

КАМИЛЬ БАЙМУХАМЕТОВ

КАК СТАТЬ
ЛОГИСТОМ?



Камиль Баймухаметов

Как стать логистом

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=69372640

SelfPub; 2023

Аннотация

"Как стать логистом" – книга, в которой собрана сочная выжимка всех основных знаний, которые просто необходимы логисту в начале карьеры. В ней – никакой воды, там собран многолетний опыт логиста-практика с личными примерами и конкретными рекомендациями. Автор книги, Камиль Баймухаметов – бизнес-консультант, антикризисный управляющий, создатель нескольких курсов, долгое время работал в "Делко" – одной из крупнейших транспортных компаний России.

Содержание

Посвящение	4
Вступление	5
Глава 1	8
Кто же такой логист?	12
Личные качества логиста	13
Заработок и карьерный рост	15
Глава 2	16
Часовые пояса	19
Города, невыгодные для логистики	20
Состояние дорог	21
Сезонные ограничения по весу	23
Праздничные дни	24
«Платон»	26
Глава 3	27
Как рассчитать эффективность рейса	30
Конец ознакомительного фрагмента.	31

Камиль Баймухаметов

Как стать логистом

Посвящение

Я посвящаю эту книгу моей супруге Ксении. Её поддержка помогла мне пройти путь от неопытного айтишника до успешного бизнес-тренера в сфере транспортной логистики. Она всегда была рядом, с пониманием относилась к ночным звонкам водителей и моим задержкам на работе, выслушивала все мои истории. Спасибо ей! Думаю, после всего этого она и сама может стать логистом, если захочет.

Вступление

Когда я начинал свой путь в логистике, мне очень не хватало такой книги как та, что вы читаете сейчас. Я был молод, амбициозен, горел желанием понять и узнать все тонкости работы в транспортной компании и, конечно, заработать много денег. Но необходимых для работы в этой сфере знаний у меня не было.

Я пришел в одну из самых крупных на сегодняшний день транспортных компаний, Delko, молодым, неопытным айтишником с КАМАЗа. Мое образование призывало меня пойти работать инженером на автогигант, но это направление совершенно не цепляло. Я попробовал себя в IT, но и это не вызывало во мне отклика.

Я хотел найти профессию, где смог бы проявить себя, которая дала бы мне возможность развиваться и расти в профессиональном плане, подниматься по карьерной лестнице. Логистика была пробным шагом. Когда я сюда пришел, то до конца не понимал, чем именно мне придется заниматься. Однако я горел желанием разобраться.



На фото: после подписания крупного контракта с компанией PepsiCo, 2010 г.

Мне очень повезло с руководителями – они поверили в меня, позволили самостоятельно делать первые шаги, ездить на переговоры, ошибаться и расти, как я и хотел. Но все то время, что я постигал азы, а потом углублялся во все самые мелкие нюансы, я думал: насколько было бы проще, если бы существовал универсальный учебник! Я искал книги, ко-

которые дали бы мне хоть какое-то представление о профессии логиста. Но это были либо иностранные издания, авторы которых совсем не знали специфику местного рынка, либо учебники, написанные тяжелым языком и содержащие минимум практических рекомендаций.

Я написал эту книгу, чтобы вы могли не проходить тот путь, который прошел я. Он был долгим и тернистым: с кризисами, разорванными контрактами и убыточными рейсами, но он привел меня к тому, что я стал классным специалистом в сфере логистики, открыл свою школу, начал проводить личные консультации и тренинги.

Я управлял логистическим отделом в компании Delko с автопарком порядка 3500 еврофур, работал антикризисным управляющим в транспортной компании «Олимп», с 2019 года и по сей день являюсь консультантом по развитию компании «АТЛ Регионы» с автопарком в 600 еврофур. Я не теоретик; я на практике, изнутри знаю, что такое хорошо организованная логистика, как грамотно и прибыльно выстраивать рейсы, как находить новых клиентов и налаживать с ними взаимодействие.

В этой книге я собрал выжимку всех моих знаний, самую важную информацию. Здесь не будет воды – только личный опыт и рекомендации, которые помогут разобраться, кто такой логист и чем он занимается.

