

Л

Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

19

20

Логистика

Четверг 13 апреля 2017 №64 (6058 с момента возобновления издания)

kommersant.ru

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

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 федеральным дорогам по решению правительства РФ будет вдвое меньше запланированного и составит 35 коп. к нынешнему уровню. 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. Комментируя 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.

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



скольку «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» произошло на фоне «всероссийской стачки» дальнотойщиков, организованной рядом региональных активистов, протестующих против чрезмерной финансовой нагрузки на их бизнес. Публичное выступление премье-

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 правилительственной линии, протестую-

щие 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 автотранспортного 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 километровых сборах.

Несмотря на единство протестующих по поводу полной отмены «Платона», в агитационных материалах, на пресс-конференциях и лично в беседах с корреспондентом „Ъ“ 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 углублялись 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 Росавтодором 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 нововременные 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 известие 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 грузооператоров не только «последней», но и «средней мили», где сейчас безраздельно властвуют экспедиторы и 3PL-операторы.

Сегодняшние лидеры мировой логистики и отраслевые профессионалы все же скептически относятся к возможной «уберизации» грузовых перевозок. Глава международной компании SJ Consulting Group Сатиш Джиндел, имеющий более чем 30-летний опыт организации международных цепей поставок, в одной из своих статей констатирует, что Uber пока не предположил ничего нового для рынка и использует методологические подходы логистов 1980-х годов. По его мнению, существует ряд объективных причин, в силу которых полностью обойтись без посредников между грузоотправителем и перевозчиком не удастся, а потому предложенная IT-компаниями модель не сможет конкурировать с действующей ныне и способна стать лишь «модным и технологически продвинутым брокером» в грузоперевозках.

Господин Джиндел констатирует, что, в отличие от перевозки 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 строчкам 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 «поляну». 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, собрав за два месяца меньше 3 тыс. лайков.

Впрочем, несколько отечественных компаний в этой сфере уже предлагают грузооператорам 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. Создателям проекта уже удалось привлечь мощных венчурных инвесторов — миллиардера Александра Маамута и брата губернатора Подмосковья Максима Воробьева, которые согласились вложить в технологическое развитие и международную экспансию сервиса \$5 млн.

Платформа была запущена в коммерческую эксплуатацию в марте 2016 года и в течение года ежемесячно демонстрировала 50-процентный рост «по всем показателям», заявил „Ъ“ 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 — at.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

Международный стратегический партнер

Партнер

Официальный оператор энергоснабжения

Спонсор навигации

Спонсор

Спонсор сессии

Спонсор сессии

Спонсор сессии

Генеральные информационные партнеры

Организатор

с20

ЛОГИСТИКА

С новым сбором!

Год экологии в России, объявленный по указу президента РФ Владимира Путина, для импортеров товаров и их логистических партнеров начался 1 апреля, когда вступил в силу новый закон «Об отходах производства и потребления». Законом вводится обязанность уплаты «экологического сбора» при ввозе в Россию значительного числа импортных товаров. В утвержденном правительством перечне обозначено 36 товарных групп: белье, одежда, бытовая электроника, различные масла, автомобильные шины, изделия из пластмассы и даже газеты — свыше 400 позиций. Кроме того, сбором облагаются любые виды пластмассовой, бумажной и деревянной упаковки, в которой ввозятся любые товары. За счет новых платежей с производителей и импортеров Росприроднадзор надеется обеспечить поступление в бюджет около 60 млрд руб. в год на реализацию госпрограмм по утилизации отходов. О том, что ждет самих участников внешнеэкономической деятельности и их таможенных представителей, **»Б»** рассказал гендиректор компании «Оптимальная логистика» **Георгий Властопуло**.

— госрегулирование —

Как ни странно, само по себе появление нового обязательного платежа в бюджет для производителей товаров и импортеров станет не самой существенной нагрузкой на себестоимость импортной продукции. Законодательство об экологическом сборе при ввозе в Россию ряда товаров и их упаковку разрабатывалось и принималось в 2015–2016 годах, а на первый год применения закона правительство установило существенные льготы по его уплате, определив «переходную» ставку по большинству товарных позиций в размере 0%. К примеру, согласно нашим расчетам в интересах одного из клиентов, экологический сбор за несколько тонн импортной упаковки в нынешнем году составит не более 3 тыс. руб. По нашим оценкам, в условиях, когда действуют льготы и предоставлены «каникулы» по уплате сбора, себестоимость поставки импортной продукции в текущем году может подорожать на 2–3%, что поставщики, как правило, перекладывают в конечную цену товаров для потребителей.

Однако оценить дополнительные операционные затраты компаний-импортеров на квалифицированную подготовку и сдачу отчетной документации по экологическому сбору оказывается гораздо труднее. Жалобы на «тяжелую жизнь» уже стали привычными для участников российского рынка, но наш опыт работы в качестве таможенного представителя для ряда клиентов показывает, что у поставщиков импортных товаров действительно могут возникнуть совершенно новые и неожиданные затраты на администрирование экологического сбора. Сегодня уже понятно, что для выполнения этой процедуры придется привлекать специалистов, обладающих определенными навыками работы с базами данных, и потратить достаточно много «ручного» труда на заполнение отчетных документов.

Чтобы соблюсти закон «Об отходах производства и потребления», предприятию для начала нужно поднять весь пул импортных деклараций за прошедший год и выявить из всего массива те товары и виды упаковки, которые подпадают под экологический сбор. Затем по каждому из них рассчитать величину платежа с учетом ставки сбора и фактического веса ввезенных товаров. После этого компания обязана заполнить и до 1 апреля отправить в Росприроднадзор три документа: декларацию, форму расчета экологического сбора и форму отчетности. Как обычно у нас бывает, фор-



Забота государства об экологии обернется для импортеров ворохом отчетных документов

ма декларации одна, отчетная форма несколько другая, форма расчета суммы сбора — третья, не говоря уже о том, что для многих участников рынка Росприроднадзор станет новым госорганом, собирающим обязательную отчетность.

