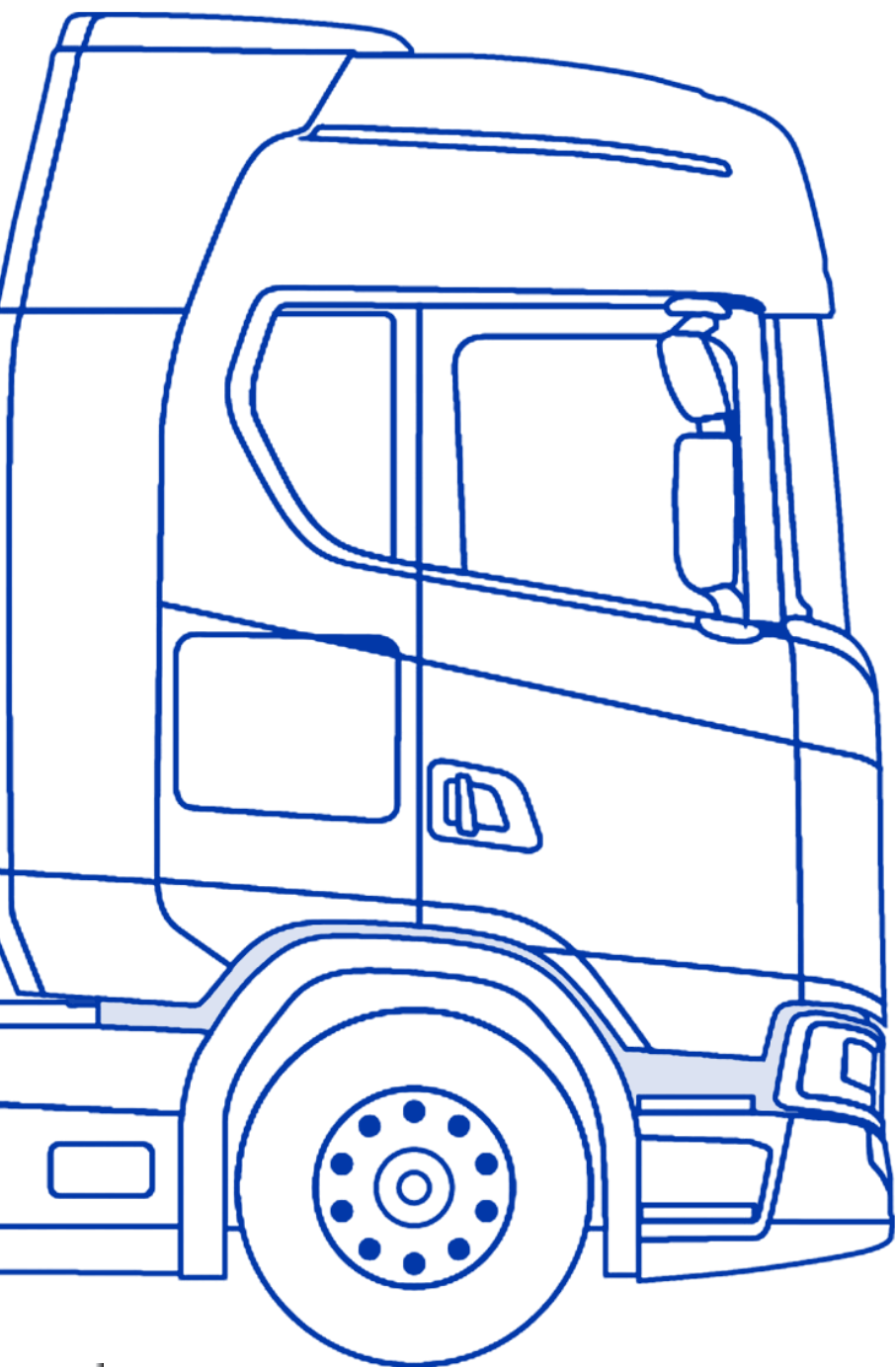
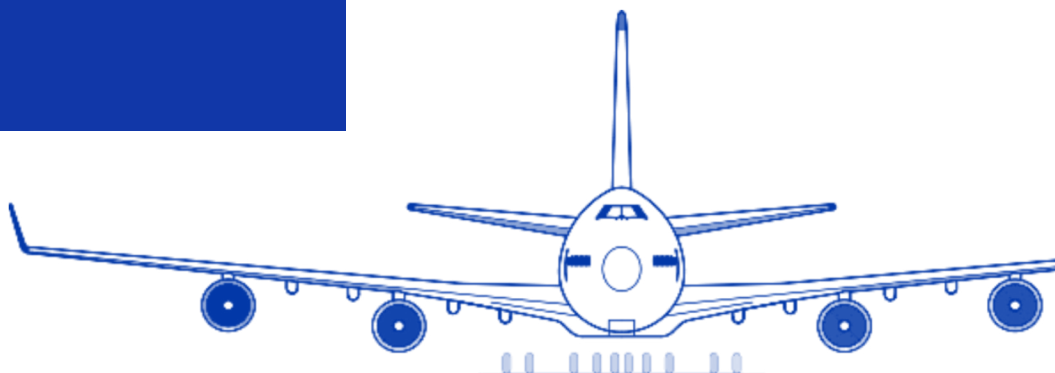


КОРПОРАТИВНОЕ

ИЗДАНИЕ

TRASKO
TRANSPORT & FORWARDING COMPANY

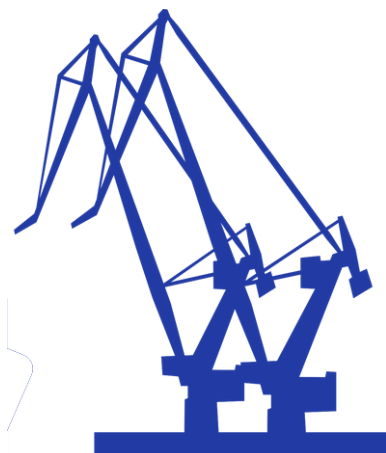
#3



СЧИТАЕМ КОРЕЙТЫ

УПРОЩАЕМ ЭКСПОРТ

ДУМАЕМ О КАЧЕСТВЕ



В НУЖНОМ МЕСТЕ. В НУЖНОЕ ВРЕМЯ.



СОДЕРЖАНИЕ

«ТЕХНОЛОГИИ И ИННОВАЦИИ»

стр. 4–13

«РЕАЛИЗОВАННЫЕ ПРОЕКТЫ»

стр. 9, 19

«МУЛЬТИМОДАЛЬНЫЕ ПЕРЕВОЗКИ»

стр. 16–18

«АВИАПЕРЕВОЗКИ»

стр. 22–23

«АВТОПЕРЕВОЗКИ»

стр. 26–29

МИНУТА СЛАВЫ

НАЦИОНАЛЬНАЯ ПРЕМИЯ “ГРУЗОВИКИ И ДОРОГИ”



Эта награда – приятное свидетельство профессионализма и признание для всей команды, подтверждение любви и преданности собственному делу всех сотрудников “ТРАСКО”

Транспортная компания “ТРАСКО” стала лауреатом ежегодной Национальной премии “Грузовики и дороги”! Награда получена в номинации “Международный грузовой автоперевозчик”. По итогам тайного голосования экспертного жюри, состоящего из признанных специалистов области, журналистов, бизнесменов, общественных деятелей, из девяти претендентов был выбран единственный лауреат.