Глава 1

Кто такой логист?

Личный опыт

Я закончил гимназию с английским уклоном, занимался шахматами и хоровым пением, к тому же у меня был очень сильный преподаватель по математике. Казалось бы, какое отношение это имеет к логистике? Поверьте, самое прямое. Все это в целом помогло мне вникать в процессы, выстраивать коммуникации и логистические цепочки.

Шахматы помогли развить логическое и стратегическое мышление, которое необходимо, чтобы понимать, как спланировать маршрут и получить при этом максимальную прибыль. Пение развило речевой аппарат и научило не бояться использовать голос, что неоднократно сыграло мне на руку в деловых переговорах. Без математики в логистике тоже никуда – важно уметь рассчитывать ставку, прибыльность рейса, временные затраты на поездку и так далее. Ну а английский пригодился при ведении переговоров с представителями иностранных компаний в России.

Значит ли это, что без навыков, усвоенных со

школьных лет, вы не сможете стать логистом? Вовсе нет. Всему можно научиться, было бы желание. Я всегда говорю своим ученикам, что главное в успешном освоении профессии логиста – огромное желание, целеустремленность и обучаемость. Моя книга поможет вам овладеть базовыми навыками, необходимыми каждому логисту.

Придя в транспортную компанию без профильного образования, из IT-сферы, я, признаться, имел очень смутное представление о том, кто же такой логист и чем он занимается. Чтобы постичь азы, мне пришлось неотступно следовать за моим старшим товарищем, наставником, к которому меня прикрепили. Конечно, он не стремился делиться со мной тонкостями своей работы. Более-менее понимать, что такое логистика я начал только тогда, когда товарищ ушел в отпуск, оставив меня, что называется, «на хозяйстве».

Чтобы сократить вам этот путь осознания, я поделюсь своим видением.

Для начала разберемся, какая команда задействована при работе транспортной компании. Это позволит вам вникнуть в контекст и понять, как и с кем постоянно взаимодействует логист.

Кто работает в команде транспортной компании?

1. логист;
2. начальник автоколонны;
3. механик;

4. руководитель отдела логистики;
5. водитель-экспедитор.

Остановлюсь на тройке, которая постоянно взаимодействует и по-хорошему должна работать в тесной связке друг с другом. О том, как эту связку наладить, мы с вами еще поговорим в следующих главах.

Первый член команды – **начальник автоколонны** либо механик; обычно в компании имеется или первая, или вторая должность. Механик отвечает за исправность автомобиля, следит за прохождением ТО. У начальника автоколонны функции расширены: помимо вышеперечисленного, он находит для автомобиля сервисы по всей России, изучает города, в которые прибывает груз, знает нормативы по топливу и рассчитывает зарплату водителей. Он многофункциональный специалист, постоянно находится на связи с водителями и всегда должен быть готов оказать помощь.

Водитель-экспедитор – это сотрудник, который, по сути, является исполнителем перевозки. На нем лежит очень большая ответственность и его значимость точно не стоит недооценивать. До 90-х годов в рейс обычно отправлялись и водитель, и экспедитор. Первый вел автомобиль из точки А в точку Б, второй же отвечал за сохранность груза и оформление документов. Сейчас эти должности слились в одну, и водитель должен не просто загрузить и доставить груз, но и проследить за тем, чтобы он доехал до выгрузки в целостности и

сохранности, правильно оформить документы.

И, наконец, логист. Современный логист это, как правило, не просто диспетчер. Его функционал не ограничивается принятием заявок на перевозку от клиентов и передачей заказов водителям.

Кто же такой логист?

Логист – это специалист, который берет на себя следующие функции:

1. поиск грузов;
2. распределение заявок по собственному транспорту компании или поиск сторонних перевозчиков;
3. отслеживание платежей от клиентов, работа с дебиторской задолженностью;
4. поиск новых клиентов на специальных площадках в интернете либо выход на прямых клиентов;
5. составление договоров.