Больше всего проблем с администрированием экологического сбора возникнет не столько у производителей, сколько у крупных торговых компаний, которые покупают товары за рубежом и реализуют в России. При поставке двух-трех наименований подготовить отчетность не сложно, а если у вас 100–200 товаров, каждый из которых тем или иным способом упакован для перевозки?

Если участник ВЭД регулярно ведет в электронном виде базы данных импортируемых товаров со спецификацией упаковки, то это

несколько упрощает работу сотрудников компании и она способна подготовить отчетность самостоятельно. В противном случае придется заказывать эту услугу у внешних специалистов и таможенных представителей, для которых это тоже новый вид услуг с еще не устоявшейся рыночной стоимостью. Из пяти компаний соответствующего профиля, в которые мы сами обратились за расчетом и выполнением всех процедур по экологическому сбору для одного нашего клиента, четыре организации взяли длительную паузу и не ответили и лишь одна оценила подобную услугу примерно в \$5 тыс.

Не исключены и спорные моменты в применении закона, связанные с тонкостями бизнеса импортеров: в логистической практике нередко встречается ситуация, когда бывает тяжело определить ставку сбора и правильно рассчитать его сумму. Например, ряд товаров ввозится в упаковке, что указано в на-

кладной, но сама упаковка не выделяется в отдельный таможенный код. Таким образом, мы не можем точно установить вид упаковки и применить к ней нужную ставку экологического сбора. Или, например, если даже тип упаковки известен, разница в весе нетто и брутто по накладной нулевая — как рассчитать плату за утилизацию упаковки в этом случае?

Своим клиентам мы даем рекомендацию по решению этих вопросов, например предлагаем выбирать максимальную ставку сбора в случае отсутствия кода упаковки или разработать усредненные нормативы веса упаковочных материалов. В то же время в законе не описан механизм борьбы с непредставлением или представлением недостоверной информации по экологическому сбору, хотя за это предусмотрена административная ответственность (размеры штрафов, кстати, тоже до сих пор неизвестны). Наши собственные контакты с Росприрод-

надзором и попытки получить квалифицированные комментарии, к сожалению, показали, что в ведомстве тоже до конца не понимают, как этот механизм будет работать.

Следует отметить, что предложенная импортерам и производителям товаров альтернатива уплате сбора — иметь договор на утилизацию соответствующих товарных позиций или обзавестись собственным оборудованием по уничтожению отходов, по нашему убеждению, вряд ли будет востребована участниками рынка. По крайней мере, в первые годы с учетом предоставленных льгот и «каникул» импортерам будет значительно дешевле заплатить экологический сбор и работать, как раньше, нежели приобретать и сертифицировать дорогостоящее оборудование или заключать договоры об утилизации с внешними специализированными организациями. Более того, это не избавит участников ВЭД от дополнительной «бумажной» ра-

боты: кроме собственно договоров на утилизацию отходов Росприроднадзор будет требовать все акты к нему, в которых должны быть поименованы все товары и виды упаковки с указанием их количества и даты утилизации.

Ситуация должна проясниться в первые 90 дней применения нового закона, в это время, возможно, произойдут какие-то корректировки. Регуляторам стоит подумать как минимум над тем, чтобы всю необходимую для уплаты экологического сбора информацию (в сущности, однотипного характера) консолидировать в одной отчетной форме вместо трех и по возможности автоматизировать представление этих сведений в электронном виде. Кстати сказать, по отзывам наших клиентов, организованный на сайте Росприроднадзора личный кабинет для плательщиков экологического сбора крайне неудобен и за неделю до финального срока подачи деклараций не работал.

«Платон» копнул глубже

— главная тема —

С17 Одна из активисток движения, центральный координатор Объединения перевозчиков России Мария Пазухина утверждает, что «серые перевозчики не более чем миф», поскольку индивидуальные предприниматели уплачивают все установленные законом налоги. «Если возникает речь о наличных расчетах за фракт, то говорить следует об источнике «черного нала» — плательщике, осуществляющем расчет за перевозку», — указала она. **»Б»** на корень проблемы.

Элементарная логика бизнеса подтверждает, что если бы клиенты автоперевозчиков согласились платить сбор в полном объеме, да еще и официально, подчинившись новому законодательству, то и дальнбойщиков не было бы претензий к «Платону». Из этого следует, что ухудшение финансового положения и условия ведения бизнеса для «серых» перевозчиков докатились и до «серых» грузоотправителей, которые, судя по всему, не привыкли сдавать позиции без боя и не желают повышать вознаграждение своим контрагентам на соответствующую сумму сбора.

Этой же логикой в том числе объясняется отсутствие негатива по поводу величины сбора в «Платоне» у крупных перевозчиков, которые заранее успели переориентироваться на работу «в белую» с крупными предприятиями, деятельность которых уже давно не предполагает

возможности каких-либо нарушений законодательства. Их совместные претензии к системе сборов ограничиваются техническими вопросами бесперебойной работы автоматизированной системы и недостаточностью, по их мнению, госконтроля за соблюдением законодательства, что позволяет недобросовестным игрокам продолжать демпинговать на рынке.

Более того, они даже критикуют правительство за медлительность: введение полного тарифа в размере 3,73 руб. за 1 км позволило бы сразу заложить эту сумму в цену перевозка, а не давать повод клиентам раз в полгода возобновлять переговоры о конечной стоимости фрахта.

