

ДОКЛАД

**A R E A L**

Цифровые клиентские сервисы  
для транспортных компаний и  
логистических подразделений

Павел Мелдажис  
Аккаунт-директор проектов ТЭО

+7 495 660 37 78

+7 963 488 08 74, [pavel@areal.dev](mailto:pavel@areal.dev)

[areal.dev](http://areal.dev)

AREAL

01

## СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

МЫ СОЗДАЕМ БЫСТРЫЕ  
И ГИБКИЕ СЕРВИСЫ

UX/UI KIT

DESIGN LIBRARY

STORYBOOK

KAFKA

VUE.JS

REACT

NODJS

POSTGTESQL

NO

NODJS

KUBERNETIS

DOCKER

REDIS

ES

KEYCLOAK

ESB/ETL

DATA ENGINEERING

ELAST

02

## ТРАНЗИТ IT ЭКСПЕРТИЗЫ

МЫ УМЕЕМ УПРАВЛЯТЬ  
БОЛЬШИМИ ПРОЕКТАМИ

- ВЫДЕЛЕННЫЙ ВЛАДЕЛЕЦ ПРОДУКТА
- ОПЫТНЫЕ АНАЛИТИКИ И АРХИТЕКТОРЫ
- ЕДИНАЯ БАЗА ЗНАНИЙ

03

## НЕЗАВИСИМОСТЬ ОТ ВЕНДОРОВ

НАШИ РЕШЕНИЯ НЕ ТРЕБУЮТ  
ЛИЦЕНЗИРОВАНИЯ

- ГОТОВЫЕ МИКРОСЕРВИСЫ
- ПРОРАБОТАННЫЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ
- СЛОЖИВШИЕСЯ ИНТЕРФЕЙСЫ

ШОУРИЛ



[arealidea.ru](http://arealidea.ru)

+7(495) 660 37 78

Нам доверяют



# НАШИ КЛИЕНТЫ

- Операторы подвижного состава
- Мультимодальные перевозчики
- Автоперевозчики
- Судоходные компании
- Экспедиторы
- Таможенные брокеры
- Порты и контейнерные терминалы