Как видите, функций у него достаточно много. Хочу пояснить, какими качествами должен обладать логист, чтобы его работа строилась максимально эффективно.

Личные качества логиста

Логисту необходимы такие качества, как:

1. Харизма. Я понимаю, что это весьма расплывчатое понятие, однако в случае с должностью логиста харизматичность – это умение расположить к себе собеседника.

2. Хорошо поставленный голос. Чаще всего логист общается с заказчиками только по телефону, клиенты не видят его лица, и потому главный инструмент логиста – его голос. Логист должен уметь управлять им, добавлять нужные в зависимости от ситуации ноты – твердые, убеждающие или просящие, извиняющиеся. Благодаря этому он может донести необходимую информацию и договориться с клиентом.

Лайфхак: голос можно и нужно тренировать. Самый простой способ сделать это – петь. Да-да, не удивляйтесь. Банальное пение в душе, а лучшие – поход в караоке и пение на публике прекрасно тренируют связки и учат не зажиматься, когда необходимо начать коммуникацию. Просто попробуйте!

3. Логическое мышление. Не зря само слово логика созвучно с названием профессии. Именно логика помогает правильно планировать маршруты, выстраивать их в зависимости от обстоятельств, организовывать работу так, чтобы машина не простаивала в праздники.

Лайфхак: конечно, с логикой тоже можно

поработать. Классный способ – игра в шахматы. Я сам с детства в них играю и могу сказать, что они отлично помогают в работе логиста, учат видеть причинно-следственные связи. Не обязательно ходить в кружок: скачайте себе приложение или поиграйте с кем-нибудь онлайн. Еще один совет: стоит читать большие книги. В моем инстаграме, кстати, есть полезные книжные рекомендации.

4. Умение работать в команде. Логист – важный член команды, но ключевое слово здесь именно команда. Не стоит забывать о том, что вы работаете на благо всего коллектива и именно слаженные действия всех его сотрудников позволят компании получить прибыль – а значит и обеспечить хорошие зарплаты как вам, так и вашим коллегам.

5. Адаптивность. Способность быстро подстраиваться под изменяющиеся обстоятельства – очень ценный навык.

6. Ответственность. Логист всегда должен быть на связи и точно знать, где сейчас его автомобиль, четко вести документацию и отслеживать все рабочие процессы. Логист отвечает за сопровождение перевозки, предоставление оперативной информации водителю, подготовку сопроводительной документации.

7. Многозадачность. Навык, без которого логисту не обойтись, ведь он должен одновременно отслеживать погрузку-разгрузку нескольких десятков машин, быть на связи с водителями, вести документооборот, искать новых клиентов.

Заработок и карьерный рост

Логист – профессия с прекрасными перспективами. Как правило, логисты получают сдельную зарплату, которая напрямую зависит от количества рейсов и ставок. Потому главная задача опытного логиста – поиск новых клиентов и заключение выгодных договоров. Умение находить клиентов, открывать новые выгодные направления – то, что отличает логиста от диспетчера.

В сфере логистики всегда возможен карьерный и профессиональный рост. Показавший себя хорошо логист может вырасти до руководителя отдела логистики или отдела продаж транспортных услуг, далее дойти до коммерческого и даже генерального директора, а в перспективе открыть собственную транспортную компанию.

Глава 2

География в логистике.

Что стоит учитывать при составлении рейсов?

Личный опыт

Знание географии и понимание, где производятся те или иные товары, может здорово помочь в построении выгодных маршрутов. Работая логистом я видел, что большинство грузов на Ati.su (электронная биржа грузоперевозок) выставляются на Москву или Санкт-Петербург. Именно на этих направлениях самые выгодные ставки – однако и очень высокая конкуренция.

Я начал искать альтернативы, стараясь придумать, как при этом не потерять в цене и с удивлением обнаружил город Ковров. В этом городе в 1990 году Владимир Седов открыл завод «Аскона», который производит матрасы. Я связался с «Асконой» и предложил свои услуги. Как оказалось, ставка до Коврова была ничуть не ниже, чем до Москвы. Более того, из Коврова матрасы везли в Челябинск, Магнитогорск, Новосибирск, а оттуда

всегда находились заказы обратно в Ковров. У меня получались кругорейсы с очень достойными ставками. Из Коврова же можно было увезти грузы в Москву по ставке от 10 до 20 тысяч рублей за 200 км (период с 2014 по 2016 года).