Еще одним ударом по «серому» автотранспорту стало развертывание системы автоматизированного весового контроля грузовиков — масштабный проект Росавтодора, который ведомство реализует самостоятельно без концессионных схем и ГЧП. Речь идет о специальных рамках, фиксирующих госномер и полный вес грузовика и при превышении установленных норм начисляющих штраф нарушителю в автоматическом режиме. О критическом ущербе, который перегруженные сверх нормы фуры наносят дорожному покрытию, неоднократно заявляли в Росавтодоре. Это, в свою очередь, резко снижает эффект от инвестиций в содержание и строительство дорог, в том числе из средств «Платона», а потому целесообразен тоталь-

ный контроль и запретительные санкции за нарушение закона.

Согласно КоАП, за превышение допустимых осевых нагрузок, зарегистрированное автоматической системой, собственник грузовика за однократное нарушение заплатит 150 тыс. руб., что по меркам малого бизнеса равносильно разорению. Несложно представить себе, что в экономике «серых» перевозчиков, которым, по-видимому, до сих пор каким-то образом удается игнорировать закон о «Платоне», не входило и соблюдение закона о предельных осевых нагрузках на транспортные средства. Да и где им найти исправное оборудование, с помощью которого можно было бы контролировать вес груза перед выездом на федеральную трассу?

Директор исследовательского агентства InfraNews Алексей Безбородов отмечает, что наибольшая активность забастовщиков проявилась как раз в тех регионах России, где преобладает «неформальная экономика», неофициальные коммерческие отношения и наличный расчет. Как ни печально для жителей этих регионов, ими оказались в первую очередь Северный Кавказ и Юг России, регионы от Забайкалья и Бурятии до Дальнего Востока. «Дополнительные 35 коп. на 1 км символизировали тот предел, который оказался неподъемным для «неформальной экономики» этих регионов», — объясняет он природу «антиплатоновских» протестов.

Господин Безбородов считает, что «стачка» дальнбойщиков не повлияла, да и не могла повлиять на рынок доставки товаров. «Все эти грузовики выезжают из гаража или с приусадебного участка в среднем раз в неделю и возвращаются обратно. Это не идет ни в какие сравнения с загрузкой машин «Деловых линий» или «Магнита» — их машины стоят только под погрузкой и выгрузкой или на светофорах», — отмечает эксперт.

По его мнению, даже если все эти «не привыкшие много работать перевозчики» полностью исчезнут с рынка, дефицита грузовиков в России не возникнет: автомобили законопослушных игроков будут способны перевезти весь необходимый объем и даже больше. Алексей Безбородов убежден, что даже у крупных перевозчиков, уже давно решивших «в белую», есть очень серьезные резервы для оптимизации своей технологии и внутренних процессов, которая таит в себе огромные потенциальные доходы и экономии издержек. Именно в плоскости повышения технологичности перевозок будет развиваться конкуренция между крупными игроками на логистическом рынке в России в ближайшем будущем, прогнозирует директор InfraNews.

Стоит отметить, что легальные автоперевозчики и их крупнейшие клиенты, хот и платят установленные законом сборы, далеко не в восторге от «Платона». Например, Соса-

Cola HBC в России ведет бизнес в секторе FMCG, где стоимость транспортировки товаров напрямую влияет на их цену: в структуре затрат компании на перевозку сборки в «Платон» составляют сегодня от 3% до 6%, сообщил **»Б»** директор по логистике и планированию компании Андрей Павлович. Он не протестует и не требует отменить сборы и был даже готов к их еще более резкому росту. «Решение правительства повысить ставку только на 25% означает признание властями наличия недоработок в системе и отсутствие регистрации в ней потенциальных поставителей», — полагает он, называя нынешний темп роста тарифов «необоснованным и экономически нецелесообразным».

В правительстве, впрочем, этого не скрывают: комментируя пониженную индексацию тарифа на 25%, вице-премьер Аркадий Дворкович сообщил журналистам, что это решение «связано с тем, что необходимо устранить все недостатки, которые до сих пор существуют в системе, решить проблемы и только после этого переходить к повышению уровню платы».

Господин Павлович из Соса-Cola HBC также обращает внимание на возможные риски поспешного ввода в эксплуатацию системы весогабаритного контроля Росавтодора: цена ошибки или сбой в программном обеспечении системы для крупных игроков с многочисленным парком автомобилей может стать

критической и повлиять на деятельность производственных компаний. «Распространение непротестированной автоматической системы весогабаритного контроля — дополнительный риск для бизнеса. Система нуждается в доработке, поскольку сбой в ее работе несет риски ошибочного начисления крупных штрафов перевозчикам, причем в отдельных случаях ставящих их на грань банкротства», — сказал он, ссылаясь на «общие оценки бизнес-сообщества».

Между тем статистика грузо-перевозок противоречит доводам тех, что новые сборы «убивают» рынок. По данным Росстата, объем перевозок автомобильным транспортом в 2016 году вырос на 1,8% к прошлому году, до 5,14 млрд тонн, грузооборот автотранспорта за тот же период увеличился на 0,8%, до 234,5 тонно-километра. Более того, угрозы премьера и неудача протестных выступлений, похоже, лишили последней надежды на отмену «Платона» многих дальнбойщиков. По данным оператора системы, за первые семь дней апреля российские перевозчики зарегистрировали в «Платоне» свыше 3 тыс. автомобилей, что отмечается как «самая большая активность, зафиксированная с начала года». Как следствие выросли и сборы в дорожный фонд: ежедневные платежи в систему выросли на 8%.

Алексей Екимовский, Николай Логинов

Review

Коммерческий транспорт



РЕКЛАМА

Транзитная станция

Принято считать, что коммерческие автомобили следует оценивать исключительно по их эксплуатационным характеристикам. Сколько груза смогут перевезти? Как часто будут ломаться? Каков будет расход топлива? Удобство водителя и функциональные возможности автомобиля обычно считаются вопросами третьего порядка: речь о рабочем инструменте, при чем тут комфорт? И напрасно — доказано с помощью Ford Transit.



