

Олег
ВОРОНОВ

Фото из архива Ивана Лайона

Driver* из Старой Руссы

исколесил Америку за рулём большегрузного трака



За перевозку негабаритного груза владелец компании берётся сам

В номере «НВ» от 13 марта мы познакомили наших читателей с русским американцем Иваном ЛАЙОНОМ. Уроженец города Старая Русса в своё время эмигрировал в Соединённые Штаты Америки. Свою жизнь за границей 20-летний парень начал с нуля и за 10 лет прошёл путь от разнорабочего до владельца собственного бизнеса в сфере грузоперевозок. В США у Ивана появилась семья: он женился на студентке по обмену из Украины, у них родились дети. Лайон не исключает, что со временем вернётся на родину, в свою любимую Старую Руссу. А пока он согласился стать гидом «НВ» по Америке. Наши читатели задали Ивану много вопросов о его бизнесе, это и стало темой очередной беседы с «русским американцем».

— Почему ты выбрал именно этот бизнес? Сегодня в России он не очень прибыльный.

— Почему именно грузоперевозки? Малый бизнес в Америке — весь неприбыльный. Точнее, в последнее время стал таким. Всё захватили крупные сетевые компании: от ресторанов до заправочных станций. Получать дополнительную прибыль стало невозможно. Преимущество грузоперевозок в том, что этот бизнес можно масштабировать. К тому же работнику в нём не обязательно обладать какими-то специальными навыками, даже знать английский язык. Водителю автомобиля грузоподъемностью свыше 13 тонн достаточно уметь объяснить, что он везет и куда. Для грузоперевозок менее 13 тонн знание языка не требуется в принципе. Это основное преимущество в данной работе. Все русскоязычные, которые здесь живут и не знают языка, идут работать на траки**.

— С чего начал ты?

— Естественно, с работы водителем по найму. Затем приобрел себе личный грузовик и решил сделать это своим бизнесом. Со временем купил еще несколько траков и нанял водителей.

— Помнишь свою первую машину?

— Первым был Freightliner Cascadia (фредлайнер каскадия). Впрочем, почему

был, он до сих пор есть — стоит, ржавеет. Самые популярные типы траков в Америке, естественно, капотники.

— Недешевая покупка. Кредитовался или использовал свои сбережения?

— Заплатил 10% взнос наличными, остальное, конечно, в кредит. Средняя стоимость обычного трака у дилеров 150 000 \$, трейлеры — 30 000 \$, рефрижераторы — 80 000 \$, спецтрейлеры — от 140 000 \$ стоят. Спецтраки — от 250 000 \$. Самый обычный трак с трейлером обойдется в 200 000 \$. Первый взнос при отсутствии кредитной истории — 25% от стоимости. Если уже ранее покупал траки, то меньше — 10%. Ставки по кредитам от 10% до 30% годовых.

— А кто такие американские дальнбойщики, для кого эта работа привлекательна?

— Работа водителем траков — одна из немногих, где не обязательно иметь даже среднее образование. Так как многие в Америке школу не заканчивают, то работать на траке желающие есть всегда. Или бывшие заключенные. Их ни на какую работу не берут, вот и идут они после тюрьмы в центр занятости, сотрудники которого, в свою очередь, часто в стоворе со школами, обучающими водителей. В итоге все довольны. Людям не надо платить пособие по бедности, их быстро обучают, компании по грузоперевозкам дают работу, но платят очень мало. В дороге водители по най-

му могут находиться от полутора и больше. Естественно, такой ритм работы сильно влияет на человеческую психику. Семей у таких водителей, как правило, нет.

— Полгода за рулем никакой романтики дорог не оправдать. Из чего состоит быт дальнбойщиков?

— Из трактопов — остановок для грузовиков. На них есть душевые, туалеты, забаловки. Но останавливаются там редко, все стараются ехать дальше. В основном режим работы водителя — шесть дней в пути, один выходной. Раньше в сутки наезжали по 18 часов, сейчас поменьше. На трассе нигде, кроме трактопа, и не захватить, габариты грузовиков не позволяют. Так что жизнь дальнбойщика протекает только в дороге.

— В США грузовики не оборудованы тахографами?



Кот недоуго был напарником Ивана

— Раньше их роль выполняли обычные бумажные журналы — Log books. Водители сами чертили график рейса: когда едешь, когда спишь. По правилам на сон отводится 10 часов, на работу — 11 и еще 3 часа на все остальное: ремонт, заправки, душ и т.д. Но поскольку это всё писалось на бумаге, то всегда можно было что-то подправить, перенести. Это незаконно, но так делали. В прошлом году ввели электронные устройства, которые уже не обмануть. Теперь всё по правилам, и это существенно сократило заработки. На чем «выежали» все наши люди? На переработке! Они находились за рулем по 18–20 часов в сутки, проезжали в среднем по 1000 миль, теперь — не более 650–700. Хотя многие даже сейчас продолжают нарушать режим работы, их периодически ловят, но по-другому трудно выжить.

