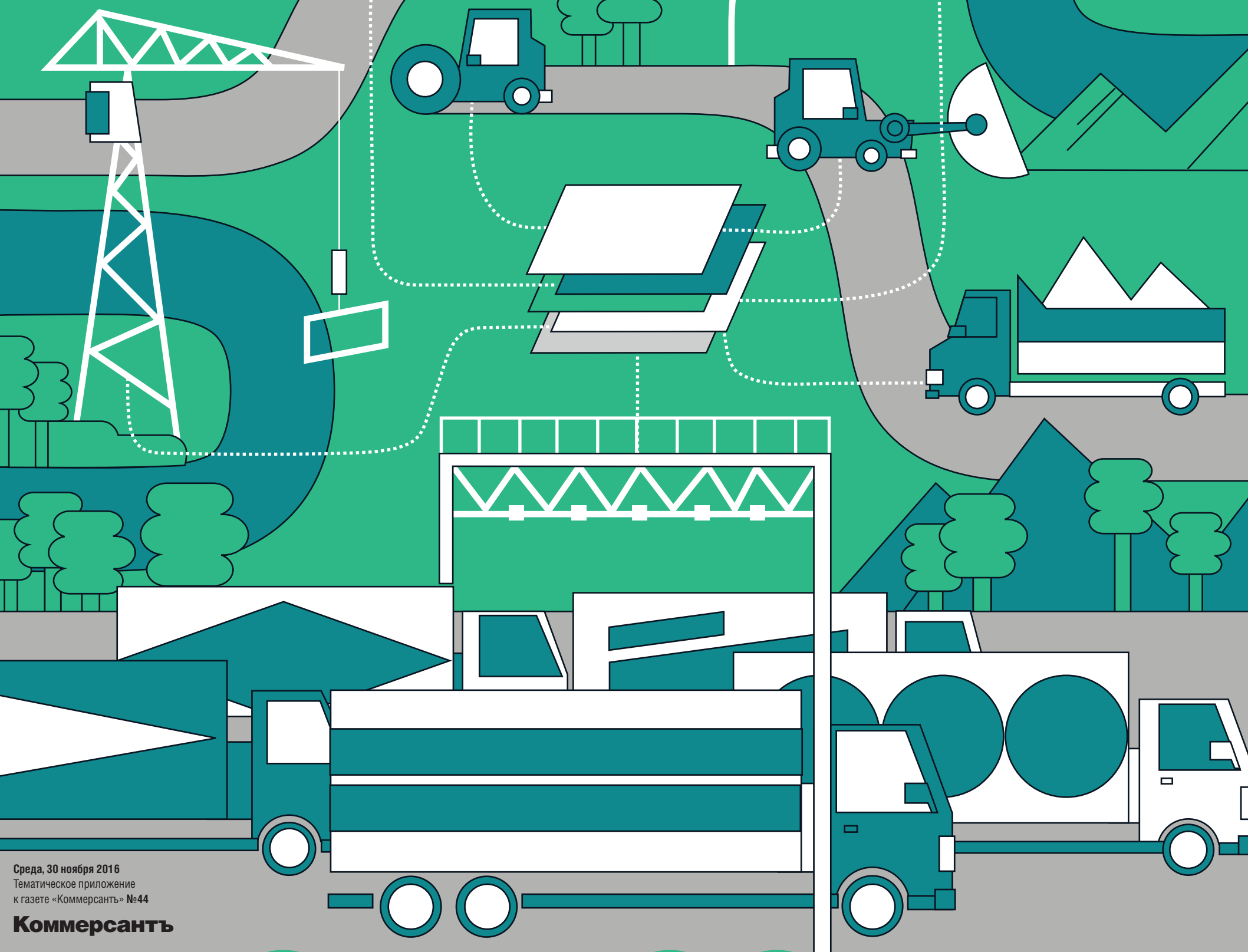


ПЛАТА ЗА ТОННЫ

КАКУЮ ПОЛЬЗУ СТРАНЕ
СИСТЕМА «ПЛАТОН» ПРИНОСИТ СЕЙЧАС
И ЧЕМ БУДЕТ ПОЛЕЗНА В БУДУЩЕМ / 3
КАКИЕ ДОРОГИ И МОСТЫ
ОТРЕМОНТИРОВАНЫ БЛАГОДАРЯ
СОБРАННЫМ СРЕДСТВАМ
ЗА ПРОШЕДШИЙ ГОД / 8
НА СКОЛЬКО ПЛАТА ЗА ДОРОГИ
УДОРОЖАЕТ ПРОДУКТЫ / 10
КАК НА САМОМ ДЕЛЕ ЖИВУТ
И РАБОТАЮТ ПЕРЕВОЗЧИКИ ПОСЛЕ
ВВЕДЕНИЯ ПЛАТЫ ЗА ДОРОГИ / 13



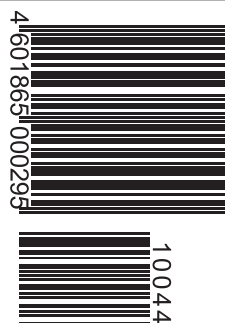
Среда, 30 ноября 2016
Тематическое приложение
к газете «Коммерсантъ» №44

Коммерсантъ

BUSINESS GUIDE

платон
система взимания платы

ПАРТНЕР ВЫПУСКА



реклама

KOMMERSANT.RU

BUSINESS GUIDE ТЕМАТИЧЕСКИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ К ГАЗЕТЕ **КОММЕРСАНТЪ**





ВАЛЕРИЙ ЧУСОВ,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«ПЛАТА ЗА ТОННЫ»

ПРОГРЕСС КАК ОН ЕСТЬ

Один мой знакомый очень интересуется вопросами транспорта, хотя связан с грузоперевозками только в качестве клиента — грузоотправителя и грузополучателя. И перед запуском «Платона» он был уверен, что лучшее решение для перевозчиков — это пересаживаться на автомобили массой менее 12 тонн, чтобы не платить за проезд по федеральным дорогам. Теперь он думает иначе. А вот другие мои знакомые, далекие от практики, все еще спрашивают, как сильно упали продажи тяжелых грузовиков за этот год. Не упали. Наоборот, у КамАЗа и нескольких других брендов даже выросли.

Как вы сможете увидеть в опубликованных здесь материалах, сами перевозчики относятся к идее «сменить тоннаж» совсем иначе. Потому что пытаться таким образом уйти от платы за дороги, мягко говоря, неэффективно: себестоимость перевозки единицы груза возрастет с уменьшением грузоподъемности и разрешенной максимальной массы. Перевозчики выбирают большие грузовики вовсе не потому, что им нравится сидеть в высокой кабине, а по чисто экономическим соображениям.

Да, лишние расходы никого не радуют. Но в данном случае они необходимы, и стоит относиться к ним как к стимулу для развития. Прогресс обычно всегда хорош для потребителя, но заставляет напрягаться производителя. Потребители для «Платона» — жители тех регионов, где благодаря собранной плате уже ремонтируются дороги и мосты. И эти потребители определенно выиграли.

Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» (Business Guide «Плата за тонны») Владимир Желонкин — генеральный директор АО «Коммерсантъ» Сергей Яковлев — шеф-редактор АО «Коммерсантъ» Анатолий Гусев — автор дизайн-макета Павел Кассин — директор фотослужбы Рекламная служба: Тел. (495) 797-6996, (495) 925-5262 Владимир Лавицкий — руководитель службы «Издательский синдикат» Валерий Чусов — выпускающий редактор Ольга Боровягина — редактор Сергей Цомык — главный художник Виктор Куликов, Наталия Коновалова — фоторедакторы Екатерина Бородулина — корректор Адрес редакции: 121609, г. Москва, Рублевское ш., д. 28. Тел. (495) 797-6970, (495) 926-3301 Учредитель: АО «Коммерсантъ». Адрес: 127055, г. Москва, Тихвинский пер., д. 11, стр. 2. Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор). Свидетельство о регистрации СМИ — ПИ № ФС77-38790 от 29.01.2010 Типография: Punamusta Адрес: Kosti Aaltosen tie, 9, 80140 Joensuu, Финляндия Тираж: 75000. Цена свободная Рисунок на обложке: Иван Орлов

«„ПЛАТОН“ ДАСТ ЭКОНОМИКЕ ОГРОМНЫЙ МУЛЬТИПЛИКАТИВНЫЙ ЭФФЕКТ» СИСТЕМА ВЗИМАНИЯ ПЛАТЫ ЗА ПОЛЬЗОВАНИЕ ФЕДЕРАЛЬНЫМИ ДОРОГАМИ 15 НОЯБРЯ ОТМЕТИЛА СВОЮ ПЕРВУЮ ГОДОВЩИНУ. ОПЕРАТОРОМ «ПЛАТОНА» СТАЛА КОМПАНИЯ «РТ-ИНВЕСТ ТРАНСПОРТНЫЕ СИСТЕМЫ». НАСКОЛЬКО ЭФФЕКТИВНО РАБОТАЕТ МЕХАНИЗМ СБОРА ПЛАТЫ И КАКУЮ ЕЩЕ ПОЛЬЗУ ПРИНОСИТ СТРАНЕ, РАССКАЗАЛ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР РТИТС АНТОН ЗАМКОВ.

BUSINESS GUIDE: Какое влияние, на ваш взгляд, оказало введение системы «Платон» для отрасли дорожного строительства, бизнеса грузоперевозчиков и экономики в целом? Достигнуты ли цели, которые были определены государством при запуске системы?

АНТОН ЗАМКОВ: Главный итог заключается в том, что система «Платон» построена и запущена в эксплуатацию точно в соответствии с техническим заданием. Необходимость и справедливость системы постепенно принимаются обществом и бизнесом.

На мой взгляд, правительством было принято правильное решение направить деньги от «Платона» на дороги регионов, обеспечив при этом максимальную информационную прозрачность. В результате люди увидели, что деньги возвращаются в виде строительства и ремонта дорог. Особенно показательная история произошла в Уфе, где за счет средств «Платона» быстро ввели мост в эксплуатацию, а сэкономленные средства регионального фонда направили на ремонт дорог в республике. Так что важнейший результат текущего года заключается в том, что люди увидели реальную отдачу.

Второе достижение состоит в том, что система «Платон» стала инициатором необходимых изменений на рынке автомобильных грузоперевозок. Она выявила множество давно существующих и назревающих проблем на этом рынке. Система способствует выявлению и уменьшению количества нелегальных перевозчиков, и благодаря этому исчезает недобросовестная конкуренция, повышается качество услуг и растет эффективность бизнеса. «Платон» стал инструментом для разумных перевозчиков, которые получают бесплатно логистические отчеты. Они стали прорабатывать и контролировать маршруты.

В целом «Платон» даст экономике огромный мультипликативный эффект. Инвестиции в строительную отрасль развивают дорожные технологии, научно-исследовательские центры предприятий разрабатывают новые износостойкие материалы, которые увеличивают долговечность дорог. Хорошие дороги, в свою очередь, снижают расходы перевозчиков на топливо и ремонт автомобилей, сокращаются сроки доставки грузов, а значит, себестоимость перевозки становится ниже. В прямом выигрыше оказываются и транспортные компании, и грузоотправители: у них остается больше средств на инвестиции в развитие производства. А кроме экономического есть еще и экологический эффект, ведь когда топливо меньше расходуется, меньше загрязняется воздух. Этот комплексный эффект проявится, конечно, не сразу, но проявится абсолютно точно, что мы уже можем видеть по опыту западных стран.

BG: Вы сказали, что на рынке грузоперевозок становится меньше нелегалов. Расскажите подробнее, на чем основано это утверждение?

А. 3.: Конечно, легализация рынка — это небыстрый процесс, но он начался. Эти изменения не всегда видны, но постепенно мы о них узнаем. «Платон» показал, что на рынке есть более 270 тыс. законопослушных перевозчиков, которые зарегистрировали свыше 775 тыс. большегрузов. Например, мы уже слышим слова благодарности от грузоотправителей. Если компания зарегистрирована в «Платоне», то она оценивается как более надежная. Это означает, что заказчики перевозок снижают свои риски. Такой же подход у государства: согласно условиям многих федеральных государственных контрактов, перевозчик должен



быть зарегистрирован в системе и отчитываться по нашим документам, которые дают полноценную картину по выполненным маршрутам с точностью до секунд и координат.

Это одна сторона. Вторая заключается в том, что с появлением инфраструктурного тарифа на автодороге, которым является плата через систему «Платон», начинает выстраиваться равная конкуренция. Больше невыгодно демпинговать, снижать ставки так, чтобы работать в убыток себе и в ущерб развитию рынка. Такой эффект отмечают законопослушные перевозчики.

