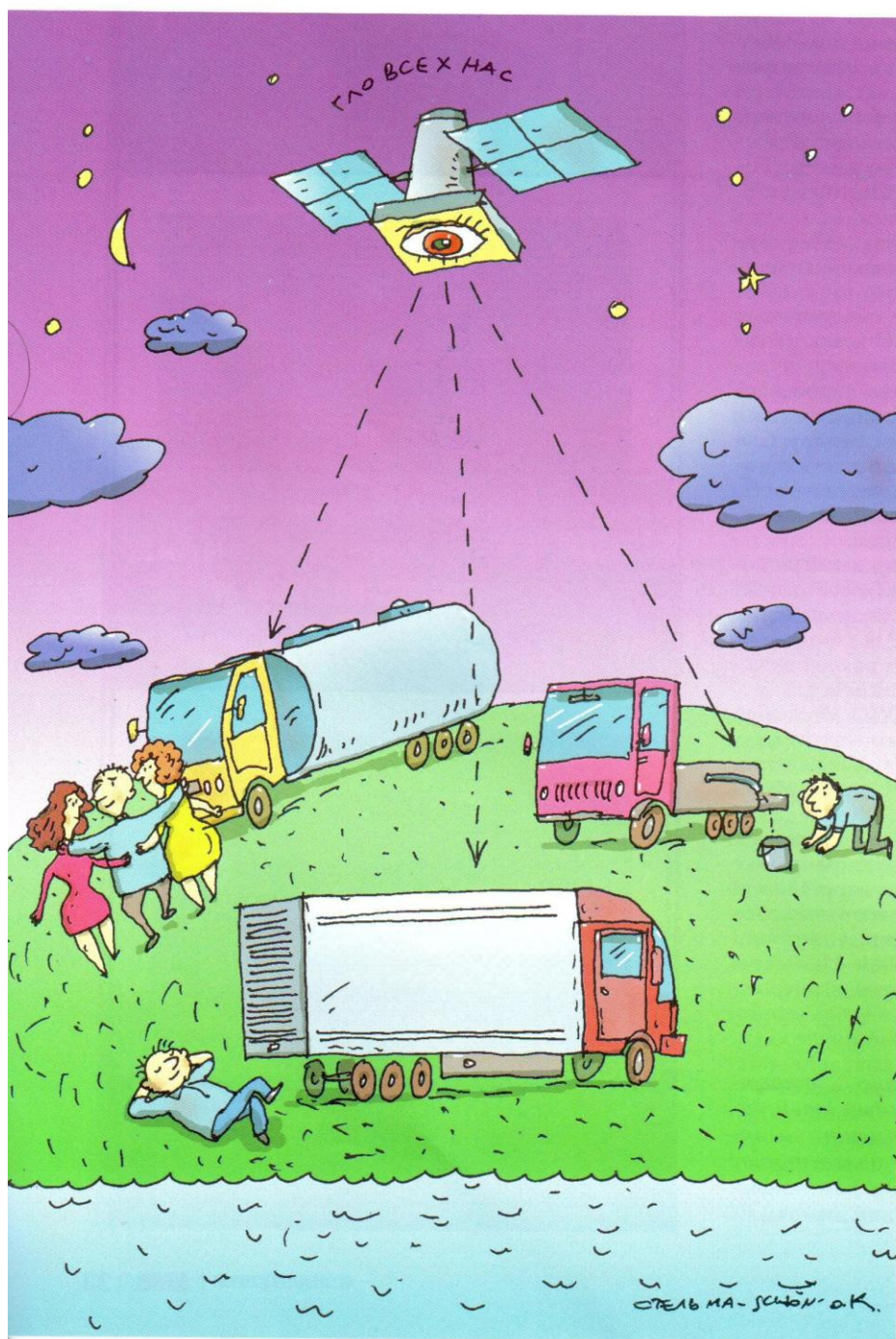


«ВСЕВИДЯЩЕЕ ОКО» ДЛЯ ПЕРЕВОЗЧИКА

СИСТЕМЫ СПУТНИКОВОГО МОНИТОРИНГА АВТОТРАНСПОРТА ПРЕДОСТАВЛЯЮТ РУКОВОДИТЕЛЮ ПРЕДПРИЯТИЯ ВОЗМОЖНОСТЬ ОПТИМАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ АВТОПАРКОМ. ОДНАКО ПРИ ИХ ВНЕДРЕНИИ ИНОГДА ВОЗНИКАЮТ НЕОЖИДАННЫЕ ПРОБЛЕМЫ