В перевозках из Коврова конкуренция была минимальна, «Аскона» просто нашла несколько перевозчиков, с которыми было комфортно работать и в определенный момент стала ключевым клиентом транспортной компании, в которой тогда работал я.

Всегда ищите новые направления! Зная промышленную географию страны, делать это значительно проще.

Профессия логиста тесно связана со знанием географии. Я говорю не только о знаниях, которые мы получили в школе – где находится водопад Виктория или какая точка самая высокая в Евразии. Вам нужно отлично знать географию России, расстояния между городами и главное – в каких городах что производится.

Именно производители – основные клиенты транспортных компаний, это логично. Зная, где сосредоточены крупные заводы, какой регион является промышленным центром, что и откуда можно возить, вы сможете выстроить экономически выгодный маршрут, рассчитать ставки и сроки доставки грузов.

Я не вижу смысла перечислять все промышленные центры страны, их огромное множество, а информацию о них легко

найти в Интернете. Наибольшее количество грузов отправляется по следующим направлениям: Москва, Санкт-Петербург, Нижний Новгород, Ростов-на-Дону, Челябинск, Екатеринбург, Омск, Красноярск, Иркутск, Казань, Набережные Челны, Владивосток и так далее. Пристально изучите все города с населением свыше 500 тысяч человек (рис. 1).

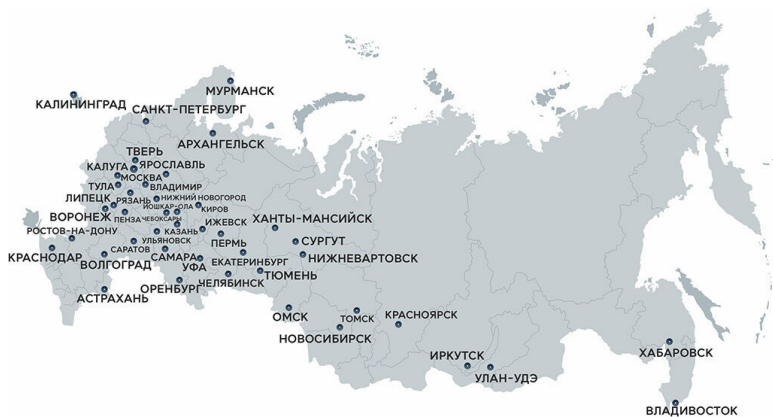


Рис. 1. Промышленные города России на карте

Часовые пояса

Это важный фактор, который, разумеется, должен учитывать хороший логист. Вам нужно знать, какая разница во времени разделяет города, в которые вы отправляете товар. И вы должны быть на связи даже в нерабочее время, если ваш груз ушел в другой часовой пояс (рис. 2).



Рис. 2. Часовые пояса Российской Федерации

Города, невыгодные для логистики

Есть замечательные, красивые города, в которые, увы, не очень-то выгодно возить грузы. Это не значит, что машины туда грузить вовсе не стоит. Но при отправках на такие направления следует закладывать в ставку порожний пробег, потому что обратно машина может поехать пустой.

К таким городам можно отнести, например, Оренбург: в нем мало производств, отгрузки туда есть, но загрузок практически нет, поэтому фурам приходится ехать оттуда пустыми до Самары, Уфы, Челябинска.

Ещё одно такое направление – Мурманск, приморский город, удаленный от основных маршрутов. В одном ряду с ним – Астрахань, город, в который ведет всего одна дорога через Волгоград. Увезти оттуда можно разве что арбузы по невысокой ставке, да и те – только в сезон.

Состояние дорог

В 90-ые никто не занимался дорожной сетью страны, ямочный ремонт практически не делался, фуры часто прокалывали шины; все это наносило урон транспортным компаниям. Радуется, что сейчас ситуация улучшилась.