“Эта награда – приятное свидетельство профессионализма и признание для всей команды, подтверждение любви и преданности собственному делу всех сотрудников “ТРАСКО”! И особенно приятно, что члены уважаемого жюри выбирали среди сильных конкурентов. Благодарим

*их за выбор, а коллег – за честную конкуренцию”, – заметил коммерческий директор компании **Алексей Чиняков.***

Напомним, национальная премия “Грузовики и дороги” в области грузовых автоперевозок учреждена в 2017 году одноименным деловым информационным порталом по инициативе и при активном участии Межотраслевого экспертного совета по развитию грузовой автомобильной и дорожной отрасли (МОЭС) и при поддержке Министерства транспорта России. Непосредственным организатором мероприятия выступает компания АТО Events, организатор профессиональных мероприятий в транспортной отрасли.

Если вы следите за новостями компании, то наверняка заметили, что мы немало внимания уделяем вопросам технического прогресса, новым технологиям и решениям. Даже больше: мы видим в этом один из важных векторов развития и направление для совершенствования. И оттого вдвойне приятно, когда нашу работу замечают коллеги. Хотим рассказать вам о важном событии. Компания «ТРАСКО» стала победителем конкурса «Проект года», который проводит профессиональное сообщество ИТ-директоров России Global CIO.

Высокая награда завоевана в номинации «Лучшее отраслевое решение», категория «Логистика». А тема проекта: «Автоматизация процессов продаж и маркетинга на базе решения KORUS I CRM для логистики».

Звучит, может быть, и непросто, но цели у проекта более чем понятные. При его разработке мы хотели добиться

максимальной автоматизации коммерческих процессов и сокращения времени ожидания клиентов при обработке заявок, создать единую базу и механизм ее актуализации. Кроме того, нужен был инструмент контроля и обеспечения прозрачности вместе с выгрузкой аналитических данных.

Конечная цель — улучшение качества обслуживания клиентов. Плюс ко всему была реализована интеграция со всеми нашими системами 1С (УП, ДО, БП), телефонией, почтой и сайтом компании, интеллектуальной системой управления грузоперевозками!

Уникальность проекта состоит и в том, что он был доведен до стадии опытно-промышленной эксплуатации за рекордные 9 месяцев.

Уже в самое ближайшее время эта система будет интегрирована в рабочие процессы всех 19 филиалов «ТРАСКО». А пока принимаем поздравления!

ПОБЕДА В КОНКУРСЕ «ПРОЕКТ ГОДА»



ВСЕГО ЛИШЬ АДРЕС?!

Каждой транспортной компании рано или поздно придется столкнуться с одной из фундаментальных информационных проблем управления транспортным бизнесом, и она будет эволюционировать по мере роста числа заказов, сотрудников и машин.



Речь об обработке большого количества данных. Да-да, те самые данные, что вы в том числе, уверены, предоставляли вашему менеджеру по перевозке. Объем и вес груза, его характер и габариты и, конечно, географические данные. То есть место отправки и назначения. И наверняка не задумывались, что от точности, своевременности и актуальности этих данных зависит логистика предприятия и, как следствие, его эффективность, а значит, успешность выполнения заказов.

Причем чем больше предприятие, тем эта зависимость больше.

Вот смотрите. Если вы обращаетесь в

небольшую транспортную компанию, то, скорее всего, бизнес там устроен так: автопарк из трех тягачей, на одном из которых рулит собственник предприятия, он же диспетчер и логист. Никакой учетной системы, кроме таблицы Excel, нет. Потому что на этом этапе нет смысла делать в это значительные вложения. А что, собственно, наши геоданные, то есть адреса загрузок, местонахождение машин и остальное? С этим никаких проблем. Объем данных слишком мал. Все под контролем.

Ситуация меняется, если в компании 50 машин. Тут уже все сложнее, информационные системы (все, что касается логистики: бухгалтерия, кадры и



остальное — в расчет не берем) устроены, как правило, так:

- тягачи оборудованы блоками навигации (сейчас это недорого);
- есть некая система слежения за парком из офиса с картографией;
- диспетчеризация машин (контроль сроков выполнения заказов, планирование и т. д.) или объединена с системой слежения, или существует отдельно;
- система учета поступающих и выполняемых заказов — это или еще одна, отдельная система, или она может включать в себя предыдущие.

Если 50 машин работают на международных перевозках, то в неделю компания будет принимать примерно 40 заявок. Адреса занесут в учетную систему и будут использовать или просто как текстовые данные при планировании, или им еще присвоят координаты (вручную или с помощью сторонних сервисов), и эти координаты будут отображаться на системе картографии.

В любом случае при таких объемах не составит труда следить за правильностью вносимых данных (при наличии регулярных маршрутов они еще часто будут повторяться). Качество планирования и контроля при этом пока не сильно зависят от абсолютной достоверности геоданных. Всего два диспетчера без проблем могут контролировать движение всех машин, владеть ситуацией в целом, и какая-нибудь орфографическая ошибка в названии города загрузки не собьет их с толку.

А что же дальше? Будет расти число заказов, количество машин, адресов откуда и куда едут грузы, придется набрать побольше людей — и все, делов-то? Не совсем так. Представьте: бесчисленный парк машин, разветвленная сеть филиалов, тысячи перевозок. Скорее всего, общая архитектура информационного пространства остается прежней. Но из-за выросшего на порядок количества заказов и неизбежного разделения объемов между менеджерами и подразделениями уже возникают потребности в общем управлении и контроле, чтобы каждый не работал сам по себе.

И вот тогда начинают появляться такие функции:

- разделение зон влияния подразделений, ведь все не могут работать везде, в разных странах своя специфика, свои особенности ценообразования и т. д. — нужна специализация;
- тарификация — необходимо предоставлять клиентам цены на перевозки автоматизированно, в ответ на запрос с адресами и затем контролировать в системе соблюдение исполнителями установленных правил ценообразования;
- даже если тарифы жестко не зафиксированы, нужно контролировать пиковые значения, ведь когда кто-то сильно отклоняется от средних по компании цен — это повод для беспокойства;

– необходимо вести мониторинг текущих цен по разным регионам/направлениям для маркетинговых целей;

– текстовые данные о местонахождении машин (для диспетчеризации и информирования клиентов) — скорее всего, для преобразования координат GPS уже приходится пользоваться платными услугами картографических сервисов, ведь машин уже много и география перевозок сильно разрослась;

– если машины не разделены на специализированные по географии перевозок колонны, нужно как-то сохранять целостность парка в плане исполнения заказов, то есть если вдруг заявка на перевозку есть в филиале, в котором нет подходящей машины (по дате или месту высвобождения), то это не должно быть проблемой — нужно просто и легко передать этот заказ в другой филиал, в котором машина есть;

– вопросы безопасности: если где-то что-то случилось, то об этом должны знать все и впредь никто не должен наступить на те же грабли.