Игорь КЛОКОВ, «Дело»



Суть бизнеса оператора спутникового мониторинга – в предоставлении клиенту на основе абонентской платы данных о местоположении и характеристиках автотранспорта в реальном масштабе времени. Местоположение транспорта определяется с помощью терминала GPS/ГЛОНАСС, другие данные получают со специально установленных датчиков. Все вместе передается по GPRS-каналу, предоставляемому одним из GSM-операторов (технология M2M – «от машины к машине») на сервера оператора спутникового мониторинга, собственные или арендуемые.

Контроль автотранспорта клиент осуществляет с помощью специального программного обеспечения (ПО), установленного на его компьютере оператором, или посредством web-интерфейса. Обмен данными осуществляется через Интернет. Таким образом, оператору достаточно предоставить клиенту оборудование, установить и настроить его – и в дальнейшем получать доход за счет сопровождения, которое не требует больших вложений. Такая схема бизнеса – одна из наиболее привлекательных и прибыльных. Поэтому, несмотря на то, что первые компании появились на рынке более 15 лет назад, все еще рано говорить о его стабилизации. Новые игроки в борьбе за свою долю ведут агрессивную ценовую политику, предлагают новые виды услуг. Все это, казалось бы, на руку клиентам. Но чревато и негативными последствиями, потерями для компаний, серьезно вложившихся в развитие своего бизнеса.

«Здесь – как на рынке мобильной связи, где проникновение уже давно превысило 100%, а операторы сообщают о простоте абонентской базы, – отмеча-

ИЛЛЮСТРАЦИЯ: Сергей Стельмашонков

ет Михаил Циунель, директор ООО «Ресурсконтроль». – К нам переходят клиенты других компаний. Есть заказчики, для которых мы – второй или даже третий оператор. Потенциал рынка все еще очень большой. По нашей оценке, им охвачено не более 10% автотранспорта, для которого целесообразно использовать мониторинг».

Директор ООО «НьюАпекс» (Gurtam) Сергей Клевко в целом подтверждает эту оценку, но уточняет:

«Если сравнить количество ввозимых в страну автомобилей и строительной техники с количеством новых объектов всех вместе взятых операторов спутникового мониторинга, то получается, что рынок заполнен в лучшем случае на 10-15%. С другой стороны, даже небольшие автопарки (свыше 10-15 автомобилей) уже кем-то обслуживаются. А за крупных перевозчиков (больше 100 автомобилей) идет настоящая война между операторами».

По мнению экспертов, перевозчики уже научились этим грамотно пользоваться, требуя для себя все более совершенные решения. Это усиливает их конкурентные позиции на рынке перевозок и делает их более эффективными. Но тем самым увеличивается пропасть между крупными и мелкими перевозчиками. Последние в этой «войне» оказываются в проигрыше. А ведь именно им и принадлежат те 85-90% автомобилей, которые не подключены ни к одному оператору мониторинга.

Эксперты приходят к выводу, что потенциал рынка еще достаточно большой, так как в текущей ситуации вместо развития и расширения рынка происходит его регулярный передел, а операторы, вместо поиска новых клиентов и объектов мониторинга, заняты переманиванием крупных компаний у более слабых или менее развитых конкурентов.

