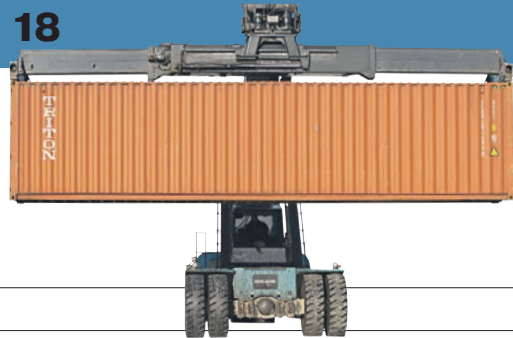




19 С виду небольшие дополнительные функциональные возможности коммерческого автомобиля могут существенно улучшить эффективность транспортного подразделения компании

20 Логистические компании, не успевшие до 1 июля обзавестись кассовыми машинами нового образца, рискуют потерять рынок интернет-торговли

«Платон» копнул глубже

Повышение сборов с большегрузных автомобилей, проходившее на фоне протестов дальнотойщиков, выявило регионы с непрозрачной экономикой.

— главная тема —

Повышение размеров сборов за возмещение вреда федеральными дорогам по решению правительства РФ будет вдвое меньше запланированного и составит 35 коп. с нынешнего уровня. С 1 апреля перевозчики на грузовиках массой свыше 12 тонн будут платить в систему «Платон» 1,91 руб. за 1 км пробега вместо предполагавшихся ранее 3,06 руб. за 1 км. Kommentiruya это мягкое решение, председатель правительства РФ Дмитрий Медведев выразил надежду на то, что оно «позволит и всем грузоперевозчикам лучше приспособиться, и еще раз верифицировать работу самой системы, увидеть, как она действует, увидеть ее сильные и слабые стороны».

Премьер также сказал, что следует дополнительно поощрить добросовестных перевозчиков, уплачивающих сборы в «Платон», и «подумать» над введением пониженных тарифов для перевозок грузов на большие расстояния. «Чем больше едешь, тем меньше платишь тариф, в этом резон определенный есть», — признал господин Медведев.

Нелегалов ждут новые карательные меры. Премьер объявил, что готовится решение о существенном повышении штрафа за нежелание регистрироваться в «Платоне», по-



сколько «оказалось, что штраф платить выгоднее, чем регистрироваться». Премьер пояснил, что это нужно для того, «чтобы побудить всех, кто не регистрировался, вести себя честно, чтобы не было недобросовестной конкуренции, когда одни платят, а другие — нет».

Принятие решения о повышении тарифов «Платона» прошло на фоне «всероссийской стачки» дальних водителей, организованной рядом региональных активистов, протестующих против чрезмерной финансовой нагрузки на их бизнес. Публичное выступление премо-

ра фактически стало сигналом, что единственное конкретное и всеобщее требование протестующих — полностью отменить сборы в «Платон» — выполнено не будет ни при каких условиях.

Почувствовав жесткость правительственной линии, протестую-

шие на границе с Азербайджаном приступили к действиям и стали блокировать проезд иностранных грузовиков, повреждать автомобили и наносить травмы их водителям. В ситуацию начали вмешиваться правоохранительные органы: участники региональных ак-

ций сигнализировали о задержаниях активистов правоохранителями за нарушение порядка, а из Дагестана, где пикеты оказались наиболее многочисленными, даже приходили известия об увиденных БТР неподалеку от места скопления протестующих водителей.

Однако, несмотря на готовность чиновников и решительные действия правоохранительных органов, противостояние между «белой» и «серой» партией внутри автоотрасльного сообщества перевалило за критический уровень: протестующие разбили фирменный автомобиль и избили водителя транспортной компании «Деловые линии», крупнейшего перевозчика сборных грузов в России, публично поддержавшего введение нового законодательства о покилометровых сборах.

Несмотря на единство протестующих по поводу полной отмены «Платона», в агитационных материалах, на пресс-конференциях и лично в беседах с корреспондентом «Б» активисты выдвигали самые различные предложения. Одни утверждали, что протестующим перевозчикам «нужно только одно, чтобы власть нас услышала», другие настаивали на отмене вместе с «Платоном» и транспортного налога, третьи, преклоняясь перед успехами акции дагестанских коллег, предлагали отменить «Платон» хотя бы только в Дагестане, четвертые улублялись в профессиональные тонкости малого предпринимательства в автоперевозках, не забывая в очередной раз выразить свои устойчивые подозрения в непрозрачности концессионного конкурса по созданию «Платона» и расходования Росавтотодом собранных с них средств.