— бизнес —

Далеко не секрет, что оснащенный современным и удобным инструментом рабочий принесет компании большую прибыль — просто за счет того, что его труд будет эффективнее. Так и с коммерческими автомобилями: с утилитарной точки зрения они все схожи между собой. Но дьявол — в деталях. Каждая из них способна дать незначительно, но повысить эффективность транспортного подразделения компании. А в сумме они способны дать впечатляющий кумулятивный результат.

Автомобили Ford Transit — прекрасный пример подобного подхода. При сопоставимой с конкурентами цене и великолепных эксплуатационных характеристиках Transit может предложить своему владельцу и водителю гамму уникальных решений, делающих этот автомобиль по-настоящему особенным.

О чем речь? Начнем, например, с дизайна интерьера. Безусловно, салон коммерческого автомобиля должен быть прежде всего функциональным и практичным — но кто сказал, что он при этом не может быть комфортным и красивым?

Передняя панель Ford Transit выполнена в схожем с легковыми автомобилями компании дизайнерском прочтении — если вам хоть раз случилось сидеть в машинах с голубым овалом, вы наверняка узнаете характерную V-образную компоновку кнопок управления на центральной консоли, многофункциональный руль и информационный дисплей на приборном щитке.

И дело далеко не ограничивается внешним сходством с легковушками. Судите сами: рулевая колонка регулируется по высоте и вылету, сиденья водителя и пассажира могут оснащаться подогревом, а водительское кресло — регулировкой в восьми направлениях, включая настраиваемую поясничную поддержку. В списке оборудования — регулиру-

емый по высоте подлокотник, электропривод и подогрев зеркал, круиз-контроль с функцией задачи максимальной скорости, качественная аудиосистема с возможностью подключения устройства через USB-порт или по Bluetooth. Для российских климатических условий особенно важен входящий в базовую комплектацию программируемый предпусковой отопитель с пультом дистанционного управления.

Ford Transit выдержан в «легковых» стандартах и в части вспомогательных систем, и в части систем безопасности. Даже в базовой комплектации как на цельнометаллических фургонах, так и на шасси можно найти подушку безопасности водителя, ABS, систему курсовой устойчивости ESC, систему помощи при экстренном торможении EBA, а также систему Hill Start Assist, помогающую водителю при начале движения в гору (она автоматически поддерживает давление в тормозной системе и не «отпускает» колодки в течение двух с половиной секунд после того, как водитель снимет ногу с педали тормоза). Водители фургонов Ford Transit (а вместе с ними и владельцы грузов, что фургон перевозит) также наверняка оценят систему контроля вертикальной стабильности RSC: она следит за тем, чтобы обладающий высо-

кой парусностью автомобиль не перевернулся, задействуя по мере необходимости тормоза и уменьшая подачу топлива в двигатель.

Автомобили Ford Transit хороши и по части функциональных возможностей. Цельнометаллические фургоны Transit предлагаются клиентам в трех модификациях: со средней базой и средней крышей, длинной базой и высокой крышей, а также сверхдлинной базой и высокой крышей. Различия между последними версиями, впрочем, не в размерах колесной базы, как можно было бы предположить, исходя из названия (она у «длинной» и «сверхдлинной» модификаций одинаковая, 3750 мм), а в длине: 5981 мм против 6704 мм. Колесная база самой компактной версии фургона составляет 3300 мм, а его длина — 5531 мм.

Грузовой отсек в любой из модификаций предельно функционален и удобен. У фургона внутри почти вертикальные боковые стенки, что позволяет разместить в нем даже самые крупногабаритные грузы. На стенках и на полу расположены крепежные петли, соответствующие стандартам DIN и ISO, — груз будет надежно зафиксирован. Подходит Ford Transit и для длинномеров — в автомобиле можно, не снимая полноразмерную стальную перегородку, перевозить

предметы длиной до 3,04 м, 3,49 м или 4,21 м (в зависимости от модификации). Общий объем грузового отделения составляет 10, 13 и 15,1 «куба» для средней, длинной и сверхдлинной баз соответственно.

Для удобства погрузки и загрузки автомобили Ford Transit оборудованы ступенькой у дверей багажного отделения, а сами двери раскрываются на 180 градусов с фиксацией положения при 90 и 180 градусах, а также снабжены окантовкой, которая служит в качестве шумоизоляции и препятствует попаданию в грузовое отделение влаги. В зависимости от модификации доступны опциональные петли, допускающие раскрытие дверей вбок и фиксацию под углом почти в 270 градусов. Контрольные рычаги складываются в саму дверь. На внутренней поверхности двери имеются светоотражающие знаки — дополнительная защита при остановке на дороге. Удобство погрузки также обеспечивается входящими в стандартную комплектацию лампами, освещающими грузовое отделение, — при желании их можно заменить на опциональные светодиодные элементы со сверхвысокой яркостью.

Средне- и длиннобазные Ford Transit доступны в вариантах с полной массой 3,1 т и 3,5 т версиях с полным

или передним приводом. Эти автомобили оснащаются дизельным мотором Duratorq объемом 2,2 л, мощностью 125 л. с. и крутящим моментом в 350 Нм. Возможностей этого двигателя хватает как для комфортного передвижения по городу, так и для нужд междугородных перевозчиков.

Покупатели «сверхдлинного» Ford Transit могут выбрать между этим мотором и его форсированной версией того же объема — с мощностью 136 л. с. и крутящим моментом в 355 Нм.

Шасси Ford Transit, так же как и цельнометаллический фургон, доступны в трех вариантах — короткобазном, среднебазном и «сверхдлиннобазном». Колесная база составляет 3137, 3504 и 3954 мм соответственно, а габаритная длина — 5205, 5572 и 6579 мм.