В итоге эти изменения влекут за собой целый ряд полезных последствий: соблюдается режим труда и отдыха водителей, уменьшается количество ДТП, платится больше налогов. Эта история закручивается в механизм, в котором задействованы функции налоговой службы, МВД, таможи...

BG: Кстати, о госорганах. Приходилось ли вашей компании за прошедший год предоставлять данные из системы «Платон» о передвижении грузовиков в Федеральную налоговую службу (ФНС), Минтранс, Минэкономики, МВД?

А. 3.: От органов власти у нас много обращений, причем по очень разным вопросам. Таможенная служба, например, запрашивает подтверждение выполнения перевозчиками заявленных маршрутов. Как выяснилось, иногда иностранцы грешат тем, что попутно захватывают незадекларированный груз.

Больше всего запросов мы получаем от налоговой службы — это десятки обращений в день. Причем это ведомство часто проверяет не перевозчиков, а грузоотправителей, среди которых много торговых компаний. Эти компании обычно не имеют собственного автопарка, и чтобы принять на издержки транспортные расходы, они получают от перевозчика подтверждающую информацию. Мы сейчас близки к подписанию протокола с ФНС, чтобы перейти от ручного режима обмена информацией к автоматическому.

Кроме того, перед нами сейчас стоит важная задача исполнения закона о зачете транспортного налога в счет уплаты за проезд по федеральным трассам. Таким способом налог впервые будет рассчитываться за 2015 год. ФНС зарегистрировала приказ о форме предоставления

СИСТЕМА «ПЛАТОН» СТАЛА ИНИЦИАТОРОМ НЕОБХОДИМЫХ ИЗМЕНЕНИЙ НА РЫНКЕ АВТОМОБИЛЬНЫХ ГРУЗОПЕРЕВОЗОК. ОНА ВЫЯВИЛА МНОЖЕСТВО ДАВНО СУЩЕСТВУЮЩИХ И НАЗРЕВАЮЩИХ ПРОБЛЕМ НА ЭТОМ РЫНКЕ



МОДЕРНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ КОНТРОЛЯ

ПЛАНОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО РАМНЫХ КОНСТРУКЦИЙ



→ данных. Когда в ближайшее время вступит в дело автоматика, налоговая служба самостоятельно будет доставать из системы необходимые ей данные.

BG: Это будет первый случай автоматического взаимодействия с госорганами?

A. 3.: Второй. У нас есть обмен данными с Федеральной службой по надзору в сфере транспорта для контроля перевозчиков. Это первое, что мы наладили еще при запуске системы.

BG: Помимо данных для ФНС и Ространснадзора какой массив данных, на ваш экспертный взгляд, может быть полезен госорганам?

A. 3.: Совершенно очевидно, что наши данные позволяют увидеть загрузку федеральных автотрасс. Эту обобщенную статистику достаточно легко составить и использовать для прогнозирования ремонта дорог и сооружений либо строительства новых дорог. Это решение лежит на поверхности.

Но есть более глубокая аналитика, например по структуре грузопотоков. Интересно, что наиболее интенсивно используют дороги профессиональные логисты, а не ритейл, как иногда преподносится в СМИ. Перевозка по федеральным дорогам сборных грузов составляет 63%, доля ритейла только 12%, сельского хозяйства — 7%. Это данные за год.

Эту информацию можно раскладывать дальше. Например, можно взять пункты сортировки ОАО РЖД, посмотреть притяжение трафика различных областей к этим точкам, и мы увидим точную картину загрузки транспорта. Первый год работы — это не совсем релевантный период с точки зрения статистики, но в ближайшем будущем такая информация может стать основой для планирования дальнейшего развития логистической системы в стране.

BG: Госкомпании проявляли интерес к этим данным?

A. 3.: Безусловно. С железнодорожниками, например, у нас есть контакты по вопросам точек зарождения грузовой базы и зон притяжения автомобильного транспорта к этим точкам. Для того чтобы правильно развивать сеть железных дорог, нужно понимать, где будут востребованы места сортировки и перегрузки. Мы видим дороги, по которым идут основные потоки, и мы знаем среднее плечо доставки.

НАШИ ДАННЫЕ ПОЗВОЛЯЮТ УВИДЕТЬ ЗАГРУЗКУ ФЕДЕРАЛЬНЫХ АВТОТРАСС. ЭТУ ОБОБЩЕННУЮ СТАТИСТИКУ ДОСТАТОЧНО ЛЕГКО СОСТАВИТЬ И ИСПОЛЬЗОВАТЬ ДЛЯ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ РЕМОНТА ДОРОГ И СООРУЖЕНИЙ ЛИБО СТРОИТЕЛЬСТВА НОВЫХ ДОРОГ

К этой информации можно подойти с государственной точки зрения — создать условия для строительства новых портов, хабов, складов. Сейчас складская инфраструктура не позволяет осуществить, например, доставку рыбы с Дальнего Востока в центральную часть России ничем, кроме как вагоном-рефрижератором. Рыбы там много — можно обеспечить потребности страны, но вагонов-рефрижераторов здесь недостаточно — нужна холодильная инфраструктура. Одно за другое цепляется, и получается мультимодальная система логистических перевозок, в том числе использующая данные «Платона».

Еще одна сфера использования данных «Платона» — это развитие придорожной инфраструктуры. Если ты владеешь информацией об интенсивности движения, то можешь абсолютно точно спрогнозировать бизнес-план заправки, кафе, ресторана, гостиницы. Возможно, это будет самый востребованный ресурс с использованием нашей информации.

BG: Могли бы вы поделиться статистикой, например, по календарному распределению грузового автотрафика?

A. 3.: Есть выраженные пики. В течение недели основной пик перевозок приходится на вторник, среду и четверг, минимум — на воскресенье. И если составить график платежей, то это будет чистая синусоида. В течение года пиковыми были ноябрь и декабрь. Январь оказался низким месяцем, когда все отдыхают: все необходимые заводы сделаны, склады затоварены.

BG: Где наблюдается наибольшая интенсивность движения?

A. 3.: Это направление на Европу через Белоруссию — оно вне конкуренции. Второе — на Казахстан через таможенный переход «Моштакovo» в Оренбургской области. В последнее время сильно возрос грузопоток с Ираном: машины идут через Дербент и далее через Азербайджан. Еще одно направление — в Грузию через пункт пропуска «Верхний Ларс».

BG: Как менялась сеть обслуживания для перевозчиков за минувший год?

A. 3.: Я очень горжусь доступностью нашей платежной инфраструктуры для клиентов. Наверное, нет такого терминала или мобильного банка, куда клиент не мог бы прийти и внести плату в систему «Платон». Мы есть везде. Для нас эта функция затратная, но государство нам платит именно за то, чтобы мы предоставляли такой сервис.

BG: В системе зарегистрированы 77% пользователей от целевой аудитории. Остались ли сегменты рынка, которые вам могут дать значительную «прибавку»?

A. 3.: Значительную, думаю, нет. Наверное, мы достигли некоего равновесия — это видно и по ежедневным сборам (при желании мы можем прогнозировать сборы с погрешностью 1 млн руб. в день).

И все же есть вероятность того, что регионы еще дадут некоторый прирост. Она связана исключительно с работой

органов надзора: как только эти органы начинают планомерную работу с неплательщиками, применяют административные взыскания, то это дает прирост платежей. Но я думаю, что взрывного роста платежей ожидать уже не стоит. Теперь можно говорить лишь о сезонных колебаниях.

BG: Налажена ли у вас обратная связь с пользователями? Как менялись количество и содержание обращений в течение года?

A. 3.: Система обратной связи очень простая: есть личный кабинет и колл-центр, фронт-офисы оператора в регионах. Через них можно обратиться по любой тематике: сообщение регистрируется, ему присваивается номер, и на него обязательно поступит ответ.

Наша система технической поддержки разделена на три направления. Это претензии, обращения и собственно техническая поддержка. Претензий мы всегда фиксировали немного, сейчас они и вовсе сошли на нет. Обращений в пиковые периоды у нас приходило до 10 тыс. в месяц, но сейчас я не назову это направление загруженным. Люди пишут по разным тематикам. Случаи выражения недовольства, когда что-то не выдали, не зарегистрировали, сместились в плоскость бухгалтерии: люди чаще всего просят ускорить формирование расчетных документов. Встречаются и благодарности, эмоции уходят.

А техническая поддержка — это то направление, которое будет всегда развиваться. У кого-то не работает сайт или личный кабинет — как правило, решение этих вопросов стандартное. А если проблема произошла на нашей стороне, то мы берем задачу в работу и улучшаем сервис. Для этого у нас есть служба менеджмента качества и подразделение внутреннего контроля. Я, как генеральный директор, получаю аналитическую информацию на основе обращений с указанием тематики и степени раздраженности пользователя. Если градус обращения высокий, то оно может превратиться в претензию, и эти случаи мы должны отслеживать. Эта работа у нас очень серьезно поставлена с первого дня, и могу сказать, что в настоящий момент работа техподдержки не вызывает даже внутренних нареканий. Но тем не менее это направление требует постоянных улучшений.

BG: За год количество поставщиков бортовых устройств выросло с одного до четырех. Расскажите, зачем это сделано?

A. 3.: Для нас это снижение рисков при поставках устройств, ведь мы должны иметь в офисах их запас.

Еще хотел бы отметить, что мы развиваем отечественный рынок телематических устройств, который был в зачаточном состоянии. Мы уже сформировали спрос на бортовые устройства. Все-таки миллион с лишним единиц на начальном этапе — это серьезный заказ. А за весь 13-летний период концессии мы произведем 2 млн устройств. Мы очень гордимся, что на устройстве написано «Спроектировано, разработано и произведено в Российской Федерации».

На старте нам был нужен надежный партнер, который гарантированно сделает изделия хорошего качества и нужного количества. Мы его нашли — это завод «Центр связьинформ» в Санкт-Петербурге. Возложили на него самую тяжелую задачу — быстро организовать производство. Затем появились другие партнеры, которые предложили товар другого внешнего вида, но с той же функциональностью.

Себестоимость одного бортового устройства — 6,8 тыс. руб. Всего на их производство мы уже потратили свыше 6 млрд руб. Это к вопросу о том, какие расходы мы несем для создания инфраструктуры, который иногда нам задают.

BG: 15 ноября вышло постановление правительства о возможности использования в системе «Платон» сторонних бортовых устройств для работы. Могли бы вы объяснить, на решение каких проблем направлено это нововведение?

A. 3.: Это совершенно новая история. Идея сторонних бортовых устройств появилась из-за того, что кабина грузовика оборудована множеством устройств — это транспондеры, тахограф, телефон, бортовые устройства Белоруссии, Германии, Польши, если водитель осуществляет международные рейсы. То есть кабина грузовика представляет собой «космополит». Участники рынка говорят, что это неудобно и у них возникла идея совместить в одном конструктиве тахограф и устройство системы взимания платы. Крупные компании-перевозчики готовы покупать такие устройства, чтобы не ставить себе на баланс имущество, полученное бесплатно от государства.

Это постановление правительства позволило использовать в системе «Платон» сторонние бортовые устройства. Таким образом, у пользователя появится выбор — купить то, что индивидуально необходимо, либо получить бесплатное устройство. Мне кажется, это хороший выбор. Рынок бортовых устройств будет развиваться, и, поверьте, в него зайдут многие компании. Думаю, что рынок будет формироваться года два, но уже через год мы увидим первые предложения.

BG: 1 ноября в РТИТС произошла смена генерального директора. Ставят ли акционеры перед менеджментом новые задачи?

A. 3.: Конечно, новые задачи есть — мы не собираемся быть компанией одного проекта. Это неразумно, учитывая наш уникальный опыт. Например, мы хотим принять участие в построении системы оплаты проезда в Казахстане, месяц назад мы подписали соглашение о сотрудничестве с национальной компанией «Казавтожол». Наша задача — максимально объединить технологии стран Таможенного союза, это направление номер один. Но мы будем стараться участвовать в любых других проектах по транспортной телематике, которые будут в России и мире.

BG: Как вы видите роль РТИТС на этом рынке?

A. 3.: Как технологичная компания, мы будем разрабатывать продукты с высоким интеллектом. Это дело ближайших полугода-года. Можно говорить о планировании логистики на основе статистических данных, которые у нас есть. Мы готовы разрабатывать и выводить на рынок новые продукты — например, мы уже активно сотрудничаем со страховыми компаниями.