Большая часть дорог в России приведена в адекватное состояние, есть даже шестиполосные трассы со скоростным ограничением 110 км/ч. Делаются новые развязки, ездить стало комфортнее.

Но, увы, остались дороги, до которых руки у государства пока не дошли. К таким, например, можно отнести дорогу от Уфы до Челябинска. Две полосы, гористая местность, при метелях и в снегопады фуры буксуют, не могут преодолеть подъемы. Грузовики собираются в колонны и стоят, пока снегоуборочная техника не расчистит путь.

Сложными считаются рейсы в Архангельск, Улан-Удэ, Усть-Кут, Владивосток. Где-то сама трасса в плохом состоянии, а где-то плохо развита придорожная инфраструктура: мало заправочных станций, мотелей, кафе и охраняемых стоянок.

Это важные моменты, которые стоит учитывать. Водителю, как и любому сотруднику, необходимы комфортные условия. Кроме того, существует режим труда и отдыха, согласно которому водитель не может управлять фурой более

4,5 часов подряд. Этим режимом часто пренебрегают, но, в любом случае, отдыхать иногда необходимо, а в удалённых регионах мест, подходящих для отдыха и расположенных вдоль трассы может не быть на протяжении сотен километров.

Отдохнуть можно на любой стоянке, но останавливаться на ночлег следует лишь на охраняемой. На неохраняемых стоянках часто крадут грузы, сливают топливо. Это важный вопрос безопасности, актуальный как для водителя, так и для логиста.

Сезонные ограничения по весу

На региональных дорогах по весне, с середины марта по май и ближе к зиме, с ноября по декабрь, могут вводиться ограничения для грузового транспорта. Это, в принципе, обоснованно, ведь в межсезонье, в период дневных оттепелей и ночных заморозков, тяжелые грузовики действительно портят дорожное покрытие. Важно знать, когда и на какой дороге вводятся сезонные ограничения. Информация об их сроках всегда появляется в открытом доступе, так что стоит свериться с ней перед составлением маршрута в тот или иной регион.

Ограничения распространяются не на все грузы. В большинстве регионов исключения делаются для товаров первой необходимости: это продукты питания, лекарства, семена, удобрения, горюче-смазочные материалы, животные и корма для них, почта. Кроме того, ограничения не распространяются на дорожно-строительную технику, транспортные средства специальных служб и ведомств (министерство обороны, МЧС и т. д.) и машины с грузами, необходимыми для ликвидации последствий чрезвычайных происшествий. В большинстве регионов список грузов, не попадающих под ограничения, одинаков, но иногда местные власти добавляют к ним какие-то особые виды грузов

Праздничные дни

Помимо сезонных ограничений, логисту стоит учитывать длительные выходные – например, новогодние или майские праздники. Некоторые компании предпочитают останавливать работу водителей, считая, что производства не работают и нет смысла пытаться искать загрузки. Из личного опыта могу сказать, что это не так. Например, будучи логистом, сам я как раз в майские праздники находил довольно выгодные варианты.

В городе Учалы работает завод «Технониколь». Связавшись с его логистами, Артуром и Лилей (они до сих пор сотрудники этой компании), я выяснил, что завод готов грузить машины все праздничные дни. Пунктом назначения был Армавир: везти туда грузы не хотели другие транспортные компании, так как оттуда не было обратных загрузок. Но выгодная загрузка нашлась из расположенного в 340 километрах Ростова-на-Дону. За счет того, что машина работала в праздничные дни, причем по хорошей ставке, рейс оказался выгоден даже с учетом порожнего пробега.

В итоге за майские праздники было совершено два рейса, что помогло закрыть план и я получил хорошую премию. Вывод из этой истории простой: всегда есть предприятия, которые готовы грузить и в праздники, и даже ночами, главное их найти. Учитывайте, разумеется, что помимо загрузки

вы должны найти и обратный груз. Если пазл сложится – вы не потеряете деньги от простоя в праздничные дни, а хорошо заработаете.