Страсти по «уберизации»

— теория и практика —

Попытки устранить посредников между перевозчиками грузов и их клиентами с помощью независимой online-платформы пока не слишком удаются ни в России, ни за рубежом

Мобильное приложение для автомобильных грузоперевозок американская международная компания Uber запустила без особого шума в прошлом году. Почти в то же время о начале разработки аналогичного сервиса заявила и торговая онлайн-площадка Amazon. Главное, чем новоспеченные логистические агрегаторы надеются привлечь грузовладельцев и перевозчиков, — это устранение посредников, на которых приходится в среднем 15–20% фактической стоимости перевозки.

Несмотря на то что эти сервисы либо еще не представлены, либо работают в тестовом режиме и не обходятся без участия человека, поддерживающего связь с водителями по обычному телефону, само извеще об их разработке уже устроило переполох в мировом сообществе логистов. Ведь совсем недавно появление онлайн-сервиса Uber для пассажирского такси совершило технологическую революцию, полностью разрушив сложившийся бизнес таксомоторных парков и лишив работы целую армию диспетчеров. Аналитики ожидают, что в недалеком будущем Uber и Amazon смогут потеснить игроков в сегменте грузоперевозок не только «последней», но и «средней мили», где сейчас безраздельно властвуют экспедиторы и ЗРЛ-операторы.

Сегодняшние лидеры мировой логистики и отраслевые профессионалы все же скептически относятся к возможной «уберизации» грузовых перевозок. Давая международной компании S] Consulting Group Сатиш Динклер, имеющий более чем 30-летний опыт организации международных цепей поставок, в одной из своих статей констатирует, что Uber пока не предложил ничего нового для рынка и использует методологические подходы логистов 1980-х годов. По его мнению, существует ряд объективных причин, в силу которых полностью обойти без посредников между грузоотправителем и перевозчиком не удастся, а потому предложенная IT-компаниями модель не сможет конкурировать с действительностью.

ющей ныне и способна стать лишь «модным и технологически продвинутым брокером» в грузоперевозках.

Господин Джиндел констатирует, что в отличие от перевозок пассажиров, грузовые перевозки — это бизнес, который осложнен большим количеством правил, нормативов и особенностей, не позволяющих должным образом стандартизировать и автоматизировать процесс заключения и исполнения контракта. Так, грузовики имеют ограничения по весу перевозимого груза, для различных грузов необходимо соблюдать особые условия транспортировки и перегрузки, водители обязаны соблюдать режим труда и отдыха, оформлять товарно-сопроводительную документацию — всего этого нет при перевозках людей. Кроме того, через обезличенную платформу будет крайне сложно работать в нештатных ситуациях, тогда как экспедиторы и менеджеры 3PL-операторов берут эти риски на себя, а также имеют возможность более гибко управлять ценообразованием, чтобы минимизировать свою ответственность перед клиентами.

Тем не менее отраслевых игроков пугает не столько сама идея исключить посредников между грузовладельцем и перевозчиком, сколько гигантские финансовые возможности мегабрендов Amazon и Uber и их успешный опыт автоматизации торговых процессов. Нарастив компетенции в области логистики (например, через привлечение опытных профессионалов) и добавив к этому прорывные IT-решения, эти компании совсем скоро проложат

себе путь к верхним сточкам мировых рейтингов логистических компаний. 30 лет назад многие эксперты также скептически относились к инвестициям в бизнес логистических посредников, не владеющих транспортными активами, а сегодня биржевая капитализация крупных брокеров и 3PL-операторов исчисляется миллиардами долларов и превышает стоимость крупнейших транспортных операторов, без которых организация грузоперевозок невозможна в принципе.

Отечественные первопроходцы

Российским экспедиторам и нарождающимся 3PL-операторам пока рано беспокоиться о наступлении

гиперуспешных IT-гигантов на их «полюсы». Форма регистрации в системе Uber Freight, которая требует от потенциального клиента указать свое местоположение, охватывает десять географических зон на территории США. Русскоязычная страница компании в Facebook создана лишь 10 февраля и содержит пока только красивые картинки, собранные за два месяца меньше 3 тыс. лайков.