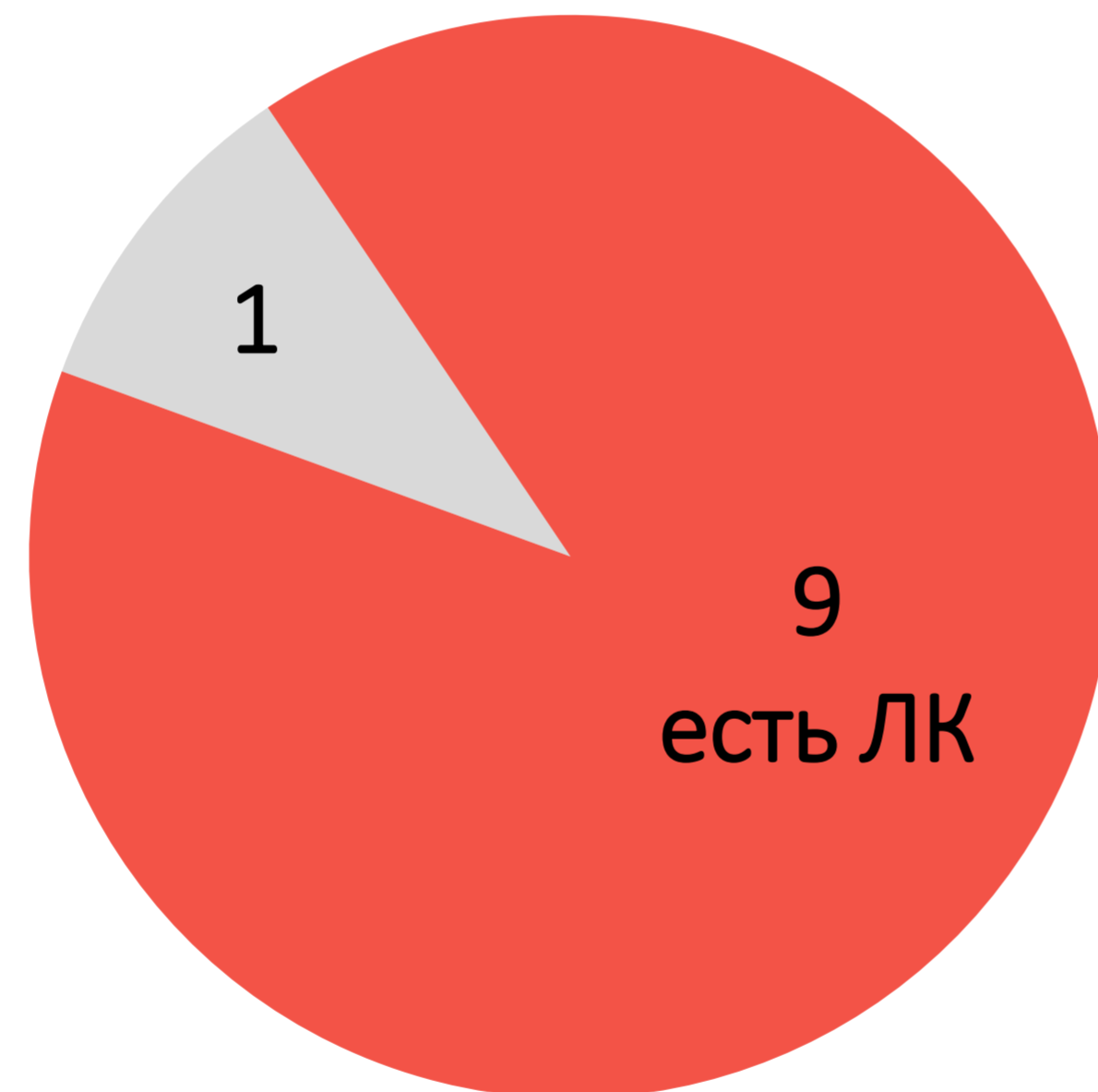




АКТУАЛЬНОСТЬ ЦИФРОВЫХ  
КЛИЕНТСКИХ СЕРВИСОВ

## ТОП-10 морских линий в мире

1. MSC
2. MAERSK
3. CMA
4. COSCO
5. Hapag-Lloyd
6. EverGreen
7. ONE
8. Hamburg SUD
9. Yang Ming
10. ZIM
- ...
35. FESCO



## ТОП-5 линий в РФ

1. MSC
2. FESCO
3. TorgMoll
4. Sinokor
5. ГК «Дело» (ТК)

## ТОП-20 ЖД операторов РФ\*

**ПГК**  
**ФГК**  
**«Нефтетранссервис»**  
 «НТК»  
**«Деметра-Холдинг» (РусАгроТранс)**  
 Globaltrans (НПК)  
**«Модум-Транс»**  
 «Трансойл»  
 «Уголь-Транс»  
 «Атлант» (ТФМ)