Компания весь прошедший год занималась тем, что оптимизировала процессы, связанные с основной деятельностью: все-таки наша главная задача — исполнять контракт с государством. Сейчас мы подошли к некой границе, где компания уверенно чувствует себя в критериях эффективности. Дальше нужно перепозиционировать полученные ресурсы в новые сервисы. С точки зрения идеологии мы уже подошли к этому этапу, но мы будем двигаться очень аккуратно. Мы хотим конкурировать на интеллектуальном рынке.

Беседовал НИКОЛАЙ ЛОГИНОВ

«ТРАНСПОРТНАЯ СФЕРА ЛИДИРУЕТ В ГЧП ПО ОБЪЕМУ ИНВЕСТИЦИЙ»

СИСТЕМА ВЗИМАНИЯ ПЛАТЫ ЗА ПОЛЬЗОВАНИЕ ФЕДЕРАЛЬНЫМИ ДОРОГАМИ «ПЛАТОН» НА СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ ЯВЛЯЕТСЯ ОДНИМ ИЗ САМЫХ КРУПНЫХ ПРИМЕРОВ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА (ГЧП). ОБ ОСНОВНЫХ ТЕНДЕНЦИЯХ РАЗВИТИЯ ГЧП В ТРАНСПОРТНОЙ ОТРАСЛИ РАССКАЗАЛ ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ ЦЕНТРА РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА ПАВЕЛ СЕЛЕЗНЕВ.

BUSINESS GUIDE: Какую часть среди проектов ГЧП сейчас занимают те, что связаны с дорогами? Вы не могли бы привести примеры проектов, связанных со строительством транспортной инфраструктуры?

ПАВЕЛ СЕЛЕЗНЕВ: Если говорить о рынке ГЧП в целом, то в Российской Федерации принято решение о реализации более 1,6 тыс. проектов, при этом непосредственно в стадии реализации уже находится около 1 тыс. проектов ГЧП, из которых более 40 — в транспортной сфере (строительство автомобильных и железных дорог, мостов и путепроводов, развитие аэропортов, создание систем фотовидеофиксации и весогабаритного контроля, строительство сопутствующей инфраструктуры), таким образом, на сегодняшний день по количеству транспортных проекты составляют менее 5% от всего рынка ГЧП. Однако, если рассматривать рынок не с точки зрения количества проектов, а с точки зрения объема инвестиций, то транспортная сфера бесспорно лидирует. Общий объем инвестиций в реализуемые проекты ГЧП в транспортной сфере — более 1,1 трлн руб. — это 70% объема всего рынка в денежном выражении.

При этом нельзя не отметить, что первыми проектами ГЧП в России стали именно транспортные: строительство Западного скоростного диаметра, реконструкция аэропорта Пулково, строительство обхода г. Одиноцво на федеральной трассе М-1.

Один из наиболее новаторских проектов на федеральном уровне — создание системы взимания платы с 12-тонников, также нельзя не отметить строительство ЦКАД и трассы М-11 Москва—Санкт-Петербург, на региональном уровне набирает популярность реализация проектов по строительству мостов и платных перевезов, проекты весогабаритного контроля и фотовидеофиксации. Новые проекты в отрасли строительства и реконструкции автомобильных дорог на региональном уровне будут реализовываться в том числе за счет федерального трансферта, полученного от эксплуатации системы «Платон».

BG: Почему понадобился именно такой формат сотрудничества государства и частного бизнеса? Как это началось и как развивалось?

П. С.: В сложившихся условиях ограниченности бюджетов всех уровней реализация проектов ГЧП позволяет решать острые проблемы по обеспеченности инфраструктурой в транспортной, коммунальной или социальной сферах. С одной стороны, ГЧП позволяет привлечь внебюджетное финансирование и профессиональные компетенции частного бизнеса в государственные проекты а, с другой — обеспечивает инвесторам большие гарантии и господдержку, чем арендные отношения, инвестиционные соглашения или государственные закупки. Для запуска первых концессий в 2005 году был принят федеральный закон 115-ФЗ «О концессионных соглашениях», далее для расширения форм взаимодействия с частными инвесторами в течение десяти лет регионы разрабатывали и принимали собственные региональные законы о ГЧП. С вступлением в силу с 1 января 2016 года федерального закона 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в РФ...» у нас теперь два федеральных законодательных механизма — 115-ФЗ и 224-ФЗ.

BG: В чем залог успешного проекта государственно-частного партнерства в транспортной сфере?

П. С.: Проекты в транспортной инфраструктуре сопровождаются высокими рисками на этапе запуска и эксплуатации. Для обеспечения качественной подготовки проектов



ГЧП в транспорте необходимо формирование компетентной проектной команды — как на стороне публичного заказчика, так и на стороне частного инвестора. Специализированный проектный офис, работники которого обладают компетенциями по техническому, правовому и финансовому структурированию проектов ГЧП, может служить серьезным подспорьем для реализации транспортных проектов ГЧП регионального уровня.

Также не надо забывать про потребителя. Во всех проектах, которые реализуются в рамках ГЧП, конечным потребителем в итоге является население. И основная зада-

ча всех проектов — быть полезным именно ему. Мы можем сколько угодно говорить о стоимости денег, качестве проектов и т. д., в итоге качество оценивает тот, кто пользуется их результатами. Поэтому все проекты ГЧП социально емкие, политически емкие, и это нельзя упускать из вида. Именно по этой причине заказчиком выступает государство, и государство должно выступать на стороне потребителя, всех граждан страны. Если они довольны, значит, проект успешен. Но только надо помнить про то, что объективная оценка эффективности проекта иногда может стать очевидна не через год и даже не через два после его запуска.

BG: Как вы оцениваете систему «Платон»? Во-первых, с точки зрения качества проекта ГЧП, и во-вторых, по эффективности его реализации. Что дает «Платон» государству? Какой вы видите роль «Платона» в развитии автомобильного транспорта в России?

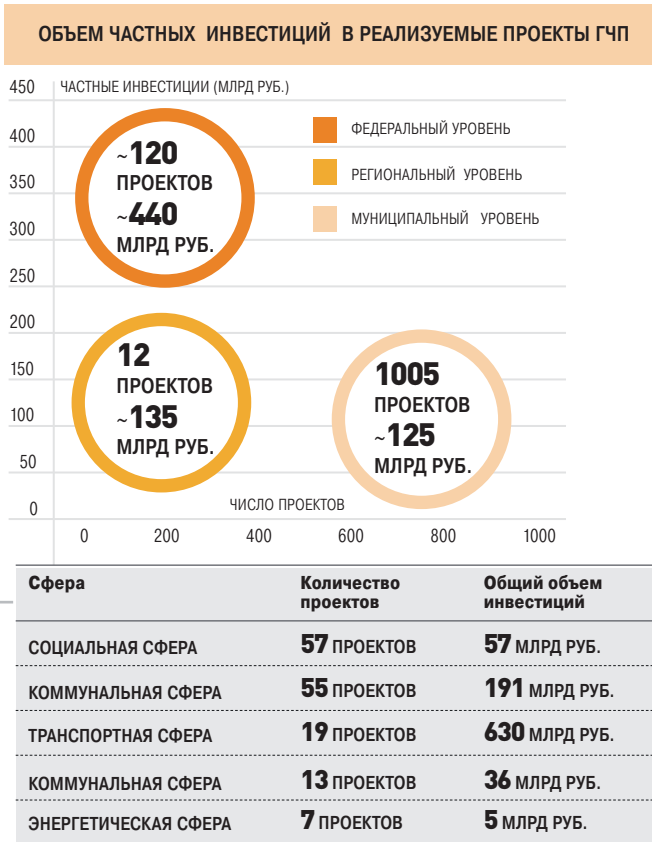
П. С.: Если рассматривать проект с точки зрения практики ГЧП, то, безусловно, это качественно проработанный проект, который структурировали ведущие эксперты в сфере ГЧП, и на этапе создания системы на него были потрачены исключительно средства инвестора и привлеченные в банке деньги. Подобные проекты реализуются во многих зарубежных странах. У нас проект пока только «приживается». Та порой негативная информация, которая встречается в СМИ, не является объективной картиной происходящего и приводит к дискредитации как самого проекта, так и механизма ГЧП в целом. Каждый реализуемый проект ГЧП в транспортной инфраструктуре должен не только обеспечивать технические и финансовые преимущества сторон, но и быть эффективным с коммуникационной точки зрения. Но считаю, что сам факт того, что схема по распределению средств, собираемых системой «Платон», в том числе в пользу регионов, является одним из первых

примеров федерального софинансирования региональных проектов — это уже большой шаг вперед. Во многих отраслях мы пока только говорим о возможностях совместного финансирования, в случае с «Платоном» мы уже видим первые отобранные проекты. Вообще, это беспрецедентный случай, когда реализация одного ГЧП-проекта порождает новые ГЧП-проекты.

BG: В чем заключается роль Центра развития ГЧП? **П. С.:** Главной задачей Центра развития ГЧП является действие субъектам и муниципалитетам РФ в формировании необходимых условий для успешного запуска проектов ГЧП. К таким условиям мы относим разработку необходимой нормативно-правовой и методической базы, создание институциональной среды и выстраивание эффективной системы управления, повышение квалификации сотрудников и формирование проектных команд. На сегодняшний день в состав экспертного совета Центра входят более 60 ведущих экспертов-практиков в сфере развития инфраструктуры и ГЧП — это представители крупнейших финансовых институтов: Газпромбанка, ВТБ, Сбербанка, консалтинговых компаний финансовой, юридической и технической направленности, институтов развития, учебных и научных заведений. Заключено более 40 соглашений с регионами России о внедрении регионального ГЧП-стандарта. Ежегодно центром проводится рейтинг регионов по уровню развития ГЧП, результаты которого учитываются при оценке инвестиционной деятельности губернаторов, а также являются составной частью Национального рейтинга состояния инвестиционного климата. Также мы занимаемся разработкой и запуском новых проектов ГЧП — на сегодняшний день это около десяти проектов в транспортной, коммунальной, энергетической и социальной сферах.

Записал **ОЛЕГ КИРИЛЛОВ**

РЫНОК ГЧП В ЦИФРАХ



«СИСТЕМА „ПЛАТОН“ СТАЛА КАТАЛИЗАТОРОМ НАЗРЕВШИХ ПЕРЕМЕН В СИСТЕМЕ ГРУЗОПЕРЕВОЗОК»

О РЕЗУЛЬТАТАХ ПЕРВОГО ГОДА РАБОТЫ СИСТЕМЫ «ПЛАТОН» BUSINESS GUIDE РАССКАЗЫВАЕТ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ ГОСЗАКАЗЧИКА НАЧАЛЬНИК ФКУ «ДОРОГИ РОССИИ» ИВАН ГРИГОРОВИЧ.

BUSINESS GUIDE: Как вы оцениваете итоги первого года работы «Платона»?

ИВАН ГРИГОРОВИЧ: Я бы охарактеризовал этот год как успешный. «Платон» состоялся — это свершившийся факт. Это самая масштабная система взимания платы по охвату территории и единственная в мире, построенная на открытых кодах.

Сейчас мы идем в плановом режиме и достигаем тех показателей, которые планировали.

BG: С введением системы планировалось получение дополнительных средств около 40 млрд руб. в год. Скажите, пожалуйста, какая сумма собрана?

И. Г.: Дело в том, что озвученная сумма рассчитывалась исходя из тарифа 3,06 руб./км. Однако было принято решение ввести льготный период для пользователей, и эту ставку снизили наполовину — до 1,53 руб./км. Соответственно, в два раза уменьшились и поступления. В конце текущего календарного года сумма сборов приблизится к 20 млрд руб. То есть наши расчеты при создании системы фактически попали в «десятку».

BG: Сумма внушительная, на что пошли эти средства?

И. Г.: Правительство посчитало возможным с учетом прогнозных сборов выделить на дорожные работы в этом году сумму, даже превышающую сборы, — 22,9 млрд руб. на ремонт дорог, строительство и ремонт мостов и путепроводов. Это деньги от системы «Платон» с учетом поступлений за 2016 год и первые месяцы следующего сезона. В результате уже отремонтировано более 1 тыс. км самых проблемных дорог в регионах.

Идет строительство и ремонт 31 моста и путепровода. За счет сборов системы «Платон» до конца 2017 года отремонтируют 24 аварийных мостовых перехода и путепровода в Удмуртии, Чечне, Чувашии, Карачаево-Черкесии, Самарской, Воронежской, Брянской, Орловской, Пензенской, Тамбовской областях, а также в Бурятии, Краснодарском и Алтайском краях.