Это начинает хорошо работать, когда выстроены все процессы, а менеджеры обладают достаточной квалификацией и хорошо знают свои должностные инструкции. И во всех системах должны быть данные о перевозках безупречного качества, поскольку нужно эффективно взаимодействовать большому количеству сотрудников, которые, как правило, работают далеко друг от друга. И не в последнюю очередь важны те самые наши данные о географии перевозок.

Почему? Потому что любая неточность в простом адресе может привести к совершенно непредсказуемым последствиям. Вот только часть из них.

- Менеджер случайно завел дубль населенного пункта, заполнил адрес, а в этом же месте была когда-то загрузка проблемного контрагента, который перерегистрировался и пытается снова нечестно заработать — оповещение об опасности не сработало, потому что для системы это совершенно другой адрес.

- В компании установлено, какие подразделения могут брать загрузки из определенного региона, а какие нет, но кто-нибудь вдруг случайно обманул

систему и внес адрес вне зашитой в логику ограничений зоны.

- Та же ситуация с тарифами: автоматизированный контроль за соблюдением правил перестает работать, если система не понимает, какие адреса относятся к установленным тарифным зонам, а какие нет.

- Мониторинг цен — нужно иметь возможность объединять заказы по географии отправок-доставок, а это невозможно, если у всех адресов нет правильной структуры и координат. Соответственно понять, какой сейчас уровень цен из какого-нибудь региона, крайне сложно — адреса, которые совсем рядом система не сможет объединить в одну группу.

- Заказы можно попросту терять: менеджер из другого филиала не поймет, что есть свободная машина рядом с потенциальным местом загрузки, если система не понимает, что загрузка и машина находятся недалеко друг от друга.

Как видите, значение таких простых вроде бы вещей, как правильные адреса, в масштабах большой компании становится весьма впечатляющим. Следовательно, постоянная и кропотливая работа по занесению данных и их модерации просто необходима. Сегодня это единственный путь к возможности построить эффективный и конкурентоспособный транспортный бизнес.

Поэтому недавно в нашей компании стартовал проект по изменению всей схемы работы с геоданными. Было найдено решение, практически полностью закрывающее все источники ошибок и дающее некоторые дополнительные возможности. Ошибки в структуре адресов? В названиях населенных пунктов? Дубли в городах, регионах? Сложности с проверкой возвращаемых вам координат? Долой все проблемы! Мы просто убрали возможность заводить неправильные и повторяющие друг друга данные. В итоге система начинает работать автономно, быстро и без лимита на количество запросов.

**Руководитель проектов развития “ТРАСКО”
Александр Пятибрат**



ДОСТАВЛЯЕМ ГРУЗЫ
ПО ЗЕМЛЕ,
КАК ПО ВОЗДУХУ!

Одна из наших перевозок, осуществленная под самый Новый год, — транспортировка из Свердловской области в Воронеж.

Мы привезли партию титановой продукции стоимостью более 50 миллионов рублей собственным автотранспортом, несмотря на сложные погодные условия и предпраздничную суету. «Космический» металл был нужен срочно, причем в немалом количестве, на ожидание и проволоочки просто не было времени!

Полностью загруженный автомобиль с экипажем из двух водителей за три дня доставил груз в нужное время и место. В целости и сохранности.

Как обычно, вы занимаетесь бизнесом, мы — доставкой.



ЧТО МЕШАЕТ ЗАКАЗАТЬ ПЕРЕВОЗКУ ОНЛАЙН?

Удивительное дело: вы можете заказать доставку понравившейся вещи в любой точке планеты в два клика, один из которых будет авторизацией в платежной системе, но вынуждены заполнять множество договоров, отвечать на внушительное количество вопросов при коммерческой перевозке груза. Почему так?

Каких-то 20 лет назад все было еще куда сложнее. Люди придумывали бумажные каталоги, непростые схемы доставки, которые требовали, как минимум, телефонного звонка, а как максимум — прогулки до офиса компании или банка. Все изменилось в масштабах экономики мгновенно. В середине 90-х через интернет было продано менее 1 % авиабилетов, в 2018 году этот показатель достиг 80 %. Так почему же менеджер компании, которой нужно перевезти товар для дела из одной точки планеты в другую, пока не может похвастаться онлайн-заказом перевозки? Или может?

Для начала давайте разберемся, в чем отличие корпоративных продаж от потребительских.

Во-первых, конечно, в процессе. Когда вы заказываете товар на «Али» с доставкой до дверей дома, никто не спрашивает вас, каким видом транспорта повезем, нужно ли вам таможенное сопровождение и можно ли штабелировать выбранные вами товары. От вас не требуется никакой информации, кроме адреса доставки и предпочтений по скорости осуществления транспортировки. Чтобы лучше понять отличия и особенности, можно провести аналогию не на доставке, а, например, на рынке такси или перемещение из точки А в Б. Он, вероятно, более нагляден.

Сегмент B2C. Для обывателя контроль за движением заказанного автомобиля в своем смартфоне, заранее обозначенная стоимость поездки и оплата через интернет в два клика стали обычным явлением. Понравился сервис на уровне эмоций, удобен при заказе, оплате, качестве подаваемых автомобилей и водителей, значит, вероятность возвращения к повторному использованию высока. Максимально простой и быстрый заказ в два-три клика, о котором так любят говорить стартапы в рекламных материалах, при вызове такси имеет действительно большое значение. В сегменте малотоннажных перевозок за счет небольших весогабаритных характеристик многие возникающие проблемы можно решить на месте в ручном режиме, поэтому здесь заметны успехи среди IT-проектов в разных странах и с разными бизнес-моделями.

Самая сложная ниша «уберизации» — продажа транспортных услуг в сегменте B2B. Основное отличие от предыдущих вариантов — заказ услуг перевозки грузовым автотранспортом является работой. Ее выполняют менеджеры компании получателя или отправителя. Эффективность оценивается вышестоящим руководством по KPI, которые часто имеют существенные отличия от B2C.

Во-вторых, характер грузов принципиально иной. Коммерческие грузы априори больше, дороже и к тому

же могут быть опасными или требовать особого температурного режима.

В-третьих, отсутствие полностью функциональной системы электронного документооборота для юридических лиц тоже является важным отличием. И еще стоит вспомнить о том, что в крупных предприятиях отчетность отдела закупки автотранспорта определяется снижением транспортного бюджета за год с учетом возможности оборота денежной массы за время отсрочки платежей перевозчику на 60 или даже 90 дней. Такая постановка задачи приводит к пониманию решения большинства менеджеров логистики только с помощью одного инструмента — понижению ставок фрахта. Это чревато снижением качества услуги, рисками по сохранности товара и никак не учитывает условия колебания цен на рынке. На практике происходит диссонанс интересов предприятия и логистического отдела. Поэтому на сегодня основная проблема в логистике — влияние человеческого фактора. Минимизация его даст перейти на новую ступень развития. Кроме того, есть еще немаловажный фактор: один и тот же маршрут может стоить совершенно по-разному в зависимости от перевозчика, типа доставки, времени года, загруженности маршрута. Это важно, потому что разница в стоимости может достигать до сотен процентов, а значит, вы



вынуждены вводить одну и ту же информацию в разные окна разных компаний и смотреть на то, как меняются итоговые цифры.

