

Мелкие грузоперевозчики не выдерживают конкуренции с крупным бизнесом

**Мелкие
грузоперевозчики не
выдерживают
конкуренции с
крупным бизнесом**

politsturm.com

2024-04-02

1 мин. на чтение

Из-за роста стоимости лизинга, достигшей 24% годовых, автомобильные грузоперевозчики начинают отказываться от парка и переходить на аутсорсинг, сосредоточиваясь в сегменте экспедирования. Этот тренд в основном наблюдается у небольших компаний: более крупные перевозчики пока в состоянии обслуживать лизинг, хотя и надеются на снижение ставок. В банках, впрочем, не видят оттока клиентов из лизингового сегмента.

Рост лизинговых ставок вынуждает автомобильных перевозчиков сокращать долю парка в лизинге или вовсе отдавать перевозки в аутсорсинг.

«Фуры в текущем лизинге — это не про доход, — говорит гендиректор ТТГ Андрей Рудаков. — У большинства это работа в ноль или в небольшой, допустимый минус. Если машина выкуплена, то речь идет о чистой прибыли в 25 руб. с километра. При этом есть тенденция к уменьшению при длительном сроке эксплуатации (пять-семь лет) до 12 руб. с километра».

В компании рассматривают возможность отказа от собственных автомобилей.

По мнению гендиректора компании «Да-Транс» Павла Янченко, модели со своим автопарком и без него — это два разных бизнеса:

«Оба рынка важны для потребителей. Мы пробовали и то и другое. В итоге отказались от своего автопарка в пользу развития клиентского сервиса и экспедирования».

Он отмечает, что модель с автопарком — это меньше порожних пробегов, затрат на топливо на километр пути и ремонт, а также низкая амортизация. Главный недостаток — это цена как на автомобили, так и запчасти:

«Появившиеся китайские машины стоят столько же, сколько и европейские, однако качество ниже».

Модель с использованием наемного транспорта ориентирована на максимизацию прибыли, экспедитор гибок в предлагаемых клиенту продуктах и имеет транспорт в любой точке страны, однако испытывает сложности в работе с крупным бизнесом и ощущает угрозу со стороны различных IT-платформ.

Сколько бы не рассуждали о невидимой руке рынка, что дает каждому равные возможности и справедливость, но практика доказывает лишь обратное. Желая максимизировать прибыль, одни крупные компании сговариваются с другими и получают послабления в работе в обмен на часть прибыли. Мелкие компании, что не в состоянии на равных конкурировать с крупными, начинают покидать рынок, либо переходить в подчинение крупных. Это закономерный итог капитализма при установлении его высшей монополистической стадии.

Источник: Коммерсантъ - «Фуры уже не вывозят лизинг» от 18 марта 2024 г.