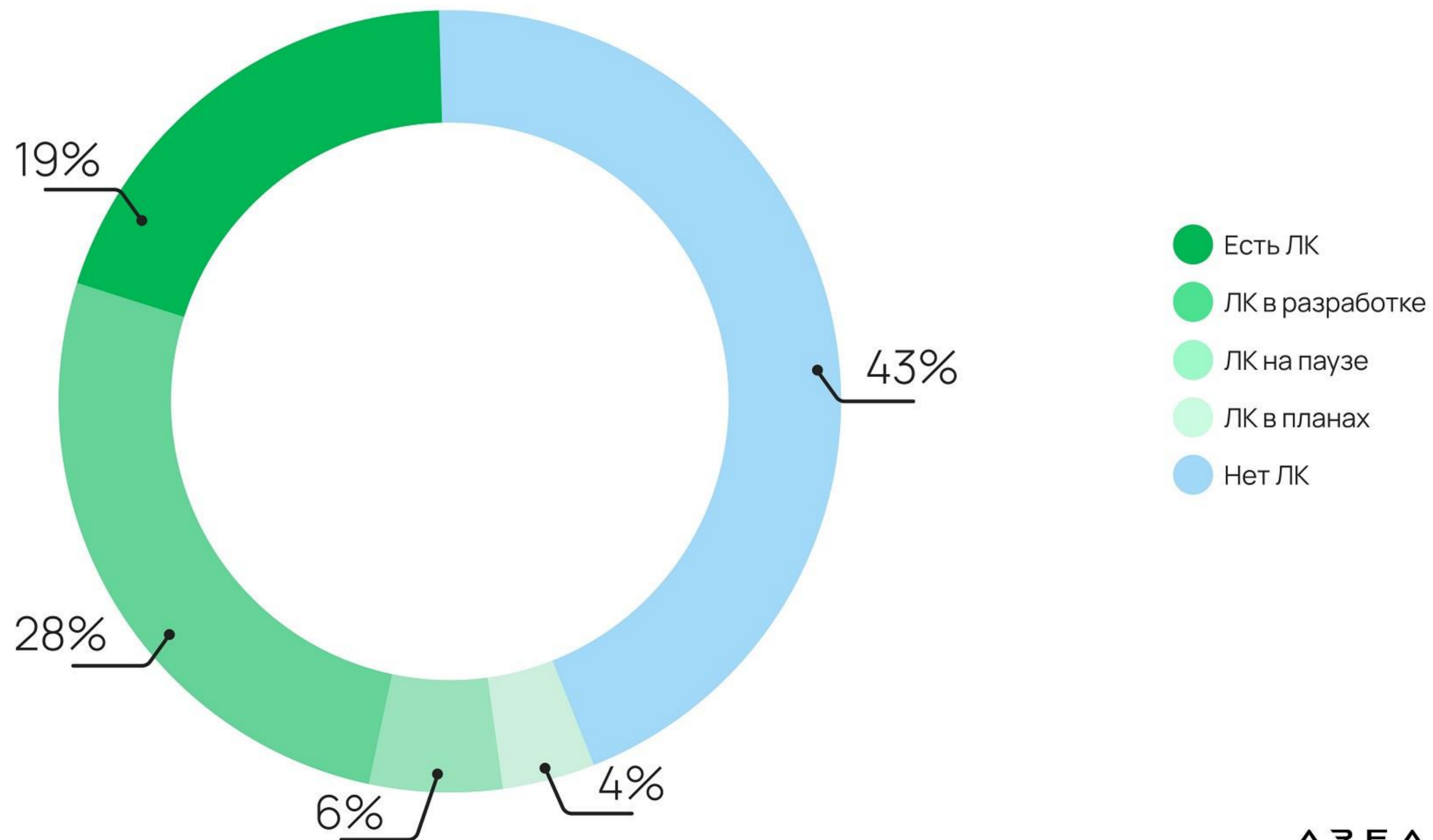
**«Трансконтейнер»**  
**«Газпромтранс»**  
 RailGo  
 «Новотранс»  
 «Первый промышленный оператор»  
 «ЛУКОЙЛ-Транс»  
 ТГК  
**«Евросиб СПб»**  
 Апатит (ФосАгаро)  
 «Мечел-Транс»



# Исследование Ареал «Как транспортная отрасль переходит на цифровое взаимодействие с клиентами»

46 компаний на условиях анонимности

Наличие личного кабинета



Итоги  
исследования



- Необходимый элемент цифровизации клиентских бизнес-процессов
- Весомый аргумент при продаже услуг
- Маркер технологичности компании. Репутация, имидж
- Сохранить экспертизу при смене сотрудника
- Не отстать от рынка, не проиграть конкурентам





Мнения участников  
исследования

*«История с финансовым обоснованием этих вещей уходит на второй план, потому что это больше репутационная вещь. Любая уважающая себя компания должна иметь личный кабинет для клиента. Неважно, будет он им пользоваться или не будет. Но как данность он должен существовать».*

Больше в нашем блоге: <https://blog.arealidea.ru/>

КАК ЭКОНОМИТ?