«В настоящее время в сфере оказания навигационно-информационных услуг в Беларуси не требуется получения лицензии или иного подтверждения наличия у организации квалифицированного персонала, собственной производственной или сервисной базы, – говорит Александр Голубев, начальник на-

МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА



Александр ГОЛУБЕВ,
начальник навигационно-информационного центра сетевого оператора в сфере навигационной деятельности ОАО «АГАТ – системы управления» – управляющая компания холдинга «Геоинформационные системы управления»

Крупные предприятия и органы Государственного управления понимают важность сокращения затрат на использование светлых нефтепродуктов и сами инициируют создание региональных и отраслевых систем, позволяющих осуществлять централизованный контроль за использованием транспортных средств. В настоящее время на базе навигационно-информационного центра создана отраслевая система навигационно-временного обеспечения Государственного военно-промышленного комитета, ведется работа по созданию отраслевых систем для других органов государственного управления. Выбирая оператора спутникового мониторинга, организации делают свой выбор в пользу крупного предприятия с государственным капиталом, имеющего большой научный и производственный потенциал, выпускающего собственный терминал, способного быстро и качественно реализовать проект любого уровня сложности и обеспечить его гарантийное и постгарантийное сопровождение.

вигационно-информационного центра сетевого оператора в сфере навигационной деятельности ОАО «АГАТ – системы управления» – управляющая компания холдинга «Геоинформационные системы управления». – Это приводит к появлению небольших организаций-однодневок, которые выходят на рынок путем ценового демпинга, поставляют оборудование низкого качества и исчезают, оставляя клиентов самих разбираться с возникающими проблемами».

Между тем, переход к другому оператору нередко оказывается не дешевым для клиента. Некоторые операторы для сохранения клиентской базы «залочивают» оборудование, чтобы оно работало только с их ПО. И переход к новому оператору в этом случае выплывает в существенные расходы на покупку оборудования. Если клиент выгодный, то новый оператор может полностью или частично взять на себя эти

расходы, рассчитывая окупить их за счет последующего абонентского обслуживания. В отдельных случаях, когда организации, которые ранее приобрели «залоченное» оборудование, хотят подключить его к другому оператору, дело доходит до разбирательств в суде. Дело в том, что в существующие требования к Единой системе навигационно-временного обеспечения Беларусь (ЕС НВО) включена норма №13, в соответствии с которой не допускается наличие в абонентском терминале блокировок, мастер-кодов и других препятствий, ограничивающих его использование в других навигационных системах. Поэтому эксперты настоятельно рекомендуют организациям при проведении закупок навигационного оборудования включать такое требование в техническое задание на закупку.

Дмитрий Паньков, директор ООО «Навитеч», на основании

delo.by

Кредиты, страхование, лизинг...
Все финансовые инструменты –
в разделе «Финансы» бизнес-портала **delo.by**

оценки рынка по системе «холодных звонков» отмечает:

«Практически все средние и крупные перевозчики, особенно международники, уже используют какую-либо систему мониторинга. У перевозчиков по Беларуси ситуация несколько иная, у них подходы другие. Крупные компании с парком в 50-60 машин – в основном оборудованы. Мелкие – до 10 машин, а также индивидуальные предприниматели – нет, и даже практически не проявляют интереса».

«ЛУДДИТЫ»: 200 ЛЕТ СПУСТЯ

На заре эры промышленной революции в Англии нашло массовое распространение движение «луддитов» – «ломателей машин». Работники выводили из строя промышленное оборудование, которое снижало себестоимость производимой продукции на порядок, тем самым лишая их заработка. Нечто подобное происходит сейчас и с внедрением систем мониторинга. Ведь водитель оказывается под контролем и лишается возможности

СЕГОДНЯ СПУТНИКОВЫМ МОНИТОРИНГОМ ОХВАЧЕНО НЕ БОЛЕЕ 10% АВТОТРАНСПОРТА, ДЛЯ КОТОРОГО ЦЕЛЕСООБРАЗНО ИСПОЛЬЗОВАТЬ ЭТОТ СЕРВИС

использовать транспорт в личных интересах. И наоборот: владельцу автопарка мониторинг позволяет существенно экономить ресурсы.

У экспертов «Дела» оценки различаются: от 20-30% до 60-80%

экономии, в зависимости от того, насколько распространено среди водителей злоупотребление доверием работодателя. А также насколько качественно работают службы, которым доверен мониторинг.

Технический директор компании «БелТрансСпутник» Михаил Дедунович в этой связи замечает: «Чтобы правильно оценить необходимость внедрения системы мониторинга, руководителям нужно избавиться от мифа, что воровство топлива и приписки пробега существуют в других организациях, но не в их собственных. Подобные системы уже внедрены повсеместно, поэтому водителям сегодня сложно найти предприятие, где их нет».