Также, в отличие от Европы или США, в России большая проблема с профессиональной подготовкой логистов. На практике для демонстрации своей эффективности менеджеры используют в основном один инструмент — понижение стоимости услуг. Внедрение систем автоматизации в современном автомобиле уменьшило влияние человеческого фактора и снизило требования к профессиональному водителю. Современные автоматические системы регулирования движения в крупных городах снизили проблемы заторов. По такому же пути двигается грузовая автотранспортная логистика.

С другой стороны, конкуренция в ценообразовании грузовых автоперевозок в России идет ниже черты требований безопасности к подвижному составу и к профессиональным качествам водителей, а также соблюдению налоговой дисциплины и делопроизводству. Такая бизнес-модель свойственна малым и микроавтопредприятиям, составляющим основной костяк клиентов электронных платформ.

На сегодняшний день в России

в отличие от Европы или США нет требований по страхованию ответственности перевозчика, поэтому ответственность по рискам ущерб и потеря груза фактически гарантирована только честным словом транспортника и заканчивается на сумме примерно 5 млн. руб, а иногда и меньше. С такими перевозчиками неохотно работают страховые компании, так как риски очень высокие.

В чем выход?

Эффективное решение лежит в создании новой бизнес-модели цифровой экспедиции. Она сможет успешно совмещать классические функции офлайн-экспедиции и современные онлайн-технологии, в результате внедрения которых у человека заберут функцию регулирования, оставив только контроль за работой системы.

Иной вариант, будет создана система, которой удастся объединить крупнейших игроков и клиентов, привести алгоритмы тарификации к более прозрачной и понятной схеме (разница в расчетах с одинаковыми исходными данными свидетельствует о том, что пока ценообразование не всегда прозрачно), — некий маркет-плейс, гарантирующий безопасность всем участникам процесса, по мнению экспертов «ТРАСКО», не принесет рынку ожидаемого профита.



КАЧЕСТВО НЕ ВОЗНИКАЕТ СЛУЧАЙНО

Парадигма, в которой жил рынок транспортной логистики последнее десятилетие (главное — скорость доставки и цена), изживает себя. Новые сервисы, прогресс, в том числе и в транспортной логистике, порождают новые требования. Впрочем, новые ли?

Цитата, вынесенная в заголовок материала, принадлежит известному менеджеру Эдвардсу Демингу, который сформулировал 14 базовых принципов работы предприятия, стремящегося к совершенству. Осознанно или интуитивно, но они реализуются нынешними успешными управленцами, пускай и в интерпретированной форме.

Например, один из них гласит: “Прекратите практику заключения контрактов, основываясь только на одном критерии — низкие цены на продукцию”.

Действительно, цена в эпоху непростой экономической ситуации — важный фактор, однако не всегда решающий. Согласитесь, среди равных по стоимости предложений, но от разных по надежности компаний, очевидно, что вы выберете ту, которая обеспечит лучшее качество. Другое дело, что под словом “качество” каждый может подразумевать свое: это может быть и скорость ответа на запрос, и доставка раньше срока, и коммерческое предложение на фирменном бланке, и многое другое.

И, если уж быть совершенно откровенными, сфера грузоперевозок является рынком покупателя, где заказчик может выбирать исполнителя услуги среди множества предложений. Перевозчики, в свою очередь, вынуждены или улучшать качество, или оптимизировать стоимость.

Кто выигрывает? Тот, кто выбирает по совокупности факторов, а не по какому-то одному.

Звучит просто, но так ли это на деле?

Как правило, заказчик обязательно хочет получить груз в оговоренные сроки, по зафиксированной стоимости, в целости и сохранности — это базовые требования. Но как понять, будут ли они исполнены, сравнивая примерно одинаковые коммерческие предложения? Сотрудники крупных транспортных компаний вместе с коммерческими предложениями готовят презентации, в которых дается информация о перевозчике. Вот только и из них не всегда ясно, что является реальными преимуществами, а что можно отнести в раздел достижений, которые влияют на сервис менее явно.

Преимущество для клиента — это возможность оптимизации ставки за перевозку благодаря тому, что компания перевозит большее количество грузов большему числу клиентов на большем количестве транспорта.

Вас вряд ли интересует, сколько сертификатов имеет та или иная компания. Куда важнее стабильно получать качественный сервис.

Собственный регулярно обновляемый парк — это выглядит как преимущество? Само по себе вряд ли, а вот в комплексе с системой управления этим парком, при которой менеджеры транспортной компании проверяют состояние каждого автомобиля, отслеживают маршрут и оперативно вмешиваются в происходящие процессы, — наверняка. А “свежие” автомобили уменьшают трудозатраты на обслуживание, приятны персоналу в эксплуатации и, конечно, являются сами по себе имиджевым элементом.

Есть и еще один фактор: некоторые европейские страны запрещают



проезжать на их территорию тягачам с двигателями Евро-3. Парк прицепов и полуприцепов тоже важен, так как их разнообразие дает возможность работать на разных направлениях: в Европе разрешены полуприцепы с максимальной длиной 13,6 метра, в Китае длина полуприцепа может составлять 16 метров (без увеличения максимально разрешенного веса груза).

А теперь пример того, как перевозчик может помочь вам сэкономить. Допустим, вы отправили запрос доставки сборного груза в две транспортные компании. От первого перевозчика вопросов не последовало — вы просто получили ставку. Зато менеджер по продажам второй компании связался с вами, чтобы уточнить некоторые детали. В итоге стоимость доставки груза вторым перевозчиком оказалась выгоднее. Выгоднее, потому что им был учтен один важный фактор: характеристики грузовых мест позволяли штабелировать груз. Опытный продавец получил подтверждение такой возможности, в итоге была

предложена транспортировка по более привлекательной цене.

Все это касается не только автомобильных перевозок. Фраза “наличие развитой сети агентов” в презентации компании скрывает под собой годы опыта, переговоров, проб и ошибок. Очевидно, что опытная компания, работающая на рынке десятилетия, понимает цену сотрудничества и реально оценивает имиджевые риски. Она не будет рисковать там, где это не оправдано, а сосредоточится на том, что она реально может сделать на достаточно высоком уровне.

Итак, сейчас важны не только сухие цифры коммерческого предложения. Клиент транспортной компании, как и клиент в любой сфере деятельности, ценит заинтересованность исполнителя услуги в нем. Это в первую очередь выражается в понимании перевозчиком потребностей заказчика, в возможности перевозчика проанализировать, что действительно нужно клиенту.



РАЗНИЦА В ДЕТАЛЯХ

Контейнерные перевозки морским транспортом зачастую являются одним из оптимальных решений с точки зрения соотношения стоимость — качество. Да что уж, зачастую единственно верным решением, если сроки не столь важны, как стоимость доставки.