«Платон»

Это государственная система взимания платы с грузовиков, имеющих максимальную разрешенную массу свыше 12 тонн. Расшифровка названия системы очень проста – Платон, плата за тонны. С ее помощью владельцы транспортных компаний компенсируют государству вред, который тяжелые грузовики наносят дорожному покрытию.

На федеральных автодорогах установлены рамки системы: они снимают показания транспондеров, приборов, установленных в кабинах грузовиков. Когда большегруз проезжает под рамкой, со счета его владельца списывается необходимая сумма. При планировании маршрута расходы на «Платон» всегда должны включаться в ставку за перевозку – но только если в рейсе фуре придётся ехать по федеральной трассе. На региональных и платных дорогах «Платон» не действует.

Глава 3

Экспедиция и собственный транспорт. Расчет эффективности рейса

Личный опыт

Чем отличается работа с собственным транспортом от экспедирования? Свой транспорт редко отправляют в города, где трудно найти обратный груз. Это довольно рисковое предприятие – можно попасть в ситуацию, когда «обратки» нет и придется возвращаться пустым, теряя деньги. А вот занимаясь экспедированием, вы можете протестировать новые направления без риска лишиться прибыли, ведь экспедиторы работают с перевозчиками по всей России и могут нанять тех, для кого неизвестный вам город будет привычной средой.

Я работал в компании с собственным автопарком, однако мне всегда было интересно попробовать поработать с экспедиторами. Мне довелось сделать это на одной интересной перевозке. Клиент заказал доставку нетипичного груза – разобранного самолета. Его нужно было перевезти из Красноярска в

Воронеж, ставка была как за прямой рейс, но вот чтобы уехать обратно не пустым, я начал присматриваться к предложениям экспедиторов. Груз из Воронежа был найден, и я понял, что есть смысл рассматривать другие города и для перевозок собственным транспортом. Воронеж, Волгоград, Санкт-Петербург оказались очень интересными направлениями, с которыми позже мы начали работать уже напрямую.

У любого логиста есть две схемы, по которым он работает в транспортной компании. Он либо сам грузит автомобили, принадлежащие компании, либо обращается за помощью к экспедиторам, чтобы найти подходящие грузы.

Экспедитор – это компания-посредник, которая занимается организацией перевозки грузов на привлеченном транспорте. Обычно экспедитор имеет большую базу перевозчиков и заказчиков и сводит одних с другими, получая за это свой процент. Сотрудник-экспедитор к тому же может заниматься документооборотом и следить за целостностью груза. Но в последнее время эту функцию все чаще возлагают на водителя, которого так и называют – водитель-экспедитор.

Когда логист работает с собственным транспортом, все этапы перевозки прозрачны, их легко отследить. Вы всегда знаете, что происходит с автомобилем и будете поставлены в известность, если машина сломается или возникнут какие-то трудности с разгрузкой. Водитель обязан оповещать вас в первую очередь.

Работая с привлеченным транспортом, экспедитор в случае возникновения проблем старается до последнего не ставить в известность и владельца машины, и заказчика перевозки, надеясь исправить положение своими силами. Часто это означает потерю драгоценного времени, упущенные заказы и недовольных клиентов. Важно донести до экспедитора, что вы, как логист, должны узнавать обо всех проблемах в первую очередь, чтобы иметь возможность оперативно решить их.

При работе с экспедитором у вас нет прямого выхода на клиента, и это, конечно, усложняет коммуникацию. Я рекомендую всегда стараться выходить на прямых клиентов, избегая посредников.

И тем не менее, работа с экспедиторами тоже может быть удобной и выгодной. Предположим, что ваши машины пару раз в месяц оказываются в Липецке, где расположены два больших завода по производству соков. Работать с ними напрямую получится далеко не у всех, потому что машин нужно много. Но эти заводы работают с экспедиторами, которые наверняка смогут загрузить вас на нужном направлении – например, в тот город, где базируется ваш прямой заказчик.

Как рассчитать эффективность рейса

Чтобы не возить грузы в ущерб компании, важно научиться правильно рассчитывать эффективность рейса. Для этого существует простая формула (рис. 3).

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.