По словам эксперта, после подключения к системе мониторинга часть водителей реагирует спокойно. Другие поначалу противодействуют работе такой системы (вешают «ведра», фольгу, режут проводку и т.д.). Но после одной-двух таких «поломок», профилактической беседы с руководством и «демонстративных расставаний», они учатся и работают по-новому – по совести. «Непримиримые» водители просто меняют место работы и устраиваются получать «зряплату» в компании, где нет аналитической системы мониторинга.

Некоторые операторы склонны считать именно контроль расхода топлива главным критерием полезности мониторинга. Как говорит М. Дедунович, ни для кого не секрет, что на всех предприятиях, где есть транспорт, существует проблема воровства топлива. Водители сливают излишки топлива, появившиеся в результате «накруток» пробега, играя на доверчивости работодателя. Эти «маленькие хитрости» суммарно приводят к довольно крупным потерям для предприятия.

Порядок в этой ситуации можно навести только тогда, когда станет очевиден... беспорядок. А аналитическая система мониторинга как раз и есть такой инструмент для наведения порядка в автопарке. Хотя на деле, конечно, не все так просто и очевидно. На это обращает внимание Павел Коляда, заместитель

МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

Сергей КЛЕВКО,
директор Gurtam (ООО «НьюАлекс»)

Внастоящее время лидерами рынка мониторинга являются четыре крупных поставщика решений спутникового мониторинга. Трое из них используют собственные web-решения. Важно отметить, что каждый из этих крупных операторов имеет возможность каким-либо образом «залочить» свои приборы и сделать так, чтобы они не работали у конкурентов. Кроме четырех крупных поставщиков, их дилеров и белорусских производителей, на рынке присутствуют компании-новички, которые пытаются составить конкуренцию старожилам. К сожалению, чаще всего конкуренция строится не на улучшении качества обслуживания клиента или на более инновационных решениях, а на демпинге, личных знакомствах и даже на включенных в цену премиальных бонусах для принимающих решения людей. В результате этого в последнее время цены на услуги падают. В частности, за 2 года средние цены некоторых услуг операторов упали чуть ли не в 3 раза, что не могло не отразиться на качестве обслуживания клиентов.

delo.by

Релакс, мода, культура...
О том, как жить с удовольствием,
в разделе «Стиль» портала delo.by

директора компании «Омниконм-Сервис». По его словам, частные автоперевозчики широко используют системы мониторинга:

«Государственные предприятия их тоже используют, но с куда меньшей эффективностью. Мы проанализировали ситуацию, и оказалось, что нормы расходования топлива на таких предприятиях заложены чуть ли не со времен СССР».

То есть, если на госпредприятиях урезают нормы – уменьшается себестоимость перевозок, сокращается выручка, падает прибыль, и сотрудники таких компаний получают взыскания. Это, конечно, абсурд, так как именно за счет снижения издержек частные предприятия повышают экономические показатели и увеличивают зарплату своим водителям. Вторая проблема – хоть датчик уровня топлива и внесен в государственный реестр средств измерения РБ, но его показания не могут быть основанием для списания топлива. Существуют нормы «БелНИИТ «ТРАНСТЕХНИКА», по которым и производится списание. Поэтому некоторые операторы вообще не предлагают установку датчиков топлива.

В гораздо меньших масштабах, чем контроль расхода топлива, в нашей стране востребованы другие услуги: «тревожная кнопка», температурные датчики, подключение к CAN-шине автомобиля. Подключение к CAN-шине дает возможность удаленно видеть значения некоторых штатных датчиков автомобиля, в частности, те значения пробега и расхода, которые видит на прибор-

ной панели водитель. В последнее время заказчики также активно интересуются системами контроля режима работы водителя (соблюдение правил ЕСТР – «Европейского соглашения о режиме труда и отдыха водителей»). За их нарушение компания и водитель могут быть оштрафованы на ощутимую сумму при движении по территории стран ЕС.