Поэтому любое изменение ставки фрахта крайне нежелательно и болезненно для многих бизнес-проектов. В прошлом материале мы рассказали о четырех главных факторах, которые могут оказывать влияние на цену перевозки. Теперь углубимся в детали.

На этот раз руководитель департамента мультимодальных перевозок Денис Моисеев расскажет о том, как выбор судна и его владельца может сказаться на цене перевозки.

Безусловно, первая составляющая, о которой мы уже упоминали в тот раз, — бункерная надбавка. Проще говоря, стоимость нефти. Кроме ее цены важен тип судна, от этого тоже зависит расход, что очевидно. Небольшие фидерные суда класса Panamax или океанские Post Panamax потребляют разное количество топлива, однако за счет размеров судна у последних стоимость перевозки на один контейнер выходит существенно меньше.

Еще фактор — техническая скорость. Чем быстрее судно проходит по маршруту, тем меньше затраты на его содержание (Post Panamax обходится в сумму около 60 000 долларов в сутки), а значит, ниже себестоимость перевозки.

Безусловно, от скорости зависит потребление топлива, но рост расходов непропорционален сэкономленному времени.

Важный момент, о котором стоит упомянуть, — характеристики контейнеровоза.

Ведь в одном классе могут выступать конструкционно разные суда: выдавшие виды и совсем новые. Современные суда, конечно, более экономичны по расходу бункера, требуют меньше расходов на ремонт, меньше простаивают из-за ремонтов и поломок — соответственно, ресурсы используются разумнее, и при одинаковых характеристиках вместимости их владельцы могут позволить себе предлагать ставки ниже рыночных.

Арендные ставки на суда. Понятно, что это внутренняя кухня морских контейнерных линий — перевозчиков, но тем не менее при одинаковом классе судна разница в стоимости, если брать ее в расчете на один контейнер, может достигать до 0,3–0,5 доллара и более за единицу. На первый взгляд, незначительно. А если судно вместимостью 21 000 TEUs, а стоимость за аренду начисляется ежедневно? Суммы получаются весьма значительные, и все они, так или иначе, закладываются в стоимость перевозки, которую платит грузоотправитель.

Тут же и стоимость аренды контейнера как неотъемлемая часть перевозки. Большинство перевозчиков держат весьма ограниченное количество контейнеров в собственности, предпочитая арендовать основную массу, исходя из реальной загрузки. Конечно, есть крупные линии, названия которых у всех на слуху, но даже они весьма прагматично относятся к этому моменту и не брезгают лизингом или арендой.

И вот тут мы плавно перешли к еще одному фактору — это владелец. Несмотря на то, что деятельность морских линий контролируется антимонопольным комитетом, который

следит за тем, чтобы конкурирующие компании не вступали в ценовой сговор, легальное средство сделать это нашлось. Несколько лет назад, когда на рынке контейнерных перевозок наблюдалось существенное падение, крупные (да и не только) морские линии стали объединяться в альянсы. Сегодня сформировано несколько крупных игроков, которые успешно контролируют основные направления.

Работа в альянсе позволяет его участникам загружать парк судов более оперативно и качественно, при этом не выводя на линию невостребованные контейнеровозы, используя совместно разрозненную ранее инфраструктуру. А еще за последние годы произошло несколько значимых поглощений небольших линий более крупными, а также значимых слияний или объединений операционной деятельности контейнерных линий.

Это не только оптимизирует затраты перевозчиков, но и создает ситуацию, при которой появляются предпосылки для искусственного дефицита на малозагруженных направлениях, а значит, поддержания ставок на минимальном уровне или даже их роста.

По нашему прогнозу, она будет определять формирование ставок в ближайшее время, что, с одной стороны, сделает ставки менее волатильными, с другой, они вряд ли будут сильно падать, даже несмотря на изменения в других составляющих. Но на данный момент разгорающаяся торговая война между США и Китаем может оказать очень негативное и пока не предсказуемое влияние на весь мировой рынок контейнерных перевозок.



МНОГО ШУМА В ПЕРМИ



А все потому, что в местном аэропорту приземлился один из крупнейших транспортных самолетов — Ан-124-100. На борту — 25 тонн ценного груза, который позволит развернуть в регионе линию по производству современного пластификатора. Кстати, крупнейшую в России.

Ценный груз — оборудование, которое было доставлено в нашу страну из-за океана.

Мы, компания «ТРАСКО», в свою очередь занимались финальной частью перевозки негабарита (last mile delivery) — транспортировкой от аэропорта Большое Савино до склада получателя.





“ТРАСКО” И РЭЦ

Транспортная компания «ТРАСКО» и Российский экспортный центр работают над проектом по формированию экспортного окна для малых партий грузов. Его цель — упрощение процесса доставки небольших товарных партий для всех участников российского рынка, увеличение объемов несырьевого экспорта из России.

«ТРАСКО» как опытный участник рынка перевозок осуществляет весь комплекс работ, связанных с доставкой и таможенным оформлением сборных грузов по

всем наиболее востребованным направлениям: Европа, Китай и Монголия.

РЭЦ осуществит информационную и административную поддержку нового проекта.

Задача по упрощению процесса экспорта малых партий грузов и его максимальной прозрачности будет решаться комплексно, а участники рынка получат работающий инструмент экспорта своей продукции.

С ЧЕГО НАЧАТЬ ЭКСПОРТ ?

Ответ на этот вопрос искали эксперты круглого стола, который состоялся в Пермской торгово-промышленной палате. Участники внешнеэкономической деятельности обменивались своим опытом, знаниями и практическими решениями.

Одним из спикеров стал руководитель филиала «ТРАСКО» в Перми Денис Кива, который поделился с собравшимися историями из практики работы с клиентами компании, рассказал о главных ошибках и методах преодоления сложностей.

1. Нет необходимости первым делом сертифицировать продукцию, которую вы хотите поставлять на экспорт. Прежде всего, найдите партнера, который будет заинтересован в вашем продукте. Это поможет избежать лишних затрат.

2. Прежде всего, составьте модель предстоящей сделки: пропишите всех ее субъектов и определите место каждого из них. Установите, какие документы нужны будут для всех субъектов. Таким образом, вы получите наглядную картину сделки, которая вам предстоит, и легко увидите все нюансы и возможные проблемы.

3. Даже небольшая неточность во внешнеэкономической деятельности может привести к штрафам, что пагубно скажется на прибыли. Будьте внимательны.

4. Следите за правильностью составления договора. В спорной ситуации он поможет вам решить возникающие проблемы. Некоторые экспортеры путают переход права собственности и переход рисков. Определить все нюансы должны вы со своим партнером.

5. Таможенное оформление – важная часть сделки. Необходимо знать заранее, существуют ли по вашему товару какие-либо ограничения или особенности поставки как с вашей стороны, так и со стороны получения товара партнером.

6. В первую очередь обратите внимание на страны Таможенного союза, если существует вероятность того, что там ваш товар может быть интересен. Схожесть менталитетов и нормативно-правовой базы, отсутствие языкового барьера облегчат заключение сделки.