Короткобазные и среднебазные шасси Ford Transit оснащаются уже знакомым дизелем Duratorq 2.2 мощностью 125 л. с. и крутящим моментом в 350 Нм. А «сверхдлинная» модификация автомобиля получила форсированную до 155 л. с. и 385 Нм версию двигателя.

На шасси Ford Transit можно установить любую надстройку в зависимости от нужд клиента. При этом Ford предлагает ряд уже готовых решений.

Первое из них — промтоварный фургон длиной от 2,8 м до 4,3 м и высотой 2,3 м. Элементы наружной и внутренней обшивки фургона выполнены из оцинкованной стали, каркасы основания и портал окрашиваются высококачественными грунтами, стойкими к коррозии. Второй вариант — изотермический фургон. Он обладает теми же размерами, что и промтоварный, но при этом его стенки отделаны многослойными бесшовными сэндвич-панелями с возможностью выбора толщины теплоизоляции от 50 мм до 100 мм в зависимости от нужд клиента. Передняя стенка такого фургона адаптирована под установку холодильного оборудования. Третья модификация — бортовой автомобиль с легкосъемным тентом.

Обоим в модельном ряду Ford Transit стоит версия Custom. При внушительной вместительности (5,95 «кубика» объема грузового пространства, 2555 мм — максимальная погрузочная длина на уровне пола) этот автомобиль обладает по-настоящему «легковым» списком доступного оборудования. В него входит камера заднего вида (с дисплеем, интегрированным в зеркало заднего вида) и передние и задние парктроники. Салон автомобиля поражает обилием емкостей для хранения мелочевки, столь же продуман и грузовой отсек: например, в перегородке есть специальный люк для транспортировки длинномеров, увеличивающий погрузочную длину на 530 мм.

Как и все остальные версии Ford Transit, модификация Custom имеет увеличенный сервисный интервал — 20 тыс. км пробега. Цельнометаллический фургон Transit Custom, поставляемый в модификации с короткой базой и низкой крышей, успешно дополняет линейку грузовых автомобилей Ford, позволяя клиенту использовать автомобиль в тесных условиях мегаполисов, заезжать во дворы через низкие и узкие арки, на подземных парковках и т. п.

Алексей Тихоновский



ПОМОГАЯ ЛЮДЯМ

В первом квартале текущего года продаж Ford Transit составил 55%! Такой интерес к модели обусловлен не только сбалансированными качествами базовых фургонов, но и широкой гаммой различного специализированного транспорта, созданного на базе Transit отечественными кузовостроителями.

В первую очередь стоит отметить широкую гамму автомобилей скорой медицинской помощи (АСМП). Кузов с плоскими стенками и тремя вариантами длины позволяет размещать внутри необходимое количество медицинского оборудования, в том числе и громоздкого, предназначенного для ведения реанимационных действий. Кроме того, высокая крыша дает возможность медицинской бригаде свободно перемещаться в полный рост и начинать оказывать помощь пациенту еще во время движения к больнице. Не последнюю роль играют и широкие двери, как боковая, так и задние. Благодаря им процесс размещения больного в машине занимает минимальное количество времени.

Вторая актуальная профессия Ford Transit — перевозка ценностей. Интерес

к модели со стороны изготовителей бронированных машин обусловлен прежде всего разнообразием предлагаемых модификаций. В зависимости от предполагаемых задач заказчик может выбрать из двух вариантов высоты, трех вариантов длины и передний, задний либо полный привод.

Как следствие, банк получает автомобильный парк одной марки, позволяющий покрывать большой спектр задач по транспортировке ценностей. Компактные броневики могут собирать выручку в стесненных условиях мегаполиса, а более крупные версии Transit подойдут для работы на региональных маршрутах или в качестве мобильных банковских офисов в населенных пунктах, где нецелесообразно держать стационарное банковское отделение.

К тому же в настоящее время ведущие кузовостроители освоили изготовление пластиковых кузовов, внешне повторяющих дизайн цельнометаллических фургонов, с одновременной заменой большой сдвижной двери на компактную распашную. Это позволяет установить на автомобили броню более высокого класса без потери функциональности инкассаторского броневика в целом либо,

наоборот, увеличить грузоподъемность машины, не снижая ее защищенности.

С учетом вышеуказанных факторов вполне логичным является тот факт, что подавляющее большинство АСМП на базе Ford Transit относится к классам В и С.

К сказанному стоит добавить, что некоторые кузовостроители активно осваивают создание собственных кузовов на шасси грузовых версий Ford Transit.

В первую очередь речь, безусловно, идет о модульных конструкциях, которые при незначительном увеличении габаритной ширины дают серьезную прибавку к внутренним размерам салона благодаря своей прямоугольной форме. Кроме большей функциональности модуль, изготавливаемый из пластика, получается легче своего цельнометаллического аналога, что позволяет увеличить грузоподъемность при прочих равных условиях. А в случае выхода из строя шасси носителя модуль может быть демонтирован и установлен на новый автомобиль. Перспективность данного направления хорошо видна на широкой гамме возможных модификаций: АСМП, мини-кофейни, мобильные торговые точки — любые профессии, требующие активных действий внутри салона.

САМЫЙ ЦЕННЫЙ ГРУЗ

За первые три месяца 2017 года дороги страны пополнились 1428 автомобилями Ford Transit. Немалую долю этих машин представляют различные версии для перевозки пассажиров.

