

БОЛЬШЕ ПОРЯДКА НА РЫНКЕ

СИСТЕМА «ПЛАТОН» КРОМЕ СВОЕЙ ОСНОВНОЙ ЗАДАЧИ — СБОРА СРЕДСТВ ЗА ПОЛЬЗОВАНИЕ ДОРОГАМИ — ВЫПОЛНЯЕТ И ЕЩЕ ОДНУ НЕ МЕНЕЕ ВАЖНУЮ ФУНКЦИЮ. ОНА ПОМОГАЕТ ОБЕЛИТЬ РЫНОК, ВЫТЕСНИТЬ С НЕГО НЕДОБРОСОВЕСТНЫХ ПЕРЕВОЗЧИКОВ, КОТОРЫЕ ИСПОЛЗУЮТ В КАЧЕСТВЕ ОСНОВНОГО ИНСТРУМЕНТА КОНКУРЕНЦИИ ДЕМПИНГ И НЕ ПЛАТЯТ НАЛОГИ. ОБ ЭТОМ ГОВОРЯТ ОПРОШЕННЫЕ ВГ ПРЕДСТАВИТЕЛИ ОТРАСЛЕВЫХ ОБЪЕДИНЕНИЙ.

«НАДО, ЧТОБЫ СОБИРАЕМОСТЬ ПО «ПЛАТОНУ» ДОШЛА ДО 100%»

ВЛАДИМИР МАТЯГИН, президент ассоциации «Грузавтотранс»



BUSINESS GUIDE: Какие проблемы сейчас наиболее актуальны для рынка грузовых автоперевозок в России?

ВЛАДИМИР МАТЯГИН: Рынка практически не было. Проблема в том, что, отменив в 2005 году лицензирование грузового автотранспорта, государство планировало ввести саморегулирование. Прошло 11 лет, а воз и ныне там. Рынок грузовых автоперевозок никем и ничем не регулируется. Ни в Минтрансе, ни в Минэкономразвития нет никаких органов, которые бы отвечали за развитие грузового автотранспорта, нет курирующего этот вопрос вице-преьера. В регионах комитеты по транспорту тоже занимаются всеми видами, кроме грузового автомобильного.

Получается, один из крупнейших работодателей, крупнейшая отрасль, которая участвует в работе всех остальных отраслей, никак не регламентируется и не регулируется. Рынок контролируется только карательными органами — ГАИ и Ространснадзором. В итоге многие перевозчики думают: «Зачем соблюдать законы, когда можно договориться на месте?» И те, кто соблюдает законы, не хочет «договариваться», проигрывают конкуренцию.

Наша ассоциация как раз и создана потому, что мы не видим никого, кто бы отстаивал интересы перевозчиков.

BG: Но если кто-то может демпинговать, то потребитель экономит. «Невидимая рука рынка» работает?

В. М.: Это нездоровая конкуренция. Если вдруг завтра все-таки начнут соблюдаться законы, демпингующие перевозчики быстро исчезнут с рынка либо вынуждены будут резко поднять цены.

Кроме того, демпинг могут себе позволить те, кто не платит налоги, экономит на зарплате — это сказывается на всей экономике. В Швеции действует минимальная ставка тарифа — €72 в час. Мне объясняли, что этот уровень рассчитан с учетом всех затрат перевозчика, в том числе на налоги. То есть те, кто просит меньшие суммы, не платит налоги или недоплачивает зарплату. У нас государство установило минимальные цены на водку, но не контролирует тарифы перевозчиков. Это провоцирует нездоровую конкуренцию.

BG: Как на рынке этих услуг сказалось появление «Платона»?



АССОЦИАЦИЯ «ГРУЗАВТОТРАНС»

В. М.: Мы в прошлом году выступали, с одной стороны, как инициаторы критики «Платона», и в то же время мы стали переговорщиками в процессе решения этих вопросов. Именно наша ассоциация еще до запуска системы направила в Госдуму предложения, которые позже были реализованы: создание рабочей группы, снижение штрафов, постоплата, транспортный налог... Просто сидеть и говорить, кто хороший и кто плохой — это неправильно, надо действовать в интересах развития рынка. Я не считаю, что такой системы не должно быть, она не уникальная. Если систему нормально развивать, то можно усовершенствовать рынок: будут видны логистические потоки, какой транспорт куда едет.

BG: Изменился ли рынок после запуска «Платона»?

В. М.: Особого влияния «Платона» на рынок практически нет. Система работает, но контроль за нарушителями закона, как мы считаем, чуть-

чуть хромает. Мы провели опрос членов ассоциации и других перевозчиков «Как вы относитесь к „Платону“?». Негатива нет, кто-то говорит «да мне все равно». Но в том году 350 тыс. автомобилей было зарегистрировано, собираемость — 40 млн руб. в день. В этом году 780 тыс. автомобилей — а в дорожный фонд идет 50 млн руб. в сутки. Количество зарегистрированных автомобилей увеличилось вдвое, а собрали ненамного больше. То есть мы можем констатировать, что есть те, кто игнорирует оплату. Я разговаривал с индивидуальными предпринимателями: они зарегистрировались в системе, но не платят. Я спрашиваю почему. Мне отвечают: «Я хочу поднять цену, а заказчик отказывается платить за „Платон“». Я тендер выиграл три года назад — расходы на оплату дорог в тарифе не предусмотрены. А если я повышу тариф, заказчик найдет другого». Грузоотправители не хотят компенсировать расходы на «Платон» и находят перевозчиков, которые не платят. Это нездоровая конкуренция.

