрд рублей. Конкурс на уборку Северного округа на 17 млрд рублей выиграла компания «Эколайн». Контракт на 21,7 млрд рублей в Северо-Восточном округе получило ООО «Хартия». Контракт также заключен на 15 лет. В Юго-Восточном округе будет работать ООО «МСК-НТ», стоимость контракта 17,3 млрд рублей.

Таким образом, в данной сфере наблюдается монополизация деятельности и устранение с рынка мелких организаций. Однако нельзя забывать тот факт, что стоимость контракта на 15 лет является фиксированной, а тарифы на вывоз мусора с течением времени могут меняться, и способны ли будут эти несколько организаций соответствовать предъявленным требованиям со стороны государства, покажет только время.

4. Предложения по повышению финансовой эффективности транспортных компаний.

Таким образом, в статье рассмотрены три направления услуг, представляющие наибольшую важность для жизнеобеспечения города. Из вышеизложенного материала можно сделать вывод, что во всех направлениях присутствует доля теневого сектора и основным поставщиком работы для таких организаций являются не так давно появившиеся диспетчерские службы, которые в большинстве случаев занимаются не только однонаправленной деятельностью, но и охватывают весь спектр транспортных услуг, которые только можно предложить. К предлагаемым услугам подобных служб относятся и такие направления, как предоставление в аренду строительной техники, самосвалов, тракторов, кранов, автобусов и т.д. Вполне понятно, что приобретать технику стоимостью в несколько десятков миллионов рублей и держать в штате водителя-специалиста для услуг, которые редко требуются, для организации весьма накладно. По этой причине изначально целью создания диспетчерских служб являлись поиск и распределение работы между узконаправленными организациями, имеющими необходимую спецтехнику в собственности. Средством для существования таких диспетчерских служб является взимание платы за предоставление заказов исполнителям. И зачастую, чтобы оставаться конкурентноспособными, диспетчерские службы взимают проценты не за счет увеличения цены заказа, а за счет взимания части средств с исполнителя. Таким образом, исполнитель недополучает часть тех денежных средств, которые он действительно заработал. Однако многие предприниматели действуют по принципу: лучше заработать хоть что-то, чем вообще ничего. Как правило, диспетчерские службы преследуют лишь одну цель – обогащения. На схеме 1 представлено функционирование рынка услуг с участием и без участия диспетчерских служб.

Схема 1



На наш взгляд, одним из самых верных способов сохранения своего бизнеса является избавление рынка от посредников, путем налаживания сотрудничества мелких организаций друг с другом, а в некоторых случаях даже их объединения. Руководство и менеджеры организаций должно понимать, что, в первую очередь, они являются друг другу не конкурентами, а источником взаимопомощи. Причем объединения возможны не только с однонаправленными организациями, но и с компаниями, предоставляющими совершенно разные направления услуг. Например, организация по вывозу мусора в Северо-Восточном округе договаривается о сотрудничестве с компанией по вывозу мусора в Западном округе. Или же организация по перевозке мелкого груза договаривается о сотрудничестве с организацией по перевозке крупных грузов.

Идея создания и работы такого сотрудничества заключается в следующем. Имея объемы работы по всей Москве, организации договариваются о распределении заказов таким образом, что каждая компания работает в своем и ближайших районах. Здесь происходит распределение заказов по принципу такси, описанному выше. Такая система позволит решить ряд проблем.

Во-первых, будет решена главная проблема рынка транспортных услуг – избавление рынка от посредников. Во-вторых, отдавая заказ сторонней организации, могут также взиматься проценты. Это позволит организациям получить дополнительный доход.

В-третьих, проведение логистических исследований и правильное распределение заказов позволит организациям сократить расходы на топливо, следствием чего является уменьшение затрат организации, а также сократить время на исполнение заказа. Также будет решена проблема с транспортной загруженностью дорог, что представляет собой немаловажное значение для города в целом.

В-четвертых, совместными усилиями транспортным организациям будет проще противостоять ужесточению законодательных изменений. Ярким примером тому является обращение Ассоциации компаний розничной торговли с письмом в Минпромторг, результатом чего стало подписание Д.А. Медведевым постановления, разрешающего грузовикам до 26 тонн без прицепа подъезжать к магазинам для разгрузки в зоне действия знака «движение грузовых автомобилей запрещено» для избежания создания препятствия торговой деятельности и жизнеобеспечения населения предприниматели будут в курсе изменений законодательства.

Безусловно, предложенная система не подходит для всех без исключения направлений. Поэтому в каждой транспортной компании необходимо проведение таких мероприятий, которые бы позволяли выявлять малейшие отклонения в ее деятельности. Наиболее эффективным направлением здесь является система планирования деятельности организации на основе данных за предыдущие периоды. Такая система позволит организации выявлять различные отклонения от плановых показателей, находить причины и проблемы организации, а также четко контролировать источники поступления денежных средств и пути их использования. На основе полученных результатов можно будет планировать будущие доходы и расходы организации, а также принимать решения о целесообразности и эффективности использования средств, сокращении нерациональных затрат и отказа от убыточных направлений деятельности.

Еще одним способом сохранения устойчивости организации является введение системы ключевых показателей, которая должна быть предназначена для руководства организации и может включать в себя совершенно разные показатели. К ним можно относить долю прибыли по конкретным машинам, долю простоя машин, количество выполненных заявок в срок, процент загрузки транспорта. Такая система должна давать оценку деятельности организации и служить основой для принятия управленческих решений.

Важным направлением по повышению устойчивости организации являются логистические исследования, преимущества проведения которых уже описывались выше.

Таким образом, внедрение в деятельность организации предложенных мероприятий в некоторой степени должно повлиять на повышение эффективности их деятельности, однако не стоит забывать, что успех ведения бизнеса в большей степени зависит от правильности принятия управленческих решений. Для некоторых компаний наступление кризиса – это путь к расширению бизнеса, повышению его эффективности, а предложенные мероприятия будут являться средством достижения поставленной цели.

Список литературы

1. Федеральный закон от 29 декабря 2014 г. N 458-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «Об отходах производства и потребления», отдельные законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных законодательных актов (положений законодательных актов) Российской Федерации».
2. Федеральный закон от 21 апреля 2011 г. N 69-ФЗ "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации".
3. Постановление Правительства Москвы от 22 августа 2011 г. № 379-ПП «Об ограничении движения грузового автотранспорта в городе Москве и признании утратившими силу отдельных правовых актов Правительства Москвы».
4. Постановление Правительства Москвы от 4 марта 2014 г. № 90-ПП «О внесении изменений в постановление Правительства Москвы от 22 августа 2011 г. № 379-ПП и установлении порядка действия пропусков, предоставляющих право на въезд и передвижение грузового автотранспорта в зонах ограничения его движения в городе Москве».
5. Приказ Минтранса РФ от 13 февраля 2013 г. № 36 «Об утверждении требований к тахографам, устанавливаемым на транспортные средства, категорий и видов транспортных средств, оснащаемых тахографами, правил использования, обслуживания и контроля работы тахографов, установленных на транспортные средства».

6. Горшкова Е.В. Стагнация на рынке автомобильных грузоперевозок, Транспортные новости, 2014.
7. <http://www.indexbox.ru/>
8. <http://dt.mos.ru/>
9. <http://tc-logistik.ru/>