BG: Каков алгоритм расходования поступивших средств по системе «Платон»?

И. Г.: Дорожный фонд — это котел, в который попадают средства из разных источников. Это прямые перечисления из федерального бюджета, средства от акцизов и т. д. Сейчас в этот котел также поступают деньги, собранные системой «Платон». Деньги от сборов «окрашены» и могут идти только на дорожные проекты. Расчеты же с концессионером ведутся по другим статьям бюджета. Поэтому конкретно дорожная отрасль в любом случае выигрывает. В первый год правительство решило направить полученные средства на ремонт самых проблемных дорог в регионах, а также на строительство и ремонт особо важных мостов, которые позволяют снять ограничения на развитие транспортной инфраструктуры. В следующем году средства от сборов предполагается направлять на региональные дорожные проекты, реализуемые по схеме государственно-частного партнерства.

BG: Когда запускается новый проект, всегда возникают некие сложности. Даже стиральную машину дома ставить — все равно нужно слегка пододвинуть или выставить по уровню. Были ли выявлены недостатки работы системы «Платон» в процессе эксплуатации?

И. Г.: Система была запущена в рекордно короткие сроки, что уже можно считать своеобразным рекордом. С поставленной задачей, я считаю, справились если не на «пять», то на «четыре с плюсом» точно.

Основная сложность была в том, что многие перевозчики до последнего не верили, что система заработает. Оператор с лета 2015 года предлагал компаниям зарегистрироваться, подать необходимые документы, ознакомиться с нюансами работы, получить бортовое устройство.

ИВАН ГРИГОРОВИЧ:

«СИСТЕМА КОНТРОЛЯ

РАЗВОРАЧИВАЕТСЯ

ОТ ЦЕНТРА К ПЕРИФЕРИИ,

КОЛИЧЕСТВО РАМОК

КОНТРОЛЯ УВЕЛИЧИВАЕТСЯ»



АНАТОЛИЙ ЖДАНОВ

Увы, все ринулись в самый последний момент — в результате в центрах обслуживания пользователей в первые дни возникли очереди. Поэтому, к сожалению, изначально возникло негативное восприятие «Платона». Для совместного решения с перевозчиками всех острых вопросов при Минтрансе была организована рабочая группа, в рамках которой были выработаны меры по снижению штрафов за нарушения, введению постоплаты, созданию удобных дополнительных сервисов для пользователей. Кроме того, перевозчики были освобождены от уплаты транспортного налога (на суммы выплат в системе «Платон»).

В первую неделю после запуска многие офисы «Платона» работали в круглосуточном режиме, набирали дополнительных людей. Сейчас ажиотаж спал. Вы можете заехать в любой центр и убедиться, что в основном туда приезжают, если купили новую машину либо сняли с учета старую. Остальные вопросы клиенты решают удаленно через личный кабинет на сайте.

BG: Какую статистику может получать перевозчик от «Платона»?

И. Г.: В личном кабинете видны все автомобили собственника, движение денег по счету. Видно, сколько километров по федеральным дорогам проехал автомобиль, где он останавливался и на какое время. Я много встречаюсь с перевозчиками и вижу, что для некоторых из них такая аналитика оказалась очень полезной. Наш пользователь имеет возможность просмотреть отчеты о маршрутах своих автомобилей, и «Платон» выступает в роли системы контроля. Запуск системы «Платон» стал катализатором назревших перемен в системе грузоперевозок. Рынок обелается, и добросовестным перевозчикам легче работать. До введения «Платона» часть перевозчиков не уплачивали налоги, не соблюдали режимы труда и отдыха водителей, требования технического обслуживания автомобилей. «Платон» же вывел весь этот серый сегмент на поверхность. Люди это понимают и начинают работать честно. Либо уходят с этого рынка.

BG: Что из себя представляет бортовое устройство?

И. Г.: Это прибор, в котором есть датчики ГЛОНАСС и GPS, а также установлена сим-карта сотовой связи, посредством которой передается информация. Бортовое устройство получают бесплатно, иностранцы вносят залог. В случае поломки меняют, если же есть физические повреждения, то его нужно оплатить — около 8 тыс. руб. Некоторые водители сетуют на то, что в машине слишком много приборов — это и тахограф, и навигатор, и другие системы телеметрии. В этом направлении есть перспективы для развития бизнеса. В ноябре были утверждены требования к сторонним бортовым устройствам, разрешенным к применению в системе «Платон». Эксплуатация сторонних бортовых устройств становится возможна после тестиро-

вания на предмет соответствия требованиям системы взимания платы в течение 30 дней. Одобренные к использованию устройства вносятся в соответствующий реестр на сайте оператора системы. Производители могут совмещать их с другими видами оборудования и предоставлять пользователям удобный продукт, который совмещал бы в себе функционал сразу нескольких устройств.

BG: Пользоваться бортовым устройством удобно, тем более платить за него не надо. Из каких соображений берут маршрутные карты?

И. Г.: Есть машины, которые постоянно ездят по одному пути, например лесовозы. У нас был комичный случай, когда сотрудник компании получил десять устройств, включил все и поехал с ними. Накатал на приличную сумму, но разобрались — плату отменили.

Есть автомобили, у которых поездки по федеральным трассам редки. Например, машина все время работает в поле, а раз в месяц ездит на элеватор. Гораздо проще по интернету оформить для этого маршрутную карту.

BG: Тариф «Платона» составляет 1,53 руб. за километр, будет ли он меняться?

И. Г.: Напомню, что тариф был снижен по просьбам бизнес-сообщества, чтобы дать грузоперевозчикам время для адаптации к требованиям законодательства. В результате удалось не допустить повышения цен из-за спекуляций во время ввода системы: при включении в тариф на перевозку платы за ущерб дорогам изменение стоимости товаров не превысило доли процента — нескольких копеек в цене пакета молока или килограмма овощей.

Теперь поэтапный возврат к изначальному тарифу (3,06 руб./км) необходим для реализации запланированной программы развития дорожной сети. Это позволит расширить список регионов, которые с 2017 года получат деньги на ремонт и строительство дорог, а также мостов и путепроводов.

BG: Планируется ли расширять действие системы на грузовики с меньшей массой?

И. Г. В настоящее время поручений от правительства или Минтранса о каких-либо изменениях мы не получали.

BG: Сколько сейчас машин зарегистрировано в «Платоне»?

И. Г.: На данный момент более 773 тыс. российских и 118 тыс. большегрузов иностранных перевозчиков. По данным статистики, из числа зарегистрированных в России автомобилей массой свыше 12 тонн не более 1 млн грузовиков выезжают на федеральные трассы, остальные перевозчики осуществляют доставку грузов исключительно внутри региональной и местной дорожной сети (например, перевозку товаров между складами или торговыми точками). Кроме того, значительная доля автомобилей из числа потенциальных пользователей системы освобожде-

на от внесения платы при проезде на федеральных трассах (транспортные средства для перевозки людей, военная техника, машины пожарной охраны, полиции, медицинской помощи, аварийно-спасательных служб). Также следует учитывать, что на учете в ГИБДД остается значительное количество транспортных средств, которые по техническим причинам уже являются непригодными к эксплуатации. В связи с этим процент охвата «реального» рынка системой «Платон» уже на сегодняшний день может превышать 80% целевой аудитории.

BG: Нарушители платят штрафы?

И. Г.: Да, если зафиксированы нарушения, то платят. Система разворачивается от центра к периферии, количество рамок контроля увеличивается. Сейчас работают 100 мобильных комплексов и 194 автоматические рамки. К следующему лету количество рамок стационарного контроля будет увеличено уже до 491 конструкции. С их помощью мы будем полностью контролировать все грузоперевозки по федеральным трассам России.

Информация обо всех нарушениях сейчас в автоматическом режиме передается в ГИБДД, но из-за отсутствия там централизованной системы обработки таких данных мы не видим сегодня единой статистики по стране о вынесенных административных делах. Поэтому сейчас решается вопрос о передаче функции наложения штрафа за данное нарушение от МВД к Ространснадзору. Необходимо принять целый пакет документов: изменения в КоАП и положения о транспортном надзоре, межведомственных регламентах. Я думаю, что к лету следующего года это будет реализовано — «письма счастья» за нарушение правил проезда 12-тонного транспорта по федеральным трассам будут неотвратимы, как в случае со штрафами за превышение скорости, которые также фиксирует автоматика.

BG: «Платон» показывает, где идут фуры, сколько и с какой скоростью. Наглядно видны узкие горлышки. Появилась возможность в масштабе страны еще более комплексно подходить к организации движения. Так ли это?

И. Г.: Первые полтора-два месяца народ привыкал к системе. Кроме того, в перевозках есть определенная сезонность, которая также требует анализа. Я думаю, что более или менее реальную картину мы получим в конце 2017 года, когда сравним второе полугодие 2016-го с аналогичным периодом 2017-го. Будем ее анализировать. Хотя уже сейчас очевидно, что изменения в плане реконструкции действующей дорожной сети нужны. Например, из Кургана в Смоленск можно проехать только через Москву. Отсюда повышенная нагрузка дорог. Мы планируем развивать матричную структуру дорог, прорабатываем альтернативные пути.

BG: Кто больше всех «наездил» в системе «Платон» за первый год ее работы?

И. Г.: Значительный пробег по федеральным трассам у профессиональных логистических компаний и крупных ритейлеров. Очень эффективное использование транспорта демонстрируют нефтеперерабатывающие предприятия, большегрузы которых проходят по 25 тыс. км в месяц.

BG: Могут ли обратиться в Росавтодор коммерческие организации для получения информации по загрузке дорог, количеству перевозчиков? Это может пригодиться при подготовке бизнес-планов.

И. Г.: Такие вопросы возникают, но пока решение о том, на каких условиях будет предоставляться данная информация, не принято. В перспективе система «Платон» может быть полезна, к примеру, для развития «умного» страхования, когда для определения индивидуального тарифа компания учитывает информацию о поведении водителя на дороге.

Записал АЛЕКСАНДР ЖИХАРЕВ

«ГОТОВЫ РАЗВИВАТЬ ФУНКЦИОНАЛЬНОСТЬ БОРТОВЫХ УСТРОЙСТВ»

ГЛАВНАЯ ЧАСТЬ СИСТЕМЫ СБОРА ПЛАТЫ, С КОТОРОЙ ИМЕЕТ ДЕЛО ПОЛЬЗОВАТЕЛЬ,— БОРТОВОЕ УСТРОЙСТВО. В ПЕРВЫЙ ГОД РАБОТЫ В «ПЛАТОНЕ» ИСПОЛЬЗОВАЛАСЬ ТОЛЬКО ОДНА МОДЕЛЬ — БУ ЦСИ 1201. ЕЕ РАЗРАБОТАЛА И ПРОИЗВОДИТ РОССИЙСКАЯ КОМПАНИЯ «ЦЕНТРСВЯЗЫНФОРМ». ПРИ ЭТОМ ЖАЛОБ НА БУ ЦСИ 1201 ПРАКТИЧЕСКИ НЕТ. ПОЧЕМУ КОМПАНИЯ СУМЕЛА СТАТЬ ПЕРВЫМ ПОСТАВЩИКОМ СИСТЕМЫ СБОРА ПЛАТЫ И ЧТО ОЖИДАЕТ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ В БУДУЩЕМ, РАССКАЗАЛ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР АО «ЦЕНТРСВЯЗЫНФОРМ» ГЕННАДИЙ КУПИНСКИЙ.

BUSINESS GUIDE: Как получилось, что именно компания «ЦентрСвязьИнформ» победила в тендере на разработку и производство бортовых устройств и были ли у вас в этом конкурсе соперники?

ГЕННАДИЙ КУПИНСКИЙ: Соперники, конечно, были, и довольно серьезные. Среди них были одна крупная российская компания и европейский производитель с мировым именем. Заказчик решил, что с точки зрения безопасности будет очень нежелательным поступком поручить создание системы мониторинга транспорта на территории всей Российской Федерации иностранной компании.