— В чём ещё организация грузоперевозок в США отличается от российской?

— Большое значение имеет тип трака. Для грузовиков до 10 000 фунтов (5 американских тонн) тахографы вообще не нужны. Данные машины не подпадают под правила Федеральной транспортной службы. В основном это пикап-траки с прицепами. В России эту нишу занимают «Газели». Далее идут автомобили грузоподъемностью до 13 тонн. На эти траки уже нужны Log books, они должны соответствовать коммерческим требованиям, заезжают на весовые, но... На них ещё не нужны права на управление грузовиком. Самые серьезные правила для траков с более высокой грузоподъемностью. Тут уже и права нужны, и лицензия, и строгое соответствие всем коммерческим правилам и законам.

— Но и платят, наверное, за работу на разных типах машин неодинаково?

— Траки грузоподъемностью до 5 тонн перевозят в основном срочные грузы — оплата в районе 1 доллара за милю. До 13 тонн деньги примерно те же, но грузы уже будут не срочные, возможна неполная загрузка. За услуги траков от 13 тонн и выше платят уже 2 доллара за милю.

— Насколько грузоперевозки в США выгодное дело?

— Прибыльность данного бизнеса в прошлом году составляла 3,6 цента с доллара оборота. То есть если 40-тонный трак зарабатывает 200 000 долларов в год, то компания получает около 7200 долларов прибыли. Поэтому выгоднее работать на своей машине. Во-первых, есть возможность заработать дополнительно. На чужую сэкномить, где-то закон нарушить. Если очень повезет, то прибыль и до 12 000 долларов в год вылетит. Во-вторых, немаловажно то, что частники руководят своей жизнью — распределяют сами, когда им работать, а когда — отдыхать. Но в основном работа водителя по найму от частника отличается не очень сильно.

— А если замануться и открыть, как ты, свою собственную транспортную компанию?

— Тут нужен инвестиционный подход. Покупашь, например, 100 траков стоимостью по 150 000 \$ каждый, столько же трейлеров или рефрижераторов (от 80 000 \$ каждый). В итоге вкладываешь около 25 млн \$, с которых можно получать до 100 000 \$ в месяц чистой прибыли. Так как Америка — богатая страна, то такие деньги есть у многих. А новые эмигранты думают, что, покупая трак за 200 000–300 000 \$, они будут зарабатывать до 100 000 \$ в год и вернуть кредит за три года. Это фантазия.

— Конкуренция в этом бизнесе высокая?

— Огромная. Эмигранты, в основном индусы и русские, берут траки в надежде что-то заработать. На самом деле работают за копейки, тем самым рушат рынок. Чем больше таких частников входит в этот бизнес, тем ниже цены. Стараются держаться до последнего, хотя бы для того, чтобы окупить свои грузовики. Работают в ноль или даже в минус. Затем

« Я сейчас перевожу супертяжелые и негабаритные грузы. Таких водителей здесь мало, риски у заказчика очень большие, поэтому заработок выше. Примерно раз в месяц я вылетаю из Майами в Южную Каролину, где идёт предварительная подготовка перевозки груза. Делаю свою работу и лечу обратно домой.

большинство из них разоряется, и цены немного поднимаются. Примерно каждые два года идет насыщение рынка, затем — обвал.

— Не могу не спросить про стоимость услуг автомашин и цены на топливо.

— Ремонтируют траки механики. На остановках, парковках, да где угодно. Стоимость их услуг в среднем по стране — около 100 \$ в час. Цена на топливо сейчас 3 \$ за галлон (3,7 л). На питание у дальнбойщика уходит около 60 \$ в день. Эти затраты можно списать на налоги. Жизнь на трассе довольно дорогая.

— У американских дальнбойщиков существуют особые отношения с полицией?

— Полиция без причины практически не останавливает. Уголовным преступлением является превышение скорости. Проезд на красный свет, повороты — это всё мелочи. Двойной сплошной не существует в принципе. Главное — не превышать скоростной режим. Всё остальное решаем. Хотя в некоторых штатах могут «найти» причину: якобы наехал на линию, не там встал. То есть придираться могут всегда. Взятки не берут, но есть некие криминальные схемы для «отжима» денег. Например, вызов «своего» эвакуатора. На такого рода «крышевание» я сам не раз нарывался.

