

СВЕРХЭКОНОМНЫЙ ПОТРЕБИТЕЛЬ УБИВАЕТ РЫНОК

ХОРОША ЛИ ПОЛНАЯ СВОБОДА, КОТОРАЯ ДО ПОЯВЛЕНИЯ «ПЛАТОНА» ЦАРИЛА НА РЫНКЕ АВТОМОБИЛЬНЫХ ГРУЗОПЕРЕВОЗОК, РАССУЖДАЕТ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОНСАЛТИНГОВОЙ КОМПАНИИ «ИНФОМОСТ» БОРИС РЫБАК.



ДМИТРИЙ РЫБАК

Рынок грузовых автоперевозок, наверное, последний сегмент отечественной транспортной отрасли, в котором не налажены процедуры контроля за деятельностью перевозчиков, а рынок недостаточно консолидирован и прозрачен. Примерно такая же ситуация в 1990-е годы была во всех видах транспорта. Однако к началу нынешнего века практически все сегменты транспортной отрасли пережили период внедрения контролирующих процедур и соответствующих требований и стали работать в правовом поле. Сегодня вы нигде не найдете бесхозный Ил-76, который можно под завязку набить в Китае токами и полулегально привезти их в Москву. Все работают легально, платят налоги. Между тем автомобильные перевозки — второй по грузообороту вид перевозок. И при этом они пока должным образом не организованы.

Нет обязательной процедуры лицензирования, то есть не надо получать свидетельство эксплуатанта, как в авиации, или вписываться в реестр, как в судоходстве. Все просто: покупаете фуру — и вы уже перевозчик. И никто не знает, сколько вам дал денег заказчик, откуда и куда груз, нет кассового аппарата... Невозможно ни посчитать налоги, ни заставить их платить. «Побочный» эффект внедрения «Платона» — это повышение прозрачности рынка, значительное уменьшение его серой доли.

Настоящая беда рынка — это безоглядный демпинг. Крупные компании не уходят от налогов, платят белые зарплаты, как положено, обслуживают свой автопарк. Им трудно спрятаться, и гораздо проще соблюдать правила, чем искать схемы или просто все игнорировать. В то же самое время мелкому оператору зачастую трудно избежать соблазна сократить расходы и забрать перевозку за счет выигрыша в цене. И это очень распространенное явление. Фактически сверхэкономный потребитель убивает качественный бизнес. Но если все клиенты уйдут к



ОЛЕГ ХАРСЕВ

В СИСТЕМЕ «ПЛАТОН» ЗАРЕГИСТРИРОВАЛОСЬ АБСОЛЮТНОЕ БОЛЬШИНСТВО КРУПНЫХ КОМПАНИЙ-ПЕРЕВОЗЧИКОВ

серым перевозчиком, рано или поздно ответственные компании обанкротятся. Тем самым отрасли наносится непоправимый ущерб.

На сегодняшний день из миллиона большегрузов, которые действительно работают на федеральных дорогах, в системе «Платон» зарегистрировано без малого 800 тыс. машин. Обратите внимание, зарегистрировалось абсолютное большинство крупных компаний-перевозчиков.

В распоряжении государства в основном «полицейские» меры: сбор налогов и других плат, в том числе за дорогу, выявление неплательщиков и их наказание. Это обязательно нужно делать, но такие меры работают до-

вольно медленно. Борьба с недобросовестными перевозчиками — функция рынка, точнее, профессиональных объединений. Их задача — окультуривать бизнес, не позволять необоснованно занижать цены, демпинговать. Прямое государственное регулирование тарифов не нужно, достаточно будет эффективного контроля за уплатой сборов, соблюдением правил, и тогда демпинг исчезнет сам собой.

К чему приводит занижение тарифов, хорошо видно на примере нашей гражданской авиации. Многолетний демпинг привел к тому, что тарифы на внутренних линиях сейчас ниже себестоимости, а вторая по величине российская авиакомпания обанкротилась.

То, что сейчас называется серым бизнесом, в итоге обеления рынка либо будет вынуждено включиться в работу крупнейших компаний, либо исчезнет. И это никак

не ограничивает цивилизованной конкуренции. Посмотрите, авиация во всем мире самый зарегулированный вид транспорта. И это не мешает конкуренции: она просто жесточайшая. Регулирование здесь никак не мешает развитию рынка, а скорее задает одинаковые правила игры для всех. И в этом в том числе мне видится роль такой системы, как «Платон».

Основная задача системы «Платон» не менее важна. В нашей стране дороги довольно дорогие. И они разрушаются — не важно, из-за качества строительства или из-за климата, но ремонтировать их надо. Очевидно, что тяжелые грузовики оказывают гораздо большее воздействие на дороги, и вполне логично брать с них деньги. Так делается практически по всей Европе — не вижу, почему не внедрить эту практику и у нас.

Записал ВАЛЕРИЙ ЧУСОВ

«МНОГИЕ НЕ ПОНИМАЮТ, КАК РАССЧИТЫВАТЬ СТАВКИ»

Сergeй Сапронов, индивидуальный предприниматель

Главная проблема индивидуальных предпринимателей, работающих в сфере грузоперевозок: многие не понимают, как рассчитывать ставки, поэтому берут заказы себе «в минус». В этом вопросе необходим разумный подход. Часто сталкиваешься с ситуацией, когда расценки на один заказ от трех разных перевозчиков различаются в разы. Никакого разумного объяснения такой разнице нет. При проработке маршрута есть свои проблемы. Моя машина работает каждый день. Однако есть разница, откуда и куда ехать. Рейсы из Москвы в регион достаточно выгодные, однако рейсы из региона в Москву крайне низкооплачиваемые. Приходится их брать, чтобы не идти в Москву пустым и хотя бы окупить топливо. Также некоторые компании отказы-



ФОТО ИЗ ЛИЧНОГО АРХИВА

ваются работать с ИП по причине того, что мы не платим НДС, и грузоотправитель теряет право на вычет.

После начала работы системы «Платон» я повысил свои ставки для грузоперевозок. Но увеличение небольшое. Большинство других перевозчиков поступили так же. В действительности стоимость доставки товаров поднялась неощутимо. К примеру, я делал свои расчеты на конкретном маршруте: если везти 1 тыс. коробов яиц, то каждый десяток яиц подорожает примерно на несколько копеек. Но, конечно, будут грузоотправители, которые с радостью поднимут свои цены на товары гораздо выше именно под этим предлогом — я таких знаю очень много. Сейчас в среднем запрашиваю 35 руб. за 1 км. Однако не все грузоотправители соглашаются на такую ставку. Их не интересует, какие у меня расходы и за что

я плачу. Вообще, я стараюсь работать с проверенными клиентами, с которыми я работаю давно и в которых я полностью уверен. Рынок грузоперевозок должен быть выгоден обеим сторонам: и грузоотправителям, и сделал я это заранее. Обращаться с бортовым устройством легко. Все вопросы решаются звонком на горячую линию, которая работает круглосуточно. В вопросе систем платности для меня нет ничего нового, я раньше часто ездил в Европу и пользовался разными устройствами и виньетками. ■