Постепенный переход от максимальной пассажироместности при минимальной первоначальной стоимости к максимальному комфорту при минимальных затратах на эксплуатацию, происходящий в нашей стране, заметно изменил рынок маршрутных такси. На первое место в городских перевозках стали выходить микроавтобусы с салонами, обеспечивающими не только большое количество посадочных мест, но и оперативную ротацию пассажиров на остановках — в троточечными ремнями (четырёхточечными — в версии школьного автобуса) при сохранении широкого центрального прохода, длинных кузов — повод установить все кресла для детей и сопровождающих лицом по ходу движения. Благодаря наличию всех этих

чемоюданы. До недавнего времени это было невозможно на регулярных перевозках из-за того, что кормовые двери считались аварийным выходом, перегораживать который багажником было нельзя. Ford Transit первым решил данную проблему, установив боковую дверь, размеры которой позволяют считать ее и служебной, и аварийной, позволив выделить в корме место под сумки пассажиров.

Другой специализацией данной сферы являются перевозки детей. Пожалуй, это одно из самых регламентированных направлений, требующее от производителей максимальной концентрации усилий для создания не просто комфортных автобусов, а отвечающих всем правилам перемещения школьников. При таком подходе любой неявный задел в конструкции заметно облегчает проектирование: высокая крыша — возможность размещения поперечных потолочных полок для ранцев, широкий салон — запас для размещения полноразмерных пассажирских кресел с трехточечными ремнями (четырёхточечными — в версии школьного автобуса) при сохранении широкого центрального прохода, длинных кузов — повод установить все кресла для детей и сопровождающих лицом по ходу движения. Благодаря наличию всех этих

качеств у Ford Transit «школьники» на его базе получают одними из самых сбалансированных в классе.

Отдельной строкой стоит упомянуть транспорт для перевозки социальных пассажиров. Не может не радовать тот факт, что у нас увеличивается количество организаций, заказывающих специализированный транспорт для работы с маломобильной категорией граждан. В то же время растут и требования к таким автомобилям — они должны быть маневренными, вместительными и, конечно же, комфортными.

Все «социальные» автомобили объединяет наличие подъемного механизма для посадки в салон инвалидов-колясочников. Оптимальным размещением механизма считаются кормовые двери, обеспечивающие благодаря своим размерам максимальный удобный доступ. Однако наличие сдвижной двери большого размера в Ford Transit позволяет монтировать подъемник и в боковом дверном проеме, тем самым исключив необходимость производить посадку с проезжей части. Данный факт позволяет легко варьировать планировку салона в зависимости от требований конкретного заказчика, не снижая при этом функциональности машины в целом.

ЛОГИСТИКА

Страсти по «уберизации»

— теория и практика —

С17 Основный владелец сервиса Святослав Вильде уверяет, что число клиентов системы растет ежегодно с момента запуска, и бывали годы, когда их число удваивалось. В последние годы прирост пользователей замедлился и в 2016 году составил 9%, сообщил господин Вильде, подчеркнув, что количество реальных сделок и выполненных перевозок в системе не фиксируются. «Мы можем видеть только количество заявок на перевозку грузов. Но за одной заявкой может стоять несколько одинаковых перевозок, а за десятком других — ни одной. Сейчас это около 130 тыс. заявок в день», — сообщил он.

Конкуренцию этим проектам на поле IT-логистики рассчитывают создать операторы промышленных торговых площадок, которые в числе прочих товаров и услуг готовы торговать и услугами перевозчиков. Один из примеров — торговый портал «Фабрикант», разработчики которого имели отношение к созданию многих систем электронных торгов, в том числе одной из пяти федеральных систем государственных закупок. «Едиственное различие в том, что мы межотраслевая площадка, то есть расторговываем все товары и услуги, а они являются узкоспециализированной, предлагающей логистические услуги», — пояснил „Ъ“ директор по информационным технологиям компании Денис Анциферов. — Мы, естественно, предпочтем, чтобы логистические услуги также расторговывались у нас, весь необходимый для этого функционал на площадке есть».

В 2016 году портал обеспечил больше 1,8 тыс. закупок услуг логистики и грузоперевозок на 9,12 млрд руб. (в 2015 году — 1,7 тыс. сделок на 10,4 млрд руб.), сообщил господин Анциферов. «Любой лог, который приобретает заказчик, подразумевает непосредственно сам товар и почти всегда доставку покупателю. Очень редко проходят торги, когда товар доставляет сам покупатель

со складов продавца», — пояснил он столь значительные объемы торгов.

Рынок недоверия

Отечественные игроки логистического рынка, как и западные, хоть и предвидят бурное развитие IT в грузовой логистике, но указывают на большое количество технологических и юридических препятствий на пути «уберизации» грузовых перевозок, а также на менталитет отечественного грузоотправителя, не готового доверять свой ценный груз «неодушевленной» электронной площадке.

Например, в транспортной компании «Деловые линии» (специализируется на организации перевозок сборных грузов) полагают, что подобная Uber система в грузовой логистике работать не будет, потому что это слишком сложное и многогранный процесс для мобильного приложения, которое по своей идее должно быть максимально упрощено для работы пользователя. «Для повышения эффективности грузовладельцев нужны не просто высокие технологии, а прикладные знания и инструменты рынка. Агрегаторы этого дать не могут, это можем дать только мы — перевозчики и логистические операторы», — уверены в компании. Там считают, что только высокопрофессиональный технологический экспедитор, который учитывает дополнительные факторы и условия перевозки (гарантии сроков доставки, юридическая чистота перевозчиков и машин, страховка грузов и множество других), может сократить количество простоев и холостых пробегов машин.

Полностью автоматизировать сервисы заказа и оказания услуг перевозки грузов очень сложно, считает Андрей Шусталов, основатель и руководитель проекта Logister (компания предлагает программное обеспечение по учету и контролю исполнения заявок на перевозку с автоматической передачей данных в систему АТИ). Слишком много входящих и исходящих данных, которые необходимо оперативно обрабатывать —



Венчурные инвесторы предчувствуют наступление новой эры в грузовой логистике

без участия человека тоже не обойтись: «Нужна программа учета информации и работающий в ней оператор, который поддерживает связь с водителем».