7. Помните, что при работе с рынком Китая существует целый ряд особенностей. Если вы все же решили экспортировать продукцию в Китай, с осторожностью подойдите к выбору делового партнера. Проверяйте все новации по ходу сделки со стороны своих партнеров.

8. Документооборот должен быть налажен. Все оформленные документы после заключения сделки должны храниться на протяжении нескольких лет. Сделка не заканчивается получением прибыли - контролирующие органы могут устроить проверку.

ТАРИФЫ НА АВИАПЕРЕВОЗКУ

Продолжаем разбираться в непростом механизме формирования стоимости перевозки. На этот раз возобновим тему классификации тарифов на авиаперевозки. Кстати, обещанные “корейты” тоже есть в этом материале.



Итак, кроме того, что тарифы могут быть опубликованными и не опубликованными, их принято разделять на несколько типов.

Основные

Они, в свою очередь, могут быть нормальными (базовые для определения скидок и доплат) и бессовестными количественными (в основном применяются компаниями, которые эксплуатируют борты повышенной вместимости для определения скидки по весовым категориям), а также с минимальным сбором (нужны в том случае, если стоимость по нормальному тарифу окажется ниже минимальной).

В целом это стандартные тарифы. Они устанавливаются для оплаты 1 кг груза и являются самыми распространенными.

Исключение составляют только два типа тарифов, о которых речь пойдет ниже.

Классовые

Как следует из названия, их используют для грузов определенного класса и при определенных условиях. Выражается это исключительно в проценте к нормальному грузовому тарифу на грузы до 45 кг. Как правило, это распространяется на перевозки животных, ценных грузов и других необычных товаров.

Процентная надбавка зависит от класса и зоны перевозки и составляет от 150% до 300%. Например, для перевозки ценных металлов используют надбавку 200%.

Специальные

Те самые корейты – льготные тарифы со скидками, которые применяются тоже для определенных категорий грузов. При этом они обладают некоторым преимуществом по сравнению с остальными тарифами. Публикуются вместе с основными на “желтых страницах” справочника АСТ и им присваиваются кодовые цифровые обозначения.

Скидки, которые применяются по корейтам, могут быть весьма значительными. Они зависят от полетной зоны, например, на перевозках в США могут достигать 90%, а в Европу – до 70%.

Важно, что устанавливать их можно в любое время года, на любой период, даже без решения ИАТА.

Но, рассказ был бы неполным, если бы мы говорили только о регулярных авиаперевозках. Безусловно, они составляют существенную часть, но всё же общая картина авиаперевозок была бы неполной без нерегулярных рейсов. Они составляют около 20% от количества всех рейсов. И к ним относятся не только всем известные чартеры, но и дополнительные рейсы, которые выполняются по тем же авиалиниям, что и регулярные, но по особому расписанию. Не говоря уже о специальных рейсах, выполняемые по спецзаданию.



Корейты – это льготные тарифы со скидками.

Применение их согласовывается авиакомпаниями на конкретной авиалинии и в виде предложения отправляются в специальный комитет ИАТА.

Формируются корейты на основании мониторинга состояния авиаперевозок маркетинговыми службами авиакомпаний, а используются для перераспределения нагрузки между различными авиалиниями для соблюдения баланса загрузки.

Нерегулярные авиаперевозки выполняются на основании разрешений на разовые полеты.

Тарификация на такие рейсы формируется ситуативно. Например, заказчику объявляется чартерная цена самолета или стоимость фрахта, которая рассчитывается как себестоимость летного часа + наценка. Кроме того, учитывается нормальный тариф, срочность, конъюнктура и все то, о чем мы говорили ранее.



ПУТЬ В ТЫСЯЧУ ЛИ

Несмотря на схожесть общего процесса организации работы государственных институтов в Поднебесной с Россией (по крайней мере, с ментальной точки зрения), есть свои особенности и характерные черты, не зная которые будет непросто сделать даже первый из множества шагов в нужном направлении. Поговорим о них в этом материале.

Как и в большинстве стран мира, философия документооборота предполагает неспешное течение документов по различным инстанциям, в строгом соответствии с механизмом, отточенным годами. Помните знаменитое отечественное: “Документ должен вылежаться”? В Поднебесной примерно то же самое, но с глубоким смыслом, который состоит в том, что на рынок должны попасть только те компании, которые действительно этого хотят. А, значит, их руководители готовы обивать пороги госучреждений, постоянно напоминать о себе и требовать движения документов по инстанциям. Это нехитрое

правило является главным залогом успеха. Если пустить все на самотек, то, возможно, вы и получите ожидаемое, но времени это займет несравнимо больше.

Оказавшись в системе, может сложиться ощущение, что функции некоторых служб дублируются, количество подписей, которое нужно собрать, чрезмерно велико... Да, всё так. Но при этом весь процесс строго регламентирован и прописан. Правда, наряду со специфичным отношением к таймингу, китайцы не всегда придерживаются точных цифр и оперируют такими понятиями как “приходите вечером” – словом, рассчитывать на стремительное получение документов на ваш стартап не приходится.



Не то чтобы китайцы не пунктуальны или не понимают ценность времени, напротив. Тут очень даже ценится умение оказаться в необходимый момент в нужном времени и, главное, сделать все без суеты. Кроме того, стоит помнить, что чиновники – основа среднего класса в Поднебесной, у каждого из них своя зона ответственности. Поэтому, планируя бизнес-экспансию, приготовьтесь к тому, что регистрация компании займет около полугода. Полтора-два месяца уйдет на регистрацию бизнеса, после – процедуры открытия счетов, оформление лицензии и собственно инспекция бизнеса заинтересованными органами. Да, сроки несколько отличаются от 3-5 рабочих дней на регистрацию некоторых форм бизнеса в ИФНС и пары часов на открытие банковского счета в России. Но помните, что “лучшее время посадить дерево было 20 лет назад, следующее лучшее время – сейчас”.

Что до самой регистрации, то тут есть несколько важных моментов, которые стоит учитывать.

Не пытайтесь ускорять процесс привычным способом. Слово “взятка”

лучше исключить из мыслей. Есть процесс и его нужно соблюдать. Точка.

Размер уставного капитала будет зависеть от вида деятельности компании. В любом случае, зарезервировать нужно не менее 100 000 юаней. Причем внести наличными не получится, только банковским переводом. Поэтому заранее уточните в своем банке, могут ли они осуществить платеж такого рода.

Регистрация торгового названия компании займет месяц. Она по умолчанию проводится с использованием китайских иероглифов, опционально можно зарегистрировать латинское название.

Для осуществления регистрационных действий необходимо будет несколько раз лично посетить страну, как минимум для подтверждения личности. А большинство видов деятельности, ко всему прочему, требует получения специальной лицензии.

И все же, несмотря на кажущуюся трудность и сложность открытия бизнеса в Китае, стоит помнить о том, что все это преодолимо. И любой путь, даже в тысячу ли, можно пройти. Главное – сделать первый шаг.