РАЗНЫЕ НИШИ – РАЗНЫЕ ПОДХОДЫ

Если первыми пользователями мониторинга транспорта были гру-

зоперевозчики, то сейчас к сервису активно подключаются производители продуктов питания, перевозчики пассажиров, в меньшей степени – строительные компании. По продуктам питания выгоды от мониторинга очевидны: оптимизация маршрута, контроль состояния скоропортящихся продуктов, обеспечение своевременной доставки и др. Что касается компаний, перевозящих пассажиров, то, по мнению С. Клевко, они быстро разочаровываются в возможностях мониторинга (трекинга транспорта).

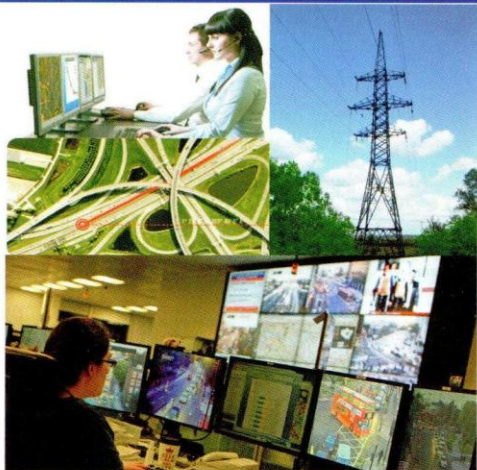
МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

Михаил ДЕДУНОВИЧ,

технический директор компании «БелТрансСпутник»

Своим новым клиентам мы советуем следовать комплексному подходу при выборе оператора. Причем выбор оборудования – это далеко не основной момент, на который стоит обратить внимание. На первом месте стоит осознание необходимости покупки (борьба со своими страхами и стереотипами), а на втором – опыт оператора. Стоит обратить внимание, во-первых, на происхождение оборудования («попате» из Азии не прослужит долго при работе в наших климатических условиях), во-вторых – на сроки гарантии. Только опытный и крупный игрок рынка может предоставлять пожизненную гарантию работы оборудования (к слову, для Беларуси – это единичные случаи). В-третьих – это стоимость: некоторые компании, по нашим наблюдениям, отпускают оборудование по завышенным ценам, при этом абонентской платы у них либо нет вообще, либо она минимальна. А от этого страдает качество обслуживания, которое является также важным критерием при выборе систем мониторинга.

ОАО "АГАТ-системы управления" - управляющая компания холдинга "Геоинформационные системы управления"



Комплексные системные решения в сфере

- автоматизации управления специального и гражданского назначения, в том числе объектами энергетики, нефтехимической отрасли, транспорта;
- навигации и мониторинга транспорта;
- безопасности и видеонаблюдения;
- защиты и безопасности информации.



**ПРОФЕССИОНАЛИЗМ,
ОТВЕТСТВЕННОСТЬ,
РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ!**

пр. Независимости, 117,
220114, Республика Беларусь, г. Минск

Тел.: +375 17 267 44 55
Факс: +375 17 267 24 50

Отдел маркетинга и продаж
+375 17 263 80 66
market@agat.iptel.by
www.agat.by

УНП 100230547

«Специфика этого бизнеса – в том, что акцент делается не на машинах, а на пассажирах», – считает эксперт.

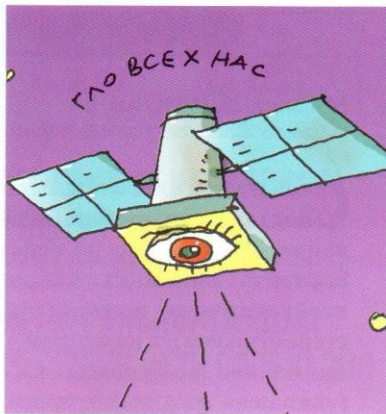
Строительные компании также поначалу были желанными клиентами для операторов спутникового мониторинга. Как правило, они владеют большим количеством специальной и строительной техники. Поэтому операторы боролись за их внимание, но... разочаровывались. Как поясняют эксперты «Дела», оказалось, что уровень «дополнительных доходов» водителей здесь намного выше, чем в других сферах. А значит, и степень вандализма по отношению к системе мониторинга также велика. В результате операторам приходится гораздо чаще решать проблемы, связанные с порчей оборудования или нарушениями правил эксплуатации.