«Онлайн-платформа — это еще достаточно сырая и несовершенная площадка, которая нуждается в доработке», — считает начальник отдела логистических операций транспортной компании DPD в России Дмитрий Воледин. По его мнению, как бизнес-идея такая IT-платформа обладает высоким потенциалом и привлекательна, но отсутствие единой платежной системы, стандартизации документооборота и нормативно-правовой базы делают такое решение интересным только для мелких или серых перевозчиков, а также для частных автовладельцев, не всегда имеющих прозрачную налоговую историю или не всегда соблюдающих законы.

В компании SPSP Express (предоставляет услуги экспресс-почты и курьерской доставки) соглашаются, что агрегаторы подходят для малого и среднего бизнеса — для организации простых и разовых, нерегулярных перевозок, цена на которые

может оказаться кратно ниже, чем у крупных компаний. В России до 80% автомобильных грузоперевозчиков оформлены как индивидуальные предприниматели, в распоряжении которых находится от одной до пяти машин, но при этом они обслуживают всего около 20% коммерческих перевозок, заказываемых бизнесом «на стороне». Основные риски для клиентов заключаются в отсутствии гарантии надежности этих предпринимателей и исправности их транспортного парка, считают в SPSP Express, но при этом подтвердили, что в своей работе нередко используют систему «Автотрансinfo».

О рисках для грузоотправителей говорят и другие крупные логисты. «Большое количество крупных грузополучателей пока еще не готовы доверять свои грузы электронной платформе, которая не может предоставить гарантии ежедневного забора и доставки товара без потери качества», — говорит директор по операциям логистической компании FM Logistic Александр Павлов. Он добавляет, что немалое значение имеет обеспечение сохранности грузов, что достигается тщательной проверкой конечных перевозчиков, ведь основная масса перевозимых товаров — дорогостоящие. «Кризисный период ха-

рактеризуется повышением активности мошенников, в связи с чем вопрос страхования грузов крайне актуален», — считает господин Павлов.

Коммерческий директор 3PL-оператора GEFCO Никита Пушкарев прогнозирует, что «уберизация» грузоперевозок должна принести выгоду участникам рынка за счет возможности максимально эффективного использования глобальной логистической инфраструктуры, что, в свою очередь, приведет к снижению транспортных расходов компаний. «В то же время в России в сфере оказания услуг есть своя специфика: одним из наиболее важных пунктов является длительное выстраивание доверительных отношений с партнером, ведь для многих клиентов важно видеть персональную вовлеченность в процесс перевозки менеджера компании, оказывающей им логистические услуги», — добавляет он. Система агрегатора должна соответствовать всем требованиям законодательства в части документооборота и предусматривать переход ответственности за повреждение или утрату груза, обеспечивать независимую и честную конкуренцию между участниками, а также равный доступ всех участников к IT-инфраструктуре системы. «Только в этом случае подобный продукт может быть востребован», — уверен господин Пушкарев.

Генеральный директор транспортной компании «Оптимальная логистика» Георгий Властоуло подтверждает, что говорить о полном переносе функциональности и замене офлайн-операционных процессов онлайн-новыми преждевременно. Законодательство слишком сложное и многоуровневое, а ошибки в заполнении документов могут привести к серьезным последствиям. Все это требует тщательной подготовки перевозчиков, контроля и оперативных корректировок, что невозможно сделать без участия человека, обладающего профессиональным опытом и специальными знаниями. «Никакой агрегатор не решит эти проблемы

путем проставления ряда галочек в системе», — констатирует он.

Упражнения для роста

Основатель iCanDeliver Данил Рудаков отверг критику со стороны «традиционных» логистических операторов, заявив, что его компания полностью гарантирует клиентам сохранность их груза и безопасность перевозки, неся «как юридическую, так и финансовую ответственность»: «Мы гарантируем своевременную оплату за выполненную работу дальнотойщикам и перевозчикам». Но Святослав Вильде из «Автотрансinfo» честно говорит, что до сих пор не знает, как решить проблему с «кражами и неоплатами». По его мнению, тут может быть полезно страхование грузов при перевозке, но «регулярно получать покрытие со страховой компании — еще то упражнение».

«В результате любой с виду убероподобный сервис в России — это обычный экспедитор, пытающийся использовать современные технологии вроде мобильных приложений с геолокацией, которые ему не очень помогают», — резюмировал Святослав Вильде. — Даже удешевления почти не получается: все приходится делать почти так же, как это делают все экспедиторы, со всеми теми же рисками. И масштабируется этот бизнес очень тяжело». Тем не менее господин Вильде убежден, что информационным технологиям в отечественной логистике еще есть куда развиваться. В качестве примера он упомянул новый сервис «Автотрансinfo», который дает возможность заключить договор о перевозке с использованием электронной подписи. При этом практически все опрошенные российские участники логистического рынка, как и их западные коллеги, убеждены, что появление в отрасли более простого инструмента взаимодействия между заказчиком и исполнителем неминуемо, и над этим уже работают дальновидные игроки.

**Алексей Екимовский,
Николай Логинов**

Чек высоких технологий

— инновации —

В текущем году все логистические компании, работающие с российскими интернет-магазинами, вынуждены будут выполнять новые требования федерального закона «О применении контрольно-кассовой техники». До 1 июля все операторы экспресс-доставки, выступающие платежными агентами для онлайн-ритейла и предоставляющие партнерам опцию cash-on-delivery (оплата наличными или банковской картой при получении товара), должны решить несколько серьезных задач в области IT-обеспечения. На это потребуются и время, и деньги, рассказал „Ъ“ директор по информационным технологиям SPSP Express СЕРГЕЙ КЛИМАШ.