Впрочем, несколько отечественных компаний в этой сфере уже предлагают грузоперевозчикам и их клиентам найти друг друга через онлайн-сервис или торговую площадку. Один из самых громких стартапов последнего времени — система iCanDeliver, которая реализует наиболее сходную с проектами Uber и Amazon модель прямого контакта между перевозчиками и их клиентами. Создателем проекта уже удалось привлечь мощных венчурных инвесторов — миллиардера Александра Мамута и брата губернатора Подмосковья Максима Воробьева, которые согласились вложить в технологическое развитие и международную экспансию сервиса \$5 млн.

Платформа была запущена в коммерческое эксплуатацию в марте 2016 года и в течение года ежемесячно демонстрировала 50-процентный рост «по всем показателям», заявил, Б. основатель компании Данил Рудаков, не раскрывая финансовых итогов бизнес-проекта. По словам господина Рудакова, сегодня в системе зарегистрировано больше 24 тыс. «проверенных перевозчиков», а в числе ее клиентов — американский производитель товаров для здравоохранения и гигиены Kimberly-Clark, финская лакокрасочная фирма Tikkurila и российский поставщик минеральной воды «Нарзан Лоджистик».

Сама идея связать напрямую грузоотправителей и перевозчиков путем обмена информацией в интернете или через торговую онлайн-систему не нова для России. Один из старейших и наиболее популярных сегодня специализированных интернет-ресурсов для автотранспортных предприятий — ati.su («Автотрансinfo») — был создан еще в 1999 году и представляет собой информационную площадку для поиска свободных машин и загрузки для них.



**МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЙ
БИЗНЕС-ФОРУМ**

6-8 ИЮНЯ
2017

**СОЧИ
РОССИЯ**




1520

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ
ПАРТНЕРСТВО

www.forum1520.ru



ЛОГИСТИКА МЕЖДУНАРОДНЫХ КОРИДОРОВ

СТАРТАПЫ В ГРАНИЦАХ 1520

1520. СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ

ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ

НОВЫЙ ШЕЛКОВЫЙ ПУТЬ

DIGITAL-РЕВОЛЮЦИЯ

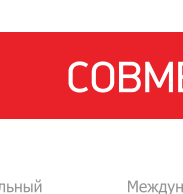
СОВМЕСТНЫЕ ПРОЕКТЫ. НОВЫЕ ВЕРШИНЫ

Генеральный партнер



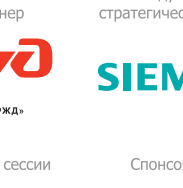
ОАО «РЖД»

Международный стратегический партнер



SIEMENS

Партнер



ОАО «РЖД»

Официальный оператор энергоснабжения



РУСЭНЕРГОСБЫТ

Спонсор сессии

НОВОТРАНС

Спонсор сессии

ТРАНСМАШХОЛДИНГ

Спонсор сессии

ОВК

Спонсор сессии

НОВОТРАНС

Спонсор сессии

НОВОТРАНС

Спонсор сессии

НОВОТРАНС

Спонсор сессии

НОВОТРАНС

Спонсор сессии

НОВОТРАНС

Спонсор сессии

НОВОТРАНС

Спонсор сессии

НОВОТРАНС

Спонсор сессии

НОВОТРАНС

Спонсор сессии

НОВОТРАНС

Спонсор сессии

НОВОТРАНС

Спонсор сессии

НОВОТРАНС

Спонсор сессии

НОВОТРАНС

Спонсор сессии

НОВОТРАНС

Спонсор сессии

НОВОТРАНС

Спонсор сессии

НОВОТРАНС

Спонсор сессии

НОВОТРАНС

Спонсор сессии

НОВОТРАНС

Спонсор сессии

НОВОТРАНС

Спонсор сессии

НОВОТРАНС

Спонсор сессии

НОВОТРАНС

Спонсор сессии

НОВОТРАНС

Спонсор сессии

НОВОТРАНС

Спонсор сессии

НОВОТРАНС

Спонсор сессии

НОВОТРАНС

Спонсор сессии

НОВОТРАНС

Спонсор сессии

НОВОТРАНС

Спонсор сессии

НОВОТРАНС

Спонсор сессии

НОВОТРАНС

Спонсор сессии

НОВОТРАНС

Спонсор сессии

НОВОТРАНС

Спонсор сессии

НОВОТРАНС

Спонсор сессии

НОВОТРАНС

Спонсор сессии

НОВОТРАНС

Спонсор сессии

НОВОТРАНС

Спонсор сессии

НОВОТРАНС

</