Нам в этом конкурсе удалось победить благодаря тому, что наша компания смогла наиболее полно реализовать требования заказчика в минимальные сроки. Требования достаточно серьезные и сложные, но мы, имея опыт, научно-технологическую базу и собственную производственную площадку, максимально быстро выпустили опытную партию, отвечающую требованиям заказчика. У нас до этого уже был опыт изготовления подобных трекеров в рамках контрактного производства — начинали мы не с чистого листа, тем не менее на разработку у нас ушло около девяти месяцев. Дело в том, что бортовое устройство должно было быть универсальным — как для современных иностранных грузовых автомобилей, так и для старых тягачей отечественного производства. И работать оно должно было в очень сложных условиях, ведь размещенное на лобовом стекле, под прямыми солнечными лучами, бортовое устройство может нагреться до температуры +55°C. Кроме того, надо было учесть постоянное воздействие вибрации и возможные скачки напряжения в бортовой системе автомобиля. Выход из строя устройства по этой причине считается негарантийным, и мы постарались минимизировать подобные случаи, ведь машины могут быть самые разные — в старых отечественных грузовиках и заводских прикуривателей-то нет. Для проверки предсерийной партии бортовых устройств мы привлекали специализированную испытательную лабораторию где, опытные образцы наших бортовых устройств нагревали в печах, морозили в холодильниках и трясли на вибростендах. По результатам испытаний дорабатывали конструкцию: подбирались и материал корпуса, и элементная база, и технические решения по расположению элементов на печатной плате. Даже кабель питания, который идет к прикуривателю, был подобран не с первого раза. По результатам эксплуатации первой партии также были внесены изменения — например, расширили допустимый температурный диапазон и улучшили механически конструкцию крепления кабеля питания к самому устройству. Рекламаций мало



БОРТОВОЕ УСТРОЙСТВО «ЦЕНТРСВЯЗЫНФОРМ» ПОЛУЧИЛОСЬ КОМПАКТНЫМ, УНИВЕРСАЛЬНЫМ И НАДЕЖНЫМ

именно благодаря тому, что на этапе предсерийного производства все было проверено и испытано.

ВГ: Существует мнение, что ваша компания монополизировала производство бортовых устройств для «Платона». Насколько это верно?

Г. К.: Это миф. Монополии у нас нет и не предвидится, потому что есть и другие поставщики, которые поставляют бортовые устройства для этой системы, и в октябре ими было произведено и успешно сдано более 100 тыс. изделий. Более того, на днях было опубликовано постановление правительства РФ №1182 от 14 ноября, которое утверждает технические требования к сторонним бортовым устройствам, разрешенным к применению в системе «Платон». Мы держимся на этом рынке за счет того, что максимально эффективно используем собственные силы и в части разработки, и в предсерийных испытаниях, серийном производстве, метрологии. Поэтому и себестоимость у нас получается ниже, чем у конкурентов, которые в одном месте заказывают разработку, в другом — изготовление, а в третьем делают проверку и поверку. Поверка — это очень важный момент. В «ЦентрСвязьИнформе»

серийное производство устроено таким образом, что ни одно бортовое устройство не может выйти неповрежденным. Возможно, это и избыточно, но на начальном этапе для нас и заказчика это было важно. Сейчас мы сами получили аккредитацию как метрологическая лаборатория и выполняем поверку собственными силами. Результаты поверки заказчик получает в режиме онлайн из информационной системы завода, и точно так же он может контролировать все стадии производства. Начиная с закупки комплектующих, все: установка их на печатную плату, сборка в корпус, тестирование, метрологические проверки, функциональное тестирование и регистрация в информационной системе заказчика — делается полным циклом на нашем заводе в Санкт-Петербурге. Его производственные мощности позволяют выпускать в месяц более 150 тыс. бортовых устройств при стопроцентной поверке и проверке.

ВГ: Будут ли какая-то эволюция и дальнейшее развитие бортовых устройств?

Г. К.: В планах у нас разработка бортового устройства с расширенной функциональностью и бортового устройства на отечественной элементной базе, которые скоро будут предложены заказчику.

К сожалению, не для всех компонентов есть возможность подобрать детали российского производства. Если российское производство конечных устройств уже осво-

но, как у нас, то отечественная элементная база пока является дефицитом. Сейчас Министерство промышленности и торговли стимулирует разработку отечественной элементной базы, и мы, как разработчики конечных устройств, очень надеемся, что в кратчайшие сроки появятся модемы GSM, приемники ГЛОНАСС/GPS и контроллеры — это основные части бортового устройства российского производства, которые мы сможем использовать в следующих моделях бортовых устройств.

Российские производители элементной базы есть. Это компании, которые сами разрабатывают и производят компоненты. Мы с ними встречались, и предварительные переговоры были проведены: они понимают, что нужно нам, производителям конечных устройств, и готовы под это подстроиться. Мы надеемся, что отечественные компоненты с учетом логистики не будут стоить нам дороже закупаемых сейчас за границей. Все сильно зависит от спроса: если государство будет выдвигать требования, чтобы оборудование было на отечественной элементной базе, то подтянутся и производители компонентов. Если благодаря поддержке со стороны Минпромторга они смогут предложить нам необходимые комплектующие, то это будет большим подспорьем и для производителей комплектующих и для нас — производителей конечных устройств. В современных условиях рынка, когда надо очень быстро реагировать на потребности заказчика, если мы будем иметь возможность покупать комплектующие на территории России, это существенно сократит сроки производства конечного изделия, ведь не нужно ждать по полгода, когда комплектующие придут из-за границы.

ВГ: Возможна ли в дальнейшем интеграция бортовых устройств системы «Платон» с другими устройствами, которые используют перевозчики?

Г. К.: Мы готовы развивать функциональность бортовых устройств, у нас есть несколько предложений, как сделать их еще более удобными для владельцев. Технически объединить их с другими устройствами вполне реально, но пока нет сформулированных требований к интегрированному бортовому устройству, потому как со стороны разных подсистем совершенно разные требования и совместить их в одном устройстве не так просто. Такое усложнение может привести к неоправданному удорожанию — одно общее устройство с учетом затрат на разработку, сертификацию, метрологию и производство может стоить дороже, чем пять-шесть отдельных, которые работают на разные системы. При выходе из строя универсального устройства пропадет доступ сразу ко всем существующим телематическим системам.

Интервью взял АЛЕКСЕЙ ХРЕСИН

НАЧИНАЯ С ЗАКУПКИ КОМПЛЕКТУЮЩИХ, ВСЕ: УСТАНОВКА ИХ НА ПЕЧАТНУЮ ПЛАТУ, СБОРКА В КОРПУС, МЕТРОЛОГИЧЕСКИЕ ПОВЕРКИ, ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ ТЕСТИРОВАНИЕ И РЕГИСТРАЦИЯ В ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЕ ЗАКАЗЧИКА — ДЕЛАЕТСЯ ПОЛНЫМ ЦИКЛОМ НА НАШЕМ ЗАВОДЕ



НОВЫЕ ДОРОГИ И МОСТЫ

ГЛАВНАЯ ЗАДАЧА СОЗДАННОЙ ГОД НАЗАД СИСТЕМЫ — ФИНАНСИРОВАНИЕ ДОРОЖНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА. К «ПЛАТОНУ» ОБСУЖДАЮТ ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ВОПРОСЫ И ВЕЛИЧИНУ ТАРИФА. НО ВОПРОСЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ПЛАТЫ ЗА ПРОЕЗД АВТОМОБИЛЕЙ, УЧЕТ ПРОБЕГА И РАСЧЕТ ПЛАТЫ ЯВЛЯЮТСЯ ЛИШЬ СРЕДСТВОМ ДЛЯ НАПОЛНЕНИЯ НАСКОЛЬКО ЭФФЕКТИВНО ИСПОЛЗУЮТСЯ ПОЛУЧЕННЫЕ СРЕДСТВА. УЖЕ ЗА ГОД «ПЛАТОН» ОБЕСПЕЧИЛ ПРИТОК ДЕНЕГ, КОТОРЫЕ ПРЕДНАЗНАЧЕНЫ ДЛЯ УЛУЧШЕНИЯ ДОРОЖНОЙ СЕТИ СТРАНЫ. КУДА ПОСРЕДСТВАМ НАГЛЯДНО ПОКАЗЫВАЕТ НАША КАРТА.

45

Орловская область
Мост через р. Ока «Дружба»

45

Орловская область
Мост через р. Зуша
ул. Карла Маркса в Мценске

39

Орловская область
Мост через р. Сосна
по ул. Дружбы народов
г. Ливны

70

Воронежская область
Мост через р. Битюг на авто-
дороге М4 «Дон»—Бобров—
Таловая—Новохоперск в Бобров-
ском муниципальном районе

36

Тамбовская область
Мост через реку Свала
на автодороге «Каспий»—
Жердевка—Токаревка—
Мордово—Мельгуны—
Волчки—«Орел—Тамбов»

395

Пензенская область
Свердловский мост в г. Пенза

103

Пензенская область
Путепровод на автодороге
Тамбов—Пенза—Вирга—
М5—«Урал» в г. Каменка

1500

698 м | 2016

Ростовская область
Ворошиловский мост через
р. Дон в г. Ростов-на-Дону

179

Брянская область
Первомайский мост через
р. Десна, г. Брянск

151

Брянская область
Мост через реку Десна
на автодороге «Брянск—
Смоленск»—Жуковка

34

Брянская область
Путепровод через ж/д пути
станции Брянск-1 в Володар-
ском районе г. Брянска

68,5

Чувашская Республика
Мост через р. Сура на авто-
дороге Никольское—Ядрин—
Калинино в Ядринском районе

600

345 м | 2017

Республика Карелия
Путепровод через железно-
дорожные пути в створе
ул. Гоголя в г. Петрозаводске

450

250

100

400

250

350

Республика Карелия

Архангельск

Петрозаводск

Вологда

Сыктывкар

Бологое

Тверь

Кострома

Владимир

Рязань

Орел

Калуга

Киров

Республика Марий Эл

Пермь

Пермский край

Екатеринбург

Челябинск

Челябинская обл.

Омск

Саратов

Тольятти

Самара

Ростов-на-Дону

Волгоград

Республика Калмыкия

Самарская область

Удмуртская Республика

Алтайский край

300

400

200

250

930

747 м | 2019

Самарская область
Фрунзенский мост
в г. Самара

300

400

200

250

168

Карачаево-Черкесская Республика
Мост через р. М. Зеленчук
на автодороге Черкесск—
Исправная—Сторожевая
(км 0+382)

60

Карачаево-Черкесская Республика
Мост через Большой Ставропольский
канал на автодороге Лермонтов—
Черкесск—Невинномысск—Домбай—
подъезд к п.г.т. Ударный (км 14+430)

92

Самарская область
Мост через реку Самара
на автодороге Богатое—
«Самара—Оренбург»
в муниципальном районе
Богатовский

332,5

Чеченская Республика
Мост через р. Терек
на автодороге
Ищерская—Грозный

67,5

Удмуртская Республика
Мост через р. Чепца на автодороге
Глазов—Яр—Пудем
в Ярском районе

45

Удмуртская Республика
Мост через р. Кильмезь на авто-
дороге Игла—Селты—Сюмси—
граница Кировской области—Гура—
Зятцы в Сюмсинском районе

82

Алтайский край
Мост через реку Алей
на автодороге Шипуново—
Краснощеково—Курия
(км 14+391)

ЬСТВА. В ОСНОВНОМ ПРИМЕНИТЕЛЬНО
ИСТРАЦИИ, КОНТРОЛЬ ПЕРЕДВИЖЕНИЯ
ФОНДОВ. И НЕ МЕНЕЕ ВАЖЕН ВОПРОС,
ПЕЧИЛ ДОВОЛЬНО ЗНАЧИТЕЛЬНЫЙ
ИЛИ СОБРАННЫЕ ЗА ГОД СРЕДСТВА,

500

1166 м | 2017

Московская область Мост через р. Волга в г. Дубна

3663

1451 м | 2017

Нижегородская область

Мост через р. Волга на автомобильной дороге Н.Новгород—Шахунья—Киров

49

Удмуртская Республика

Мост через р. Чепца в г. Глазове

380

Удмуртская Республика

Мост через р. Чепца на автодороге Балезино—Сергино в Балезинском районе

123

Удмуртская Республика

Мост через р. Чепца на автодороге Полом—Поломское в Кезском районе

1500

836 м | 2016

Республика
Башкортостан

Мост через р. Белая в г. Уфе

Республика Алтай

250

625

200 м | 2018

Республика Алтай

Мост через р. Катунь
у с. Тюнгур

63

Республика Бурятия

Мост через реку Цакирка
на автодороге Дутулур—Утата—
Далахай (км 73+500)