— А как логистически выстраивается бизнес грузоперевозок?

— На вершине — отправитель груза — shipper, далее — брокер, который имеет страховой депозит в 70 000 \$, обеспечивая сохранность сделки. Затем идет транспортная компания, которая состоит из диспетчеров и водителей траков. Такая вертикаль. Брокер за свои услуги берет нефиксированную ставку, тут идет торговля с



Большегрузные траки, как и «Харлей Дэвисон», — символы Америки



диспетчером, но в среднем это 10–30%, затем сам диспетчер получает свои 10% за звонок брокеру и передачу груза водителю.

— Почему водителю не может самостоятельно взять груз?

— Потому что для этого ему нужна своя транспортная компания, со всеми лицензиями и страховками, которые ему не потянуть. Имея один трак, невыгодно создавать отдельную фирму.

— Похоже, диспетчером работать выгоднее.

— Это так. Если у тебя месячный оборот 20 000 \$, то диспетчер забирает 2000 \$. Водитель с этого имеет 6000 \$ минус затраты на солярку в 4000 \$, страховки... Короче говоря, в месяц владельцу трака остается 1000 \$. Естественно, намного выгоднее заниматься диспетчерской деятельностью, чем крутить баранку. Тем более это несложная работа. Люди из стран бывшего СНГ обучаются и работают с водителями в Америке полностью дистанционно. У меня самого диспетчеры находятся на Украине.

— Почему именно там?

— Рабочая сила там дешевле. Правда, и производительность труда там тоже ниже. Там людям не объяснить, что такое почасовая оплата. Что необходимо работать каждый час, и если работа заканчивается, нужно спрашивать, что делать дальше. То есть работа должна идти непрерывно. Никаких обедов, выходных и праздников. Надо, как в Америке: сел в 8 утра, в 5 вечера встал. Каждая оплаченная минута времени должна быть занята. Работодатель покупает твоё время, следовательно, оно должно быть отработано. Но это нашим людям объяснить практически невозможно. Поэтому один американский диспетчер работает, как три украинских. Но это всё равно выгодно, учитывая американские страховые и пенсионные выплаты.

— А ты продолжаешь водить траки?

— Я сейчас перевожу супертяжелые и негабаритные грузы. Таких водителей здесь мало, риски у заказчика очень большие, поэтому зар-



Хочешь увидеть страну — стань дальнбойщиком

работок выше. Примерно раз в месяц я вылетаю из Майами в Южную Каролину, где идет предварительная подготовка перевозки этого груза. Делаю свою работу и лечу обратно домой.

— На одной из фотографий с тобой в кабине грузовика путешествует кот.

— Одно время я брал его в рейсы. Животные очень плохо переносят шум, вибрацию, замкнутое пространство. Многие ездят с собаками, и те абсолютно нормально живут в кабинках. А вот у котов «крыша едет». Они становятся просто неадекватными: бегают по траку, метая всё. В общем, мой эксперимент с котом закончился.

— Какие планы у тебя на будущее? Планируешь ли увеличить количество траков в своей компании?

— Нет. Свою технику я распродаю. Оставляю только диспетчерскую контору и академическую логистику.

— Что это за проект?

— Академия существует 12 лет, её основатель — Павел Дмитриев, мой партнер. В своё время он понял, что информация о грузоперевозках как бизнесе может стать основой нового бизнеса. Так, в нашей академии логистики мы тренируем диспетчеров. Обучая этой работе и владельцев траков, чтобы они сами могли оказывать эти услуги и экономить на самих себе 10% будущих затрат.

— Ты продаешь технику, оставляя дистанционный бизнес. Всё-таки хочешь вернуться в Россию? Чем планируешь заняться?

— У меня остается диспетчерская на Украине, возможно, открою ещё и в Рос-

« Работа водителем траков — одна из немногих, где не обязательно иметь даже среднее образование.

Так как многие в Америке школу не заканчивают, то работать на траке желающие есть всегда.

В дороге водители по найму могут находиться от полутора и больше.

Естественно, такой ритм работы сильно влияет на человеческую психику. Семей у таких водителей, как правило, нет.

Академия логистики не привязана к месту, то есть я продолжаю в ней работать с любой точки мира. Также планируем проводить тренинги по удаленной работе в IT-сфере. Кроме того, сейчас мы открываем «Driver School», офлайн-школу для подготовки водителей. Частично обучение будет проводиться онлайн, а практическая часть — уже за рулем трака на нашей площадке в Майами.

* Driver (ам. жарг.) — водила.
** Truck (англ.) — автомобильный тягач для грузоперевозок.