Кроме того, клиенты обоснованно не оплачивают тот промежуток времени, когда из-за испорченного оборудования мониторинг не осуществлялся. Эти потери больно бьют по прибыльности бизнеса операторов. Правда, в последнее время ситуация в этом сегменте начинает меняться: качество услуг операторов растет, а риски работы со строительными компаниями складываются в стоимость услуг. В результате, рынок строительной техники начал подключаться к GPS-мониторингу гораздо активнее.

О сельхозпредприятиях этого пока сказать нельзя, хотя их автопарки также имеют внушительные размеры.

«GPS мониторинг в сельском хозяйстве в нашей стране, к сожалению, практически не развит, – считает С. Клевко. – С одной стороны, это объясняется консервативностью и нежеланием что-либо менять в системе, где всем и так хорошо. С другой стороны, сезонность работы сельскохозяйственной техники не дает операторам возможности получать стабильный ежемесячный доход. Но главное, на наш взгляд, в том, что GPS-системы показывают конкретные цифры эффективности работы техники».

По словам эксперта, по ним не сложно оценить целесообразность



ЛИДЕРАМИ РЫНКА СПУТНИКОВОГО МОНИТОРИНГА В БЕЛАРУСИ ЯВЛЯЮТСЯ ЧЕТЫРЕ КРУПНЫХ ПОСТАВЩИКА

содержания автопарка, избыточность машин и водителей. Становится труднее обосновать сохранение многих рабочих мест.

...ПЛЮС ПОЛНАЯ АВТОМАТИЗАЦИЯ

«Высший пилотаж» в использовании мониторинга – это его комплексирование (объединение) с IT-системой предприятия (ERP). Такая система позволяет существенно снизить трудоемкость расчета затрат и сделать экономику перевозок еще более прозрачной. Но не все перевозчики готовы к этому. Да и не все операторы предлагают такие решения. Как отмечают эксперты «Дела», об этой функции много говорят, но реально хорошо, если 1% клиентов запрашивает интеграцию со своей 1С или ERP-системой. Хотя динамика есть: если раньше клиенты интересовались интеграцией после презентации услуг мониторинга, то в последнее время

сами проявляют активность. Сказывается конкуренция на рынке перевозок, когда грузоотправители, например, требуют функцию online-слежения за своим грузом. Есть клиенты, которые уже хорошо знают, чего хотят, обращаясь с запросом оптимизировать и автоматизировать работу конкретных отделов.

«Комплексирование с бухгалтерской системой либо с ERP – актуально, но не все заказчики к этому готовы, – говорит Д. Паньков. – Это сложно и недешево. Чтобы поставить систему, которая будет вести путевые листы и делать расчет маршрутов с нашей системой мониторинга, нужно совместить данные из нашей системы с базой 1С, чтобы правильно все печаталось в маршрутных местах. Это процесс кропотливый, работа не одного месяца».

РЕЗЮМИРУЯ

Рынок спутникового мониторинга автотранспорта сегодня находится в процессе передела и развития. Возросшая конкуренция уже привела к кратному снижению цен, но рынок все еще остается привлекательным для новых игроков. Автоперевозчикам сегодня уже не надо объяснять, зачем им мониторинг. Они на практике убеждаются в преимуществах, которые он дает предприятию в ходе конкуренции с другими перевозчиками. Спутниковый мониторинг – как раз та сфера, где IT дают наглядный экономический эффект. По оценкам экспертов, окупается система очень быстро – от нескольких недель до 2-3 месяцев, в зависимости от интенсивности использования техники, эффективности работы диспетчера предприятия и качества сопровождения со стороны оператора. Все чаще автоперевозчики интересуются более развитыми системами, интегрированными с бухгалтерскими программами и ERP-системами, для лучшей оптимизации своих бизнес-процессов и получения еще большего экономического эффекта. Правда, в основном это относится к негосударственному сегменту бизнеса.

delo.by

Как меняется ситуация в различных отраслях экономики – в разделе «Экономика. Рынки» портала **delo.by**