9,5

Республика Бурятия

Мост через протоку
р.Селинга пгт Наушки
Кяхтинского района
Республики Бурятия

ПО РЕШЕНИЮ ПРАВИТЕЛЬСТВА РОССИИ С ПОМОЩЬЮ
ПЕРВЫХ СРЕДСТВ, СОБРАННЫХ СИСТЕМОЙ «ПЛАТОН»,
В 2016 ГОДУ ОТРЕМОНТИРОВАНО БОЛЕЕ

1000

КМ ДОРОГ В РЕГИОНАХ И ГОРОДАХ*

В 2016–2018 ГОДАХ УСКОРЕНО СТРОИТЕЛЬСТВО

7

НОВЫХ МОСТОВ. НАМЕЧЕНА РЕКОНСТРУКЦИЯ

24

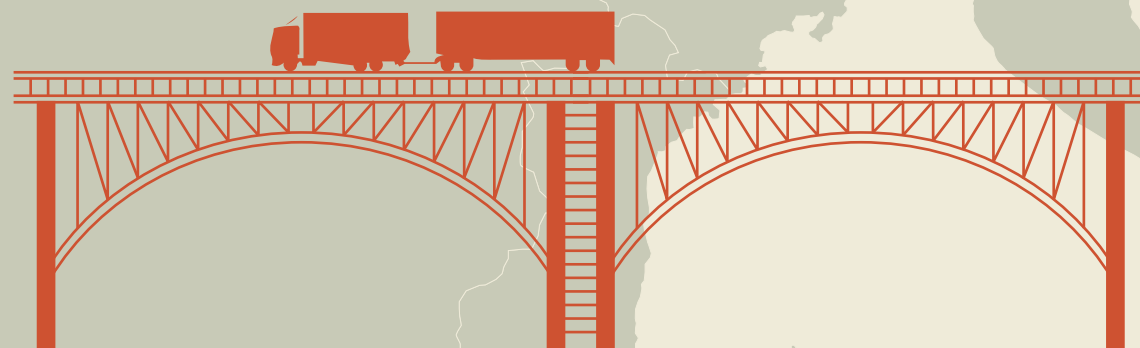
АВАРИЙНЫХ МОСТОВЫХ ПЕРЕХОДОВ**

*РАСПОРЯЖЕНИЕ ПРАВИТЕЛЬСТВА РФ ОТ 23 МАЯ 2016 ГОДА № 978-Р.

**РАСПОРЯЖЕНИЕ ПРАВИТЕЛЬСТВА РФ ОТ 18 ИЮЛЯ 2016 ГОДА №1526-Р.

22,9

МЛРД РУБЛЕЙ НАПРАВЛЕНЫ НА ДОРОГИ
РЕГИОНОВ РОССИИ ЗА ПЕРВЫЙ ГОД
РАБОТЫ СИСТЕМЫ «ПЛАТОН»



200

Еврейская АО

Размер межбюджетных трансфертов,
направленных субъектам РФ
для ремонта дорог (млн руб.):

для регионов

200

для городов

200

Строительство
новых мостов

Выделено средств
(млн руб.)



625

Протяженность
сооружения (пог. м)
и год окончания
строительства

345 м | 2017

Республика Алтай

Мост через р. Катунь



Реконструкция существующих
мостов

Выделено
средств
(млн руб.)

45

Орловская область

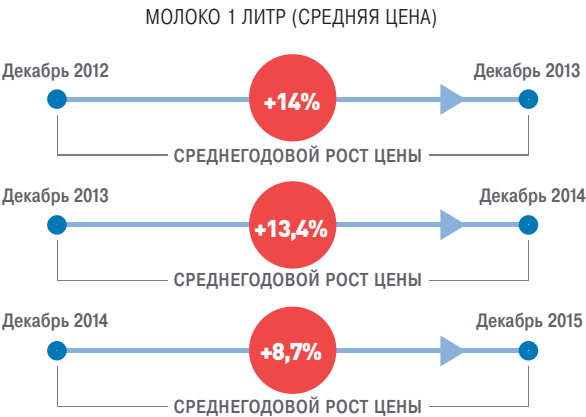
Мост через р. Ока «Дружба»

ДОЛЯ «ПЛАТОНА»

ВЛИЯНИЕ СБОРОВ ЗА ПОЛЬЗОВАНИЕ ДОРОГАМИ НА КОНЕЧНЫЕ ЦЕНЫ ТОВАРОВ ОЦЕНИВАЮТ ПО-РАЗНОМУ. КАК ПОКАЗЫВАЮТ РАСЧЕТЫ И РАЗЪЯСНЕНИЯ ЗАВЕДУЮЩЕГО НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИМ ОТДЕЛОМ «УПРАВЛЕНИЕ ПЕРЕВОЗКАМИ ГРУЗОВ АВТОМОБИЛЬНЫМ ТРАНСПОРТОМ» ОАО НИИАТ ИВАНА БАТИЩЕВА, ЭТО ВЛИЯНИЕ ЧАСТО ПРЕУВЕЛИЧИВАЮТ.

СИСТЕМА «ПЛАТОН» НЕ ВЫЗВАЛА РОСТ ЦЕН НА ПЕРЕВОЗИМЫЕ ТОВАРЫ

ИСТОЧНИК: РОССТАТ.



ИЗМЕНЕНИЕ ЦЕНЫ ОДНОГО ЛИТРА МОЛОКА В МОМЕНТ ЗАПУСКА СИСТЕМЫ «ПЛАТОН» НИЖЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРОШЛЫХ ЛЕТ:

год	рост
2013	на 1,47%
2014	на 1,1%
2015	на 0,9%

Вопрос в том, насколько существенно может измениться стоимость перевозки из-за платы за пользование федеральными дорогами и как она может повлиять на розничную цену товаров на полках магазинов. НИИ автомобильного транспорта проводил такие расчеты еще до внедрения «Платона», когда планировались более высокие тарифы, чем действуют сейчас. И даже с ними влияние получилось незначительным. Что же получается сейчас?

Иван Батищев так описывает исходные данные для расчета: «Средняя грузоподъемность автотранспортных средств категории N3, которые должны вносить плату за пользование федеральными дорогами, составляет примерно 18 тонн. Обычный коэффициент использования грузоподъемности — 0,66, то есть средний автомобиль перевозит 12 тонн». Поясним, перевозимые товары имеют разную плотность, поэтому при полной загрузке по объему автомобиль может не использовать полную грузоподъемность.

Тарифы у разных перевозчиков и по разным направлениям варьируются, зависит это, например, от маршрута, типа груза и ряда факторов. В среднем перевозка 12–18 тонн на 500 км обходится грузоотправителю в 25 тыс. руб. «При общем пробеге 500 км по перевозке 12 тонн груза расход топлива составит 175 л (35 л на 100 км), затраты по топливу — 6,15 тыс. руб. Доля затрат на топливо в среднем составляет 25% стоимости перевозки, так что тариф на уровне 25 тыс. руб. вполне обоснован», — уточняет господин Батищев.

При действующей льготной ставке 1,53 руб. за 1 км пробега оплата за федеральные дороги составит 765 руб. за 500 км. Это 3% от стоимости перевозки. При тарифе 3,06 руб. за 1 км пробега, к которому правительство РФ планирует поэтапно вернуться в 2017 году, затраты по системе «Платон» составят 6% (1530 руб.).

При перевозке товаров, например, на 3 тыс. км плата за дорогу и стоимость перевозки вырастут пропорционально, так что доля «Платона» останется на том же уровне.

ЧЕМ ВЫШЕ СТОИМОСТЬ ГРУЗА, ТЕМ МЕНЬШЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ЕГО КОНЕЧНУЮ ЦЕНУ ОКАЗЫВАЕТ И ТРАНСПОРТИРОВКА В ЦЕЛОМ И ПЛАТА ЗА ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ДОРОГ В ЧАСТНОСТИ. ЧЕМ БОЛЬШЕ ГРУЗА ВЕЗЕТ АВТОМОБИЛЬ, ТЕМ МЕНЬШЕ СКАЗЫВАЕТСЯ ВЛИЯНИЕ «ПЛАТОНА»

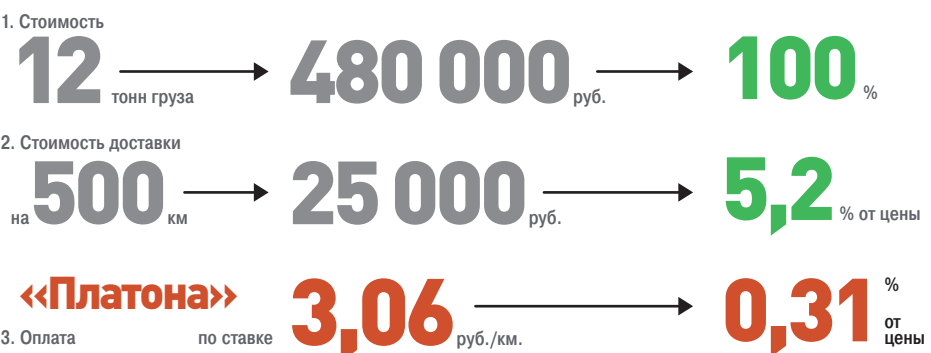
Однако транспортные расходы лишь часть себестоимости товара, не превышающая для большинства массовых групп товаров 5–10%.

Посмотрим, как «Платон» может повлиять на цену наиболее часто перевозимых массовых продовольственных продуктов питания. Иван Батищев поясняет: если принять их среднюю оптовую стоимость равной 40 руб. за 1 кг (сахар, фрукты, молоко, крупы, овощи и др.), то общая стоимость 12 тонн таких продуктов составит 480 тыс. руб. В этом случае увеличение цены указанных продуктов за счет дополнительных затрат по системе «Платон» на 1530 руб. при тарифе 3,06 руб. составит 0,31%.

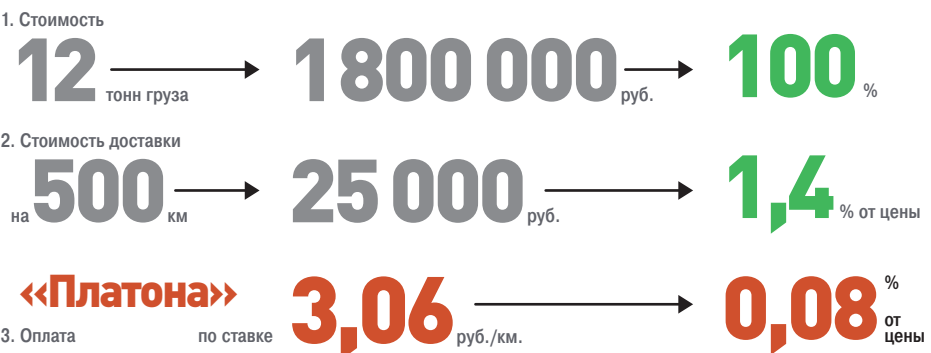
При перевозках продукции стоимостью 150 руб. за 1 кг (в эту категорию входят мясо и мясные продукты, рыба, вино-водочные изделия, обувь, ткани, запчасти, комплектующие и др.) увеличение цены за счет сборов по системе «Платон» составит не более 0,08% на 500 км.

«Если взять более ценные грузы — электронику, запчасти, бытовую технику, стоимость килограмма которых не 50 руб., а 100–200 руб. и больше, разговор идет даже не о сотых, а о тысячных долях процента. Расчеты касаются только продукции, перевозимой автомобилями по федеральным дорогам, протяженность которых составляет 5% от всех дорог в стране. Остальные про-

ИЗМЕНЕНИЕ СТОИМОСТИ ПАРТИИ ТОВАРА 40 РУБ./КГ С УЧЕТОМ ТРАНСПОРТНЫХ РАСХОДОВ



ИЗМЕНЕНИЕ СТОИМОСТИ ПАРТИИ ТОВАРА 150 РУБ./КГ С УЧЕТОМ ТРАНСПОРТНЫХ РАСХОДОВ



дукты перевозятся автомобилями по региональным и местным дорогам, где никакой платы не берется. Если мы говорим об инфляции, то надо учитывать и этот фактор, и, если учитывать всю массу перевозимой продукции по всем дорогам любыми автомобилями, никакой речи об инфляции даже в пределах 1% быть не может. Это тысячные доли», — сказал Иван Батищев в интервью portalu «Накануне».

Можно ли снизить стоимость перевозки, если каким-то образом избежать оплаты проезда по федеральным дорогам? Законный и вполне доступный способ — ис-

пользовать для перевозок транспортные средства категории N2, то есть средние грузовики полной массой до 12 тонн включительно. Грузоподъемность машин полной массой до 12 тонн — около 7 тонн, так что можно перевозить на них довольно серьезные партии грузов. Однако при этом возрастают многие затраты на единицу перевозимого груза. Самое очевидное: больше потребуются тратить на оплату работы водителей, потому что на тяжелой машине работает такой же человек, что и на легкой. Кроме того, расход топлива не связан с грузоподъемностью напрямую, так что перевозка вдвое меньшего груза требует лишь на 20–30% меньше топлива. Да и цена техобслуживания и ремонта среднего грузовика незначительно меньше, чем тяжелого. То есть такую псевдозаконономию на «Платоне» при переходе на грузовик среднего класса съест рост других статей расходов.