ЕВРОПА СТАЛА ЖЕСТЧЕ

В то время как с азиатского направления приходят позитивные сигналы о намерениях сделать сотрудничество перевозчиков эффективнее, страны европейского соглашения, напротив, идут по пути ужесточения правил. Одно из последних событий лета — увеличение штрафов для перевозчиков. В чем суть и как это скажется на грузоотправителях, поговорим в материале ниже.



Речь о том, что Бельгия, Франция, Италия и Швеция запретили проведение еженедельного отдыха (точнее, отдыха более 45 часов) водителей в кабине и обязали их пользоваться отелями, существенно увеличив штрафные санкции за нарушение требований.

Мотивация, безусловно, в высшей степени гармоничная: восстановить силы для качественного труда с соблюдением всех норм безопасности в кабине не представляется возможным. Но так ли это существенно для грузоперевозчиков и скажется ли на стоимости/безопасности перевозок, как заявляет сообщество транспортников?

Из истории вопроса

Период отдыха водителя нормирован в Регламенте Европейского парламента и Совета ЕС № 561/2006 от 15.03.2006. В этом документе указано, что регулярный еженедельный период означает отдых,

длящийся не менее 45 часов, а сокращенный — менее 45 часов, который можно уменьшить до не менее 24 часов, следующих один за другим. В соответствии с п. 8 ст. 8 Регламента, если водитель сделает такой выбор, ежедневные периоды отдыха и сокращенные еженедельные периоды отдыха вне базы можно использовать в транспортном средстве, если оно имеет соответствующее место для сна каждого водителя и находится на стоянке.

Между тем еще в 2014 году Франция, Бельгия и Нидерланды ввели запрет на проведение этого отдыха в кабине, введя весьма чувствительные штрафные санкции за нарушение. В прошлом году к этим ограничениям присоединилась Германия. Таким образом, сказать, что произошло что-то новое и из ряда вон выходящее, ну никак нельзя.

К запрету присоединился ряд других стран, и, самое главное, были введены действительно существенные штрафы,

которые в случае повторного наложения могут привести к переквалификации дела из административного в уголовное. Причем в некоторых странах автомобиль будет задерживаться до полной уплаты штрафа, а в Италии и вовсе на 3 месяца для проведения разбирательств.

Как с этим жить

Безусловно, восточноевропейские перевозчики крайне негативно восприняли происходящее и окрестили это не иначе как “социальным демпингом”, мол, их наказывают за то, что они готовы делать свою работу дешевле, чем, например, те же бельгийцы, которые живут в этой парадигме уже давно. Санкции вряд ли повлияют на работу местных перевозчиков: они как соблюдали, так и продолжают соблюдать намеченные в новом положении требования, или же эти требования для них просто неактуальны.

В действительности для некоторых перевозчиков и, вероятно, их клиентов это будет представлять определенные сложности. В идеальной картине мира менеджеры, планирующие перевозку, должны более внимательно относиться к планированию маршрута, учитывая изменения и не допуская сложностей для водителя. Если это невозможно и проводить отдых водителю придется в одной из указанных выше стран, нужно определиться с местом отдыха так, чтобы оно было не только приемлемым по стоимости, что на самом деле не очень сложно, ведь недорогих придорожных отелей в Европе достаточно, но и чтобы стоянка рядом обеспечивала безопасность не только автомобиля, но и груза.

Почему это вызывает резонанс?

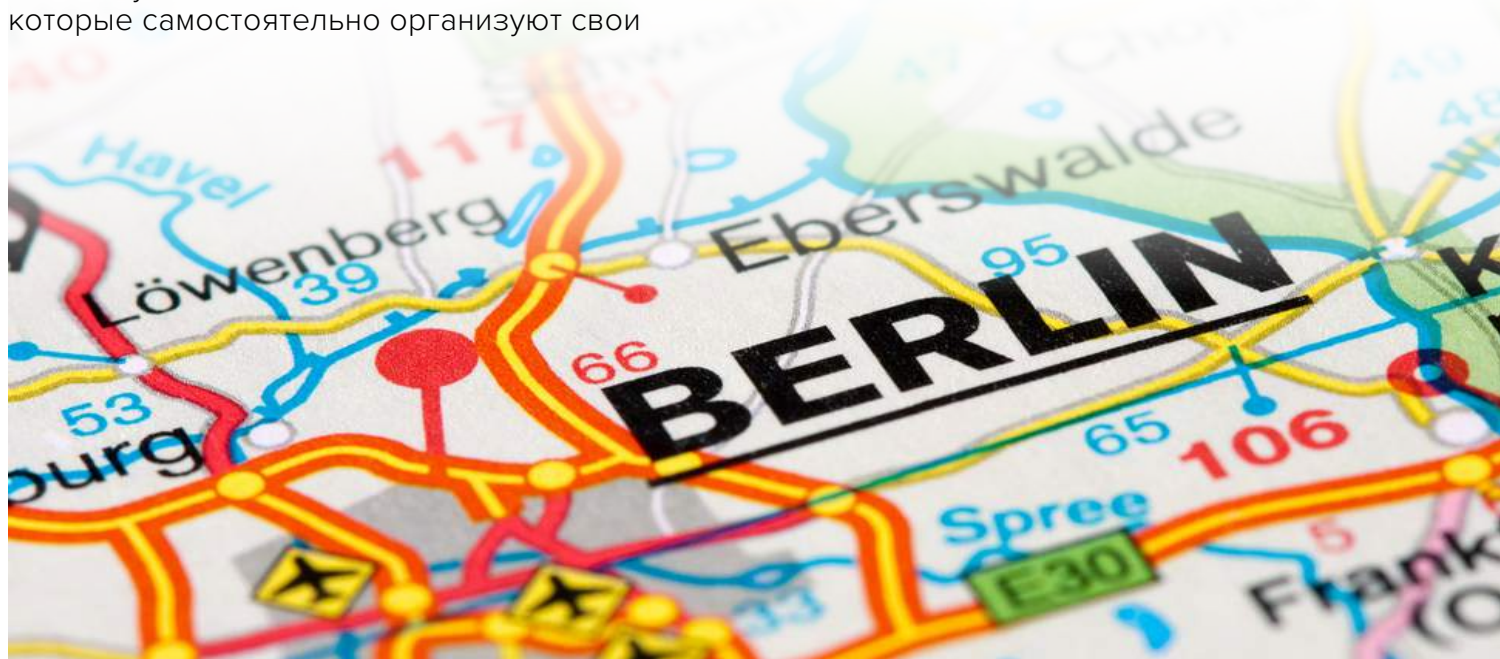
Потому что это все, безусловно, скажется на работе небольших перевозчиков и индивидуальных владельцев автомобилей, которые самостоятельно организуют свои

перевозки и для них это дополнительные расходы и неудобства. Потенциально это может привести к срыву сроков для их клиентов. Как минимум снижению прибыльности перевозки и как максимум увеличению стоимости для клиентов, а значит, уменьшению конкурентоспособности этих самых индивидуальных предпринимателей — перевозчиков на рынке.

С другой стороны, экономический эффект может быть куда масштабнее. Не исключены дополнительные расходы на страхование рисков от повреждения и кражи, на парковку и на подъезд к местам отдыха. По мнению Еврокомиссии, это может привести к увеличению затрат на 1–2 % на дальние расстояния.