Поэтому мы говорим о том, что собираемость упала. Надо искать новые методы — ГАИ не заинтересована в сборе штрафов для дорожного фонда.

Самое главное, надо, чтобы собираемость по «Платону» дошла до 100%. Чтобы перевозчики, которые еще не зарегистрированы в системе, были зарегистрированы.

Мы считаем, что должна быть аккредитация перевозчиков, и готовы в этом участвовать. Надо обязать грузоотправителей работать только с теми перевозчиками, которые налоги оплачивают, «Платон» оплачивают, соблюдают режим труда и отдыха водителей и так далее.

Надо пытаться с участием «Платона» создать цивилизованные условия для работы всех участников рынка. Чтобы все были в равных условиях, не пытались обманывать ни потребителей, ни общество и государство. Сегодня мы видим, что Владимир Владимирович Путин и правительство все-таки стараются навести порядок. Если мы все начнем действовать честно, то всем будет лучше.

В мутной воде легче рыбку ловить, но сегодня ты что-то поймал, а завтра там, может, уже ничего не останется. Лучше понятный всем порядок, чем, пусть даже выгодный кому-то, беспорядок.

Записал ДЕНИС СУРГУТЯНИН

«НАДО ПОВЫШАТЬ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА»

ВАЛЕРИЙ АЛЕКСЕЕВ, вице-президент Российского автотранспортного союза



В ноябре—декабре 2015 года в рамках круглого стола в Минтрансе, посвященного введению системы «Платон», я говорил, что «Платон» проявил негативные вещи, которые существуют в автотранспортной отрасли. Их несколько.

Согласно Гражданскому кодексу, договор перевозки заключается только между грузоотправителем и перевозчиком. У нас же существует масса посредников, которые называют себя экспедиторами, но у которых имеется только стол, стул и телефон. У нас в отрасли их называют «табуретками».

Эти «экспедиторы» предлагают грузоотправителю перевозку в любую точку страны, в цепочке между грузоотправителем и перевозчиком их может быть несколько. Грузоотправитель оплачивает стоимость фрахта, каждый «экспедитор» из цепочки получает процент за свои услуги, и до реального перевозчика доходят лишь остатки от суммы, выплаченной грузоотправителем «экспедитору».

Таким образом, компенсация перевозчику на затраты по оплате ущерба феде-



«ПЛАТОН»

ральным дорогам терялась в цепочке посредников. Оплата часто производилась наличными. Это связано с уклонением от налогов, в том числе НДС. Заключение договора перевозки недоложным образом и перевод суммы фрахта посредникам — в этом проявилась «серость» рынка грузовых автоперевозок.

Существующее законодательство предполагает экспедитора либо как агента перевозчика или грузоотправителя, и такой агент имеет право только получать процен-

ты от стоимости фрахта, либо как экспедитора—организатора перевозки, получившего в распоряжение груз от грузоотправителя, а также всю сумму, включающую в себя стоимость услуг экспедитора и сумму, причитающуюся перевозчику. По закону посредник между грузоотправителем и перевозчиком может быть только один.

После введения «Платона» посредников в этой цепочке осталось меньше. Ушли с рынка и некоторые перевозчики, которые не смогли заключить прямые договоры

с грузоотправителями или с реальными экспедиторами. В результате на рынке образовался кратковременный дефицит транспортных средств. Наиболее активные перевозчики сумели заполнить эту нишу и увеличить количество перевозок без увеличения количества своих автомобилей и таким образом повысить свою рентабельность. Часть грузоотправителей, сотрудничавших до введения «Платона» с «табуретками», была вынуждена обратиться к перевозчикам, соблюдающим транспортное законодательство.

Введение «Платона» заставило грузоотправителей задуматься о целесообразности использования низкотоннажных транспортных средств на федеральных трассах. Но это приводит к увеличению стоимости перевозки единицы товара практически в геометрической прогрессии. Таким образом, «Платон» стал стимулировать грузоотправителей чаще заказывать автомобили с большей грузоподъемностью. Перевозчики же стараются теперь максимально сократить порожние пробеги, что в конечном итоге приводит к повышению производительности труда.

В «Платоне» зарегистрировано 776 тыс. грузовиков, из них 120 тыс. принадлежат иностранным перевозчикам.

В ГИБДД на конец 2014 года зарегистрировано больше 1,65 млн автомобилей полной массой более 12 тонн. Примерно треть из них не проходит техосмотр, то есть более полумиллиона грузовиков просто не ездят. С учетом этого, а также военных грузовиков и автомобилей, которые не выезжают на федеральные трассы, все-таки остается довольно много транспортных средств, которые еще не зарегистрированы в системе «Платон». Все эти данные мы получаем по косвенной статистике. Благодаря «Платону» можно видеть реальное количество работающих ТС, а регистрация в системе всех участников рынка позволит сделать эту статистику еще более полной и полезной.

На сегодняшний день нужно создать условия, при которых грузоотправители не будут иметь возможность найти перевозчика, не оплачивающего передвижение по федеральным трассам, обходя «Платон». Только тогда можно будет говорить о работе в условиях добросовестно конкуренции. Российской Федерации необходимы эффективные перевозчики и экспедиторы, а не «табуретки».

К сожалению, Минтранс не имеет полномочий по систематизации, регулированию и контролю эффективности грузовых автоперевозок. ■