Итак, на данный момент вклад «Платона» в повышение цен не представляется значимым. Даже если учесть использование автомобилей в многозвенной логистической цепи с доставкой сначала сырья и комплектующих на место производства конечной продукции, а затем доставку этой продукции в розничную торговлю, повышение стоимости на каждом этапе составит незначительную сумму.

Записал ЯРОСЛАВ СЕРГЕЕЦЕВ

РАСЧЕТ СТОИМОСТИ ПЕРЕВОЗКИ НЕКОТОРЫХ ВИДОВ ГРУЗОВ

Груз: гипсокартон (влагостойкий)
Средняя оптовая цена одного листа (9,5 мм, 1,2х2,5 м) 299 руб.
В 20-тонник входит 944 листа (16 упаковок)
Маршрут: Новомосковск—Йошкар-Ола
Расстояние по федеральным трассам: 782 км (длина всего маршрута 948 км)
Стоимость груза: 282 256 руб.
Стоимость проезда по федеральным трассам при тарифе (3,06 руб.) 2392,92 руб.
Текущая стоимость доставки 45 000 руб.
Удорожание гипсокартона: 2392,92 / 282 256 + 45 000 = 0,7%

Груз: молоко
Средняя стоимость одного пакета молока в Москве: 70 руб.
Еврофура 20 тонн (20 000 пакетов по 1 литру)
Маршрут: Уфа—Москва
Расстояние по федеральным трассам: 1316 км
Стоимость 20 000 пакетов молока: 1 400 000 руб.
Стоимость проезда по федеральным трассам при тарифе (3,06 руб.) 4026,96 руб.
Средняя стоимость доставки 41 000 руб.
Удорожание молока: 4026,96 / 1400000 + 41000 = 0,3%



ПРЕДШЕСТВЕННИК УНИВЕРСАЛЬНЫХ СИСТЕМ

ОДНИМ ИЗ САМЫХ ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНЫХ СТОРОННИКОВ «ПЛАТОНА» И ДРУГИХ НОВОВВЕДЕНИЙ В ОРГАНИЗАЦИИ ДОРОЖНОГО ДВИЖЕНИЯ В РОССИИ ЯВЛЯЕТСЯ МИХАИЛ БЛИНКИН, ПРОФЕССОР ВШЭ И ДИРЕКТОР ИНСТИТУТА ЭКОНОМИКИ ТРАНСПОРТА И ТРАНСПОРТНОЙ ПОЛИТИКИ. В ЧЕМ САМЫЙ ИЗВЕСТНЫЙ ЭКСПЕРТ ПО ТРАНСПОРТНЫМ ПРОБЛЕМАМ В НАШЕЙ СТРАНЕ ВИДИТ ПОЛЬЗУ «ПЛАТОНА» И КАК ОБСТОЯТ ДЕЛА С ПОДОБНЫМИ СИСТЕМАМИ В ЕВРОПЕ, ОН РАССКАЗАЛ В ИНТЕРВЬЮ BG.

BUSINESS GUIDE: Что же такое «Платон»? Почему многие страны мира запускают системы взимания платы?
МИХАИЛ БЛИНКИН: «Платон» является прообразом универсальных систем сбора километровой платы за использованием автомобильными дорогами.

Суть дела заключается в следующем. Традиционные механизмы дорожного финансирования, предложенные еще в 1910-х годах, были основаны на косвенном налогообложении пробега автомобилей, измеряемого через потребление моторных топлив; по мере распространения альтернативных топлив и повышения экономичности традиционных автомобильных двигателей эти механизмы теряют свою эффективность и в ближайшей перспективе станут неработоспособными.

Ответом на этот вызов является переход к системам платежей, реализующих идеологию E-road pricing или Pay-as-you-go-tax, то есть к непосредственному налогообложению пробега автомобилей, измеряемого аппаратным образом. При этом имеется в виду применение налоговых ставок, дифференцированных по типам автомобилей, категориям дорог, месту и времени совершения поездки.

Этот переход в развитых странах мира произойдет в текущем десятилетии.

Внедрению универсальных (то есть рассчитанных на все типы автомобилей и всю дорожную сеть) систем повсеместно в мировой практике предшествует развитие их аналога, локализованного в сегменте тяжелых грузовых автомобилей и магистральной дорожной сети.

Системы платы за пользование дорогами существуют во всех странах Европы, разница только в том, что в одних странах это просто сборы за «виньетки», а в других они уже привязаны к пробегу, как «Платон».

BG: Почему все страны начинают именно с тяжелых грузовиков?

М. Б.: Суть дела в том, что разрушающее воздействие автомобиля на дорожную конструкцию пропорционально четвертой (!) степени осевой нагрузки. Этот вывод был получен в результате исследований, проведенных в ряде технических университетов США, и зафиксирован, например, в AASHTO Design Guide 1993, руководящем документе Ассоциации дорожных и транспортных администраций штатов США.

При таком соотношении трехосный 12-тонник эквивалентен по разрушающему воздействию примерно нескольким десяткам тысяч легковых автомобилей! Между тем налоговая нагрузка, заложенная в цену моторных топлив, в расчете на 1 км пробега для такого грузовика всего в три-четыре раза больше, чем у легкового автомобиля.

Так что экстроплата с тяжелых грузовиков (HGV Road User Charging Scheme) повсеместно в мире считается вполне справедливой и логичной.

BG: Критики «Платона», получается, просто не понимают его смысла и необходимости? Или все-таки у них есть рациональное зерно?

ДИРЕКТОР ИНСТИТУТА ЭКОНОМИКИ ТРАНСПОРТА И ТРАНСПОРТНОЙ ПОЛИТИКИ МИХАИЛ БЛИНКИН УВЕРЕН В ПОЛЕЗНОСТИ «ПЛАТОНА»



ПЕТР КАСИН

М. Б.: Эта проблема носит сугубо социальный характер. Тяжелые грузовые автомобили принадлежат, условно говоря, двум типам владельцев. Первый из них — крупные транспортные предприятия, где водители являются наемным персоналом. Нельзя, разумеется, утверждать, что собственники таких предприятий довольны введением нового дорожного сбора. Однако в пользу таких предприятий прежде всего работают «эффект масштаба» и все прочие возможности обеспечивать эффективное использование автомобильного парка. Так что крупный бизнес новый платеж, пусть и со скрипом, но выдержит.

Другая ситуация во втором сегменте, где каждый водитель грузовика является одновременно его владельцем, а по совместительству еще и экспедитором, диспетчером, бухгалтером и даже грузчиком. Доходность такого бизнеса, точнее говоря, такой самозанятости, увы, мизерна. Все ресурсы повышения эффективности сводятся здесь к беспощадной самоэксплуатации и бесхитростной «налоговой оптимизации».

Вопрос, однако, и в том, что (благодаря «Платону»). — **BG:** налоговая инспекция получает теперь исчерпывающую информацию о фактическом годовом пробеге автомобиля со всеми вытекающими фискальными последствиями. . .

Разумеется, можно теоретизировать на тему того, что в сфере межрегиональных автомобильных грузоперевозок должны сохраниться исключительно высокопрофессиональные и высокоэффективные компании и перевозчики.

BG: Бюджеты регионов из-за сокращения транспортного налога теряют деньги. Получается, что «Платон» просто переводит финансовые потоки из регионов в центр. Хорошо ли это?

М. Б.: Потери региональных дорожных фондов, вызванные сокращением контингента плательщиков транспортного налога, в той или иной мере компенсируются дополнительными поступлениями за счет перераспределения средств, мобилизуемых системой «Платон».

К сожалению, в 2017–2019 годах региональные дорожные фонды ждут гораздо более тяжелые испытания: законопроект о федеральном бюджете на эти годы предусматривает изъятие примерно 40% поступлений от акцизов на моторные топлива в пользу «общей бюджетной кассы».

BG: Вы хорошо знакомы с мировым опытом в этой области? Подобные системы существуют во многих странах. Можно ли назвать крупнейшие?

М. Б.: Во всех странах Западной и Центральной Европы действует та или иная форма платы. На сайте ЕС можно найти карту Европы, на которой нанесены зоны действия многочисленных аналогов нашего «Платона» (см. стр. 13. — **BG**).

Крупнейшей системой такого рода является действующая в Германии с 2005 года высокотехнологичная система сбора платы с тяжелых (от 12 тонн допустимой общей массы) грузовых автомобилей, так называемая LKW-Maut, она же по-английски — Electronic HGV Tolling System.

Эта система действует на всех федеральных автомагистралях (Bundesautobahnen) и некоторых федеральных скоростных автомобильных дорогах (Bundesstraßen).

Ставки дорожных сборов, так называемого MAUT tax, дифференцированы по экологическому классу двигателей. Эти ставки неоднократно повышались; в наиболее значительной степени эти повышения касались грузовых автомобилей с двигателями категорий «Евро-1» и «Евро-2», в наименьшей — с экологически чистыми двигателями «Евро-4» и «Евро-5».

В техническом плане система сбора платы за проезд реализована в трех вариантах. Первый из них, базовый и наиболее продвинутый, ориентирован на регулярных пользователей, сборы с которых обеспечивают более 90% суммарных поступлений. Этот вариант предполагает наличие на автомобиле специального бортового устройства On Board Unit (OBU) и предварительную регистрацию транспортного средства и компании-владельца в системе Toll Collect. Бортовое устройство с помощью спутниковой системы позиционирования определяет местонахождение автомобиля и соотносит его с конкретным участком на дорожной сети. Оно же, исходя из данных о прохождении этапов маршрута и тарифной сетки MAUT tax, определяет сумму дорожного сбора, подлежащего уплате; фискальная информация сохраняется в памяти OBU и пересылается по мобильной связи в центр обработки данных Toll Collect. Предварительная регистрация автомобиля и компании-владельца в платежной системе позволяет осуществить автоматическое списание платы со счета владельца.

Эксплуатация системы Toll Collect создала важный прецедент, в рамках которого администрирование дорожных платежей (то есть, по сути дела, федерального налога) было делегировано консорциуму частных партнеров: правительство Германии еще в 2002 году заключило соответствующий контракт с консорциумом в составе Daimler—Chrysler (45% акций), Deutsche Telecom

(45%) и Cofiroute (10%). Сам факт такого делегирования не вызвал возражений со стороны политиков и бизнес-сообщества, в то же время выбор конкретного партнера был оспорен в суде конкурирующим консорциумом AGES-MAUT, в состав которого входили компании Shell, Vodafone и ряд финансовых институтов — впрочем, безуспешно.

Одновременно с введением описанной выше системы платежей правительство Германии приняло меры по защите интересов немецких автоперевозчиков: ставки транспортного налога были установлены по абсолютному минимуму, совместимому с Директивой ЕС 1999/62. Кроме того, водителям грузовых автомобилей, как иностранных, так и осуществляющих внутренние грузовые перевозки, было временно разрешено вычитать налог на топливо из пошлины за проезд.

В настоящее время существуют планы по расширению сферы применения системы дорожных сборов: планируется включить в нее грузовые автомобили массой свыше 3,5 тонны, а затем и автомобили всех типов и категорий.

BG: Повлияли они на общий уровень цен на местных рынках?

М. Б.: Этот вопрос исследовался в ЕС самым тщательным образом. Сколько-нибудь чувствительного влияния на инфляционные процессы выявлено не было.

BG: А как это повлияло на распределение грузов по видам транспорта?

М. Б.: И этот вопрос также исследовался в ЕС самым тщательным образом и с таким же результатом.

Специалисты ожидали значительных сдвигов в распределении грузовой базы в пользу железнодорожного и внутреннего водного транспорта. В целом эти ожидания не оправдались, хотя некоторые сдвиги, например в Германии, были зафиксированы.

Считается, что кардинальное перераспределение грузовой базы может произойти в условиях существенно более высоких километровых ставок. Однако такое повышение ставок всегда связано со значительными политическими рисками.

Сколько-нибудь чувствительного влияния на структуру автомобильного парка выявлено не было.

BG: Зависит ли в других странах плата за проезд от характера перевозимого груза?

М. Б.: Нет, не зависит.

BG: Куда и насколько эффективно направляются средства?