Еще вариант, который предполагает, что водители смогут проводить еженедельный отдых дома или в месте дислокации автопарка, может привести к увеличению стоимости перевозки на 20 % и более.

На самом деле нет, есть еще одно: сам факт того, что водитель будет отдыхать в гостинице, прокомментировал Международный союз автомобильного транспорта, высказавшись в духе того, что ни одно место кроме кровати не может считаться подходящим для полноценного восстановления сил. Соглашаться с ним или нет — выбор каждого. Но если вы планируете отправлять груз в Европу, задумайтесь, стоит ли небольшая экономия на перевозке объяснений водителю, сообщаящего вам, что по независимым от него обстоятельствам ваш груз находится в задержанном где-то в Тоскане автомобиле и перспективы его возвращения пока не очень понятны.



ГРАНДИОЗНЫЕ ПЛАНЫ

Последние несколько лет сегмент внутренних перевозок по России в общем и перевозки сборных грузов в частности находятся на подъеме. На ситуацию влияет как развитие промышленности и переход клиентов с FTL на LTL по сугубо экономическим причинам, так и рост адекватности инфраструктуры перевозок. Немаловажную роль в этом играет развитие дорожной сети. Что будет с ней в ближайшее время? Посмотрим в материале ниже.

Развитие магистральной сети, помимо общенациональных задач, отвечает главному тренду последних лет, в котором грузоотправители стали называть в качестве определяющих факторов перевозки не только стоимость услуг, но и скорость доставки, стабильность доставки, а также надежность, что невозможно без соответствующей инфраструктуры.

План ее развития включен в совместный доклад МВД и Минтранса, возведен в статус нацпроекта под общим названием “Безопасные и качественные автомобильные дороги”. Он содержит пункты изменения дорожной инфраструктуры вплоть до 2024 года, а среди целей – доведение до нормативного состояния 50% региональных трасс и 85% дорог в крупных городах, аналогичная “Платону” система взимания платы за проезд по дорогам субъектов РФ, цифровизация дорожного хозяйства и 10 тысяч новых камер автоматической фиксации нарушений ПДД к 2024 году!



“Дорожная сеть” – та часть плана, которая является одной из наиболее затратных и в то же время важных. Ведь именно в ней содержится задача по доведению до нормативного состояния существующих дорог, а также строительство и “реконструкция дорог, работающих в режиме перегрузки”.

Работу предполагается вести по широкому списку направлений. Перечислять все нет смысла, так как список внушительный, коснемся только нескольких ключевых пунктов.

Дорога “Москва – Нижний Новгород – Казань”.

Это долгожданная скоростная магистраль, которая позволит сократить время в пути на важном направлении и увеличить безопасность движения.

Трасса “Шали – Бавлы”. Участок новой платной федеральной автомобильной дороги “Казань – Оренбург”.

Кроме того, в списке проекты магистралей **“Екатеринбург – Челябинск”**,

а также из Краснодара до Грозного и далее до Махачкалы.

Сюда же попал широкоизвестный в узких кругах международный коридор “Европа – Западный Китай”. Это самый протяженный в мире экономический коридор с большим потенциалом государственного и регионального взаимодействия. Реализация проекта позволит сократить срок доставки грузов из Китая в ЕС до 10 дней. В его рамках будет вестись строительство участков “Санкт-Петербург – Казань – Оренбург – Актюбинск – Алматы – Хоргос”.

Проект “Дорожная сеть” утвержден этой осенью. Общая сумма вливаний за 6 лет – около 6,3 трлн рублей, почти половина из которых – бюджетные средства, а остальное – частные инвестиции.

Помимо федерального бюджета финансировать проект будут за счет зачисления 100% топливных акцизов в региональные бюджеты.

Осталось немного – дожидаться реализации.



НОВАЯ СБОРНАЯ ЛИНИЯ

«ТРАСКО» запускает новое направление доставки сборных грузов на регулярной основе по маршруту Москва — Екатеринбург — Москва! Все преимущества работы с компанией и при этом выгодные тарифы.

Новая сборная линия может быть интересна тем, кто регулярно отправляет грузы из Москвы за Урал или, напротив, работая с Китаем, ищет новые выгодные и безопасные логистические

маршруты из Екатеринбурга в центральную часть России.

Доставляем собственными автомобилями в сроки от трех дней. Производим упаковку и предоставляем услугу ответственного хранения, при необходимости работаем по схеме «дверь — дверь».

Как и прежде, личный менеджер и индивидуальный подход гарантированы!



Девушки в России за рулем тяжелой техники – редкость! А жаль. Например, за рубежом некоторые дамы успешно совмещают роль хранительницы очага, водителя большегрузного транспорта, а зачастую и модели. Мы собрали для вас несколько ярких примеров.

ДЕВУШКИ ЗА РУЛЕМ



happiness_by_the_mile
Wells, Nevada



Нравится: 221

happiness_by_the_mile Hi! My name is Shelby, and this is my wiggle wagon. If any of my doubles family can back a set more than about 15 ft, you are a magical unicorn and I'd like to meet you 🦄.



truckermother93



at.ripel



Нравится: 2 115

at.ripel Det starta akkurat her i rød bil verken fancy eller helt nytt, men fornøyd som få 🇳🇴. Jeg viste lite om allt jeg skulle være så heldig å få være med på, kunsten e å være litt redd, perfeksjonist å veldig nysgjerrig å lærevillig. Veien hit har vært



sagekvarnstroms
Värmland



Нравится: 1 542

sagekvarnstroms trivs som fisken i vattnet bakom ratten 🐟
#scania #v8 #tridem #580 #krokbi #lastväxlare #lastbil
#lastbilstjej #lastbilschaufför #lycklig #lyckligtjej #heab
#värmland #truckergirl #truckergirlsdoitbetter #trucker

ОТ РЕДАКЦИИ

Друзья, коллеги, партнеры!

Наверное, нам стоит объясниться. Мы сделали третий номер нашего корпоративного журнала, а вы, надеемся, его прочли. Мы делали этот и каждый из предыдущих номеров исключительно потому, что обладаем знаниями, которыми хотели бы поделиться. Собственно, по тем же причинам мы проводим десятки конференций, участвуем в выставках, делаем блог на сайте и ведем страницы в социальных сетях. Потому что менять мир лучше сообща, хотя начинать нужно, безусловно, с себя. Мы уверены, что чем больше вокруг нас будет профессионалов, тем качественнее мы сможем делать свою работу, которая в конечном итоге тоже в какой-то мере меняет мир.

Спасибо, что делаете это вместе с нами.



ИТОГО

Благодарим за помощь в подготовке выпуска коллег и партнеров.

Самые свежие материалы вы найдете у нас на сайте в разделе “Блог”.

Оформите подписку, чтобы не пропустить ничего важного.

Подписывайтесь на официальные страницы:

Facebook @ trasko.transport.company

VK @ trasko.transport.company

Instagram @ trasko.ru

Все права на опубликованные материалы принадлежат ООО “ТРАСКО”. Использование возможно исключительно с письменного разрешения.