Первая задача, решением которой занимаются логистические партнеры онлайн-ритейлеров, — это переход на новые контрольно-кассовые машины (ККМ) с фискальными накопителями нового образца. Эти устройства должны обеспечивать возможность ввода или сканирования штрих-кодов товаров для внесения или изъятия из чека вещей, выбранных покупателем по-



сле примерки и проверки комплектности. Кроме того, новая касса должна обладать встроенной GPS-навигацией для автоматизации процедуры контроля за курьером и определения адреса транзакции, а также возможность автоматической передачи всей этой информации через уполномоченного оператора фискальных данных (ОФД) в Федеральную налоговую службу России (ФНС).

Внедрение таких касс может осложниться тем, что у каждой компании существует свой набор обязательных внутренних регламентов и процедур, а рынок не всегда предо-

ставляет IT-решение, реализующее одновременно все необходимые требования. Нередко логистическим операторам, которые дают покупателям возможность оплатить товар при получении на всей территории своего присутствия (такой способ оплаты используют 75–80% покупателей), нужны аппараты, которые сертифицированы как кассовые, содержат банковский терминал и совместимы с операционными системами, используемыми в компании: Android, iOS, Windows Mobile/Phone и другие. Именно такие устройства позволяют соблюдать существующее законодательство и «пробовать» чек на месте.

Возможность использования кассовых аппаратов прежнего стандарта законом допускается, но в них должны быть заменены фискальные накопители, а сам аппарат должен быть усовершенствован до модели, внесенной производителем в реестр контрольно-кассовой техники (ККТ) нового образца. Средняя стоимость такого «апгрейда» одной кассы — от 12,5 тыс. руб.

Заключение договора с надежным ОФД, который будет накапливать и передавать в ФНС данные о произведенных кассовых операциях, еще од-

на задача логистов, работающих с e-commerce. Некоторые компании сегодня рассматривают в качестве альтернативы возможность самим получить статус оператора фискальных данных, чтобы минимизировать риски в сфере информационной безопасности. Однако стоимость подобного решения окажется значительно выше стоимости договора с аккредитованным ОФД, может достигать 100 млн руб. и занять более полугода.

Покупателям товаров в интернет-магазинах это нововведение даст некоторые преимущества: электронную копию бумажного чека можно будет получить по e-mail или в виде SMS-сообщения. Чтобы это работало, экспресс-операторы должны обеспечить надежную и безопасную отправку таких чеков покупателям.

Налоговой службе такое обновление позволит эффективнее бороться с недобросовестными игроками рынка и увеличить поступления в бюджет от уплаты налогов. Детальная информация о сделке, отраженная в чеке (место покупки, артикулы товаров со стоимостью и уплаченными налогами), позволит накапливать и анализировать статистику, выявлять отклонения от «белой» модели и вове-

рмя пресекать нарушения закона. Например, в Македонии после внедрения технологии обмена информацией ККТ и налоговой службой поступления соответствующих налогов в госказну увеличились на 17%.

В то же время эти инновации таят в себе риски для логистических компаний. В связи с малым сроком подготовки к нововведениям некоторые игроки становятся заложниками дефицита новых фискальных накопителей и ККМ, который сегодня наблюдается.

Кроме того, мы видим непонимание или неверное толкование отдельных участниками рынка способов разрешения спорных ситуаций, которые могут возникнуть по техническим причинам. Сбои в каналах передачи данных могут привести к задержкам или ошибкам в отправке данных в ФНС, а поломка или сбой в самой ККМ может привести к потере нужной информации. Еще один риск, к минимизации которого стремятся экспресс-операторы, состоит в том, что интернет-магазины могут предоставлять неполную или некорректную информацию для формирования кассового чека в момент совершения покупки.

Отсутствие качественного и своевременного решения, полностью соответствующего новому фискальному законодательству, может привести к тому, что онлайн-ритейлеры будут вынуждены передать объемы перевозок тем логистическим компаниям, которые успели выполнить все требования законодательства до 1 июля.

Следующим шагом в направлении реформирования учета продаж, в том числе продаж через интернет, может стать переход с программно-аппаратных комплексов на исключительно программные средства обеспечения контроля кассовых операций без применения встроенного фискального накопителя, как это реализовано уже в ряде стран Восточной Европы. Такая модель базируется на применении электронной подписи, что позволяет упрощать кассовое программное обеспечение на компьютеры, ноутбуки, планшеты, которые успешно выполняют все требования законодательства до 1 июля. Это позволяет упрощать процесс получения интернет-товаров покупателями, а также на 25–30% снизить стоимость владения ККМ за счет удешевления процессов установки и обслуживания.

Реклама

От сложных задач к простым решениям

ВТБ

ЛИЗИНГ

+7 (495) 514-16-51, www.vtb-leasing.ru

АО ВТБ Лизинг

Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» («Логистика»). Учредитель: АО «Коммерсантъ». Адрес: 127055, г. Москва, Тихвинский пер., д. 11, стр. 2. | **Владимир Желонкин** — генеральный директор АО «Коммерсантъ» | **Сергей Яковлев** — шеф-редактор АО «Коммерсантъ» | **Павел Касин** — директор фотослужбы | **Рекламная служба**: Тел. (495) 797-6996, (495) 926-5262 | **Владимир Лавицкий** — руководитель службы «Издательский синдикат» | **Алексей Екимовский** — выпускающий редактор | **Наталья Дашковская** — редактор | **Сергей Цомк** — главный художник | **Виктор Куликов, Наталия Коновалова** — фоторедакторы | **Екатерина Бородинина** — корректор | **Адрес редакции**: 121609, г. Москва, Рублевское ш., д. 28. Тел. (495) 797-6970, (495) 926-3301