М. Б.: Средства от всех существующих систем сбора проездной платы направляются в систему дорожных фондов или аналогичных бюджетных институтов, предназначенных для финансирования дорожного хозяйства. Эффективность использования «окрашенных» дорожных денег зависит от качества институциональной среды в той или иной стране — никакой особой дорожной специфики в этом деле нет.

Записал ВАЛЕРИЙ ЧУСОВ

ТРАДИЦИОННЫЕ МЕХАНИЗМЫ ДОРОЖНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ОСНОВАНЫ НА КОСВЕННОМ НАЛОГООБЛОЖЕНИИ ПРОБЕГА АВТОМОБИЛЕЙ, ИЗМЕРЯЕМОГО ЧЕРЕЗ ПОТРЕБЛЕНИЕ ТОПЛИВА. ОНИ ТЕРЯЮТ СВОЮ ЭФФЕКТИВНОСТЬ И ВСКОРЕ СТАНУТ НЕРАБОТОСПОСОБНЫМИ



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. ■

«У НАС РАСТЕТ ОБЪЕМ ПЕРЕВОЗОК»

Крупные перевозчики одними из первых зарегистрировались в системе «Платон». Большой бизнес слишком заметен, и попытки уйти от обязательных платежей для него заведомо неэффективны. О том, что изменилось для перевозчиков, рассказывает руководитель департамента транспорта компании «Складлогистик» Кирилл Лучников.

BUSINESS GUIDE: Изменилась ли структура парка автомобилей?

КИРИЛЛ ЛУЧНИКОВ: Структуру парка мы не изменяли. У нас кроме тяжелых грузовиков и автопоездов есть и среднетоннажный транспорт, а также легкие фургоны грузоподъемностью от 1,5 тонны — их доля не выросла. Наоборот, сейчас мы заключили контракт на поставку новых 18-тонных грузовиков. Формат нашей компании подразумевает прежде всего крупнотоннажный транспорт. Мы (относительно. — „Ъ“) привыкли к этому тарифу — около 1,5 руб. за 1 км, поэтому мы не меняем транспорт на мелкотоннажный ради того, чтобы избежать платы: нам это не нужно.

BG: Изменился ли характер перевозимого груза?

К. Л.: Мы занимаемся в основном перевозкой продуктов питания, напитков и алкоголя. Выросли только объемы, характер грузов не менялся.

BG: Как изменились ваши тарифы?

К. Л.: Мы подняли тарифы при вводе системы в ноябре 2015 года, но несущественно — на несколько процентов. Когда тарифы «Платона» поднимутся, нам придется изменить свои цены. Растет ведь не только плата за дороги, но и горюче-смазочные материалы, и запчасти тоже дорожают, так что мы вынуждены периодически пересматривать свои расценки. Работать «в ноль» мы не можем. Но мы лояльно подходим к ценовой политике, анализируем потребности каждого клиента, рыночное предложение и стараемся устанавливать тарифы, выгодные как клиентам, так и нам с минимальной наценкой.

Есть компании — обычно это сетевой ритейл, которые при подписании договоров требуют предусмотреть отдельные строки для указания расходов на оплату за дорогу. Но в целом нет, мы просто включаем эти расходы в наши цены на транспортировку.

BG: Сократились ли порожние пробеги?

К. Л.: Порожние пробеги в процентах от общего количества сократились, потому что у нас растет объем перевозок и есть возможность загружать автомобили в обоих направлениях. Мы в этом году взяли большие объемы грузоперевозок и складской логистики, расширили географию бизнеса (весь Центральный федеральный округ), вследствие чего увеличились дальность перевозок и объем в целом.

BG: Говорят, кто-то экономит на «Платоне», объезжая федеральные трассы. Есть ли рекомендации вашим водителям по выбору маршрутов?

К. Л.: Не могу сказать за других, но скажу о нашей компании. Не вижу смысла, абсолютно. Сэкономив таким образом 1 тыс. или 3 тыс. руб., можно загубить автомобиль на плохих дорогах. Кроме того, это повышает риск аварий. Я советую водителям не искать объездной маршрут ради экономии на «Платоне» или на топливе — лучше сэкономить на амортизации автомобиля и доехать в целости и сохранности. Ремонт импортных грузовых автомобилей — это очень дорогое удовольствие.

BG: Приходится ли принимать какие-то меры по экономии, например на страховке, выборе типа топлива и т. п.?

К. Л.: У меня весь парк, 99%, — современные модели MAN, Volkswagen и Hyundai. Экономия на качестве топлива может обойтись втридорога. Так что на таких вещах стараемся не экономить. Это касается и страховки, и количества, и, скажем так, качества водителей.

BG: Но ведь тарифы повысили бы все перевозчики?

К. Л.: Да, но изначально было бы недопонимание, и это привело бы к временному провалу в работе из-за сроков согласования повышения цен. Для компании выделить из бюджета сумму, превышающую текущий тариф в два раза, гораздо проблематичнее.

BG: Какую долю в тарифе на грузоперевозку занимает «Платон»?

К. Л.: Около 4%.

BG: Сколько всего вы заплатили по «Платону» за год?

К. Л.: Ориентировочно от 30 млн до 40 млн руб. за год. У нас в парке примерно 350 автомобилей массой более 12 тонн, средний годовой пробег у них 100–150 тыс. км, больше половины из которого — по федеральным трассам.

BG: Много ли было штрафов в количественном выражении и в деньгах?

К. Л.: Не было совсем. У нас всегда положительный баланс на лицевом счете. Я предупредил весь персонал транспортного департамента нашей компании, что нарушение, связанное с ездой без бортовых устройств, будет сказываться на их бонусах и премиях, и все строго соблюдают правила. Мы следим за исправностью бортовых устройств: машина с неисправным устройством в рейс не выходит. В случае поломки прибор отвозим в офис «Платона» и там заменяем на новый — тут никаких проблем.

BG: Часто ли бортовые устройства выходят из строя?

К. Л.: Очень редко, было всего несколько случаев.

BG: Как изменилось количество и качество ваших клиентов за минувший год?

К. Л.: Основной процент — это наши постоянные клиенты, которые постоянно развиваются и по качеству, и по объему услуг, но компания постоянно развивается, стараемся привлекать новых клиентов. Мы оказываем транспортные и складские услуги достойного качества, поэтому у нас все стабильно.

BG: Оцените количество клиентов, которые ушли на другие типы транспорта?

К. Л.: Все наши работающие клиенты и партнеры, которые были до ввода «Платона», также остаются нашими клиентами и после его ввода — на другой вид транспорта никто не перешел.

BG: Вы занимаетесь и зарубежными перевозками. Можете сравнить «Платон» с аналогичными зарубежными системами?

К. Л.: В большинстве систем, аналогичных «Платону», применяется более сложная тарификация, в которой стоимость проезда зависит, например, от количества осей грузового автомобиля, экологического класса, грузоподъемности. Бортовые устройства у них без проводов, подсоединенных к прикуривателям. В Европе вдоль дороги и на АЗС находят-

ся платежные терминалы для оплаты проезда по платным дорогам — для тех, у кого нет устройств в автомобилях.

BG: Что вы ждете от «Платона» в будущем?

К. Л.: Регрессивную шкалу тарифов, о которой я уже говорил. Хотелось бы, чтобы учитывались экологический класс и масса загруженного автомобиля. Ну и, конечно, чтобы тариф не поднимался сильно и резко.

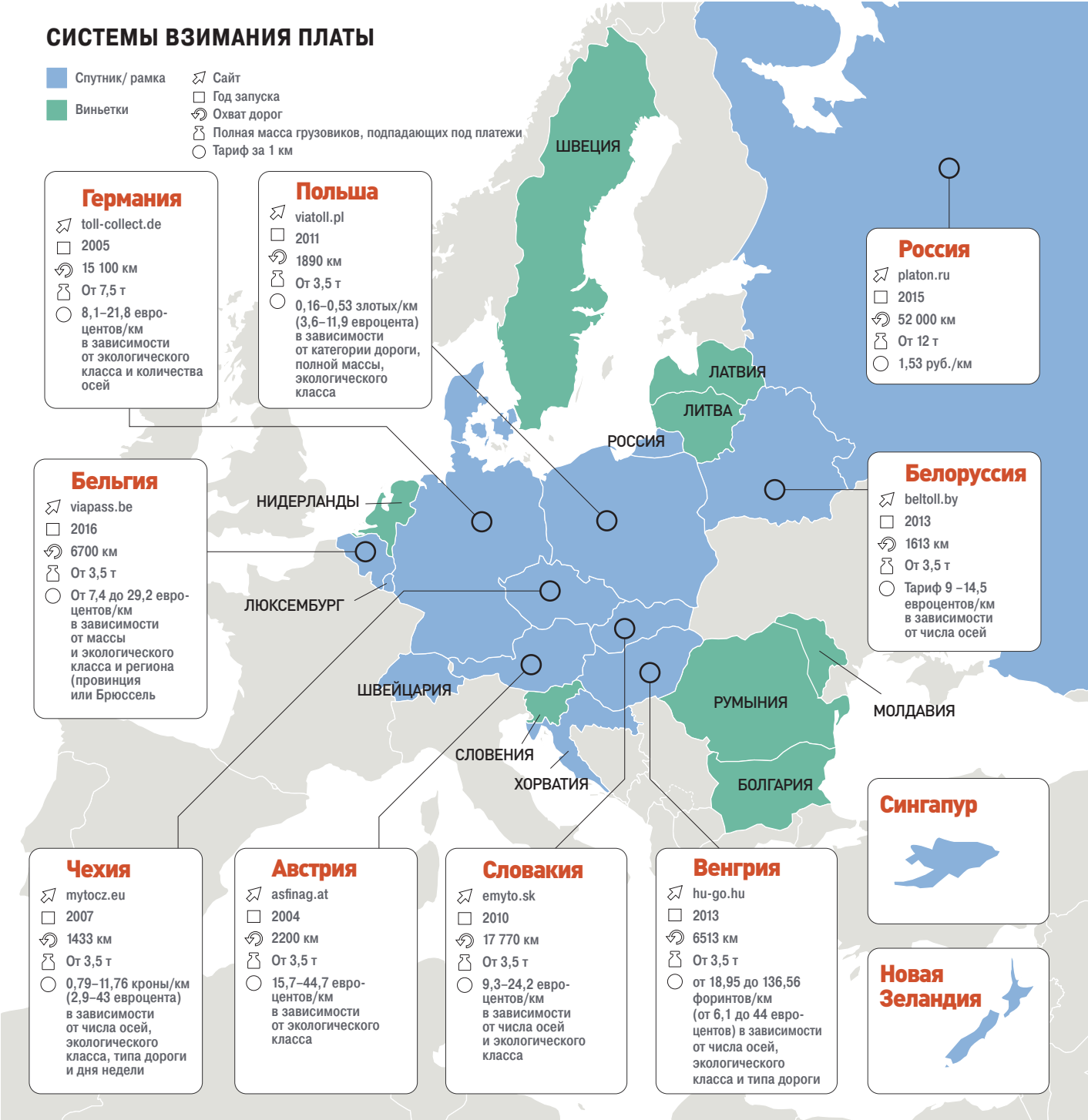
BG: Насколько просто работает система?

К. Л.: В личном кабинете программы все доступно и понятно. Бортовые устройства работают автоматически. У «Платона» квалифицированный персонал. У нас очень хороший персональный менеджер, который при возникновении любых проблем, связанных с системой, всегда решает их онлайн.

BG: Просто ли оформить маршрутную карту?

К. Л.: Мы сразу зарегистрировались в «Платоне», получили бортовые устройства, и оформлять маршрутные карты приходилось только при поломке прибора — это очень редко. За год все такие случаи можно пересчитать по пальцам одной руки.

Записал ВАЛЕРИЙ ЧУСОВ



УЧАСТНИКИ РЫНКА

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 ПЕКАРЬ

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»

Сергей 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, что важно, перевозчикам, только тогда этот бизнес сможет выйти на качественно новый уровень.

«Платон» неплохо организован. На сайте системы все довольно доступно изложено и четко работает. В прошлом году процесс регистрации и получения бортового устройства для меня занял пару дней, 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. ■

93.6

93.6

93.6

93.6

93.6

93.6

93.6

93.6

93.6

93.6

93.6

Проверка слуха КоммерсантъFM93.6

BUSINESS GUIDE

Тематические приложения к газете
Коммерсантъ

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА
ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА
СМЕЖНИКИ
ИНВЕСТОРЫ
КОНКУРЕНТЫ
АДМИНИСТРАТИВНЫЙ РЕСУРС