КАК ПРОДАЕТ?

~15 тыс. обращений к трекингу личного кабинета Му.FESCO ежедневно

x20 сек. —> (..) —> 83,3 ч.

—> **10 сотрудников** должны отвечать клиентам весь свой рабочий день только для ответа на вопрос «где мой контейнер?»

Пойдем дальше:

10 сотрудников \* зарплата 160 000 руб./мес. \* 12 мес. = **19 200 000 руб.**

- Большая часть людей бы не отвлекли менеджера,
- Кому-то достаточно ежедневных отчетов в excel
- Зарплата средняя ниже по рынку

поэтому разделим всё на 10 = **1 920 000 рублей / год**

*А лояльность и  
плюсик к карме  
сложно измерить рублями*

Сколько у вас времени уходит на техническое принятие заявки от клиента?

*Открыть письмо → перебить данные в TMS, заполнив недостающие справочники участников перевозки → выбрать нужный тариф → поставить задачи на исполнение → ответить клиенту, что заявка принята*

*А если ещё сформировать Приложение к договору / поручение экспедитору?*

*Согласовать его внутри? Отправить по ЭДО ?*

*А если на бумаге (распечатай, подпиши, передай секретарю?). А если потеряется?*

2 минуты? 5, 10, 20?

Предположим, что это займет **6 минут**

А с личным кабинетом заняло бы на **2 минуты меньше (экономия 30%)**

Заявок <u>в неделю</u>	Заявок <u>в месяц</u>	Сотрудников для обработки*	ФОТ в год, руб. **
50		200	
100		400	
500		2 000	
1 000		4 000	
2 000		8 000	
3 500		14 000	

## Онлайн-калькулятор

**Надо ставить цель: не менее 95% сервисов должно рассчитываться (и подаваться) онлайн.**

*Крупняк/сервисники – это всегда индивидуальный подход (это большой объем с т.з. денег, но небольшой с т.з. количества запросов)*

Текущий показатели наших клиентов:

**Феско:** >60% по сервисам в целом, >90% по автоматизируемым сервисам

В операторском вагонном бизнесе всё несколько иначе:

Там процесс расчета ставки и подачи заявки не зависимы друг от друга.

**В ПГК** процент поданных через ЛК заявок >90%,

а количество расчета тарифа перевалило за 3 000 в месяц

Разные виды бизнеса: экспедиторский / операторский

Разные ресурсы: вагоны, контейнеры, генеральные/сборные грузы, наливные/насыпные/навалочные грузы, опасные

→ процессы продаж отличаются

Подход:

Типовой продукт -> онлайн-калькулятор

Индивидуальный расчет -> CRM с клиентской частью (статус, оффер, переход к подаче заявки)

# А ЧТО У КОМПАНИЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ?

Потребности клиента :

- узнать стоимость доставки
- заключить договор
- оформить заказ
- отследить заказ
- знать дату доставки
- скачать документы



гипотеза

Потребности клиентов транспортных компаний и b2b клиентов производственных компаний **совпадают**

*Грузовладелец – бизнес*

*Перевозчик – логистическое*

*подразделение и привлекаемый партнер*

*Грузополучатель – b2b клиент*

## СИНЕРГИЯ



Цифровые клиентские сервисы – не панацея, а помощники менеджеров!  
Я твердо убежден, что **убедить клиента в начале сотрудничества можно только через живое общение.**

Личный кабинет – это **один из** инструментов общения.

Можно нанять менеджера на «перезаколачивание» заявок в TMS, а можно предложить ему почаще общаться со своими клиентами (спрашивать «как дела?», информирования о новых услугах, открывать новые потоки).

*Даже в банковской сфере с физ.лицами все равно нужны отделения и человеческая помощь.*



MUST HAVE ФУНКЦИИ ЛИЧНОГО  
КАБИНЕТА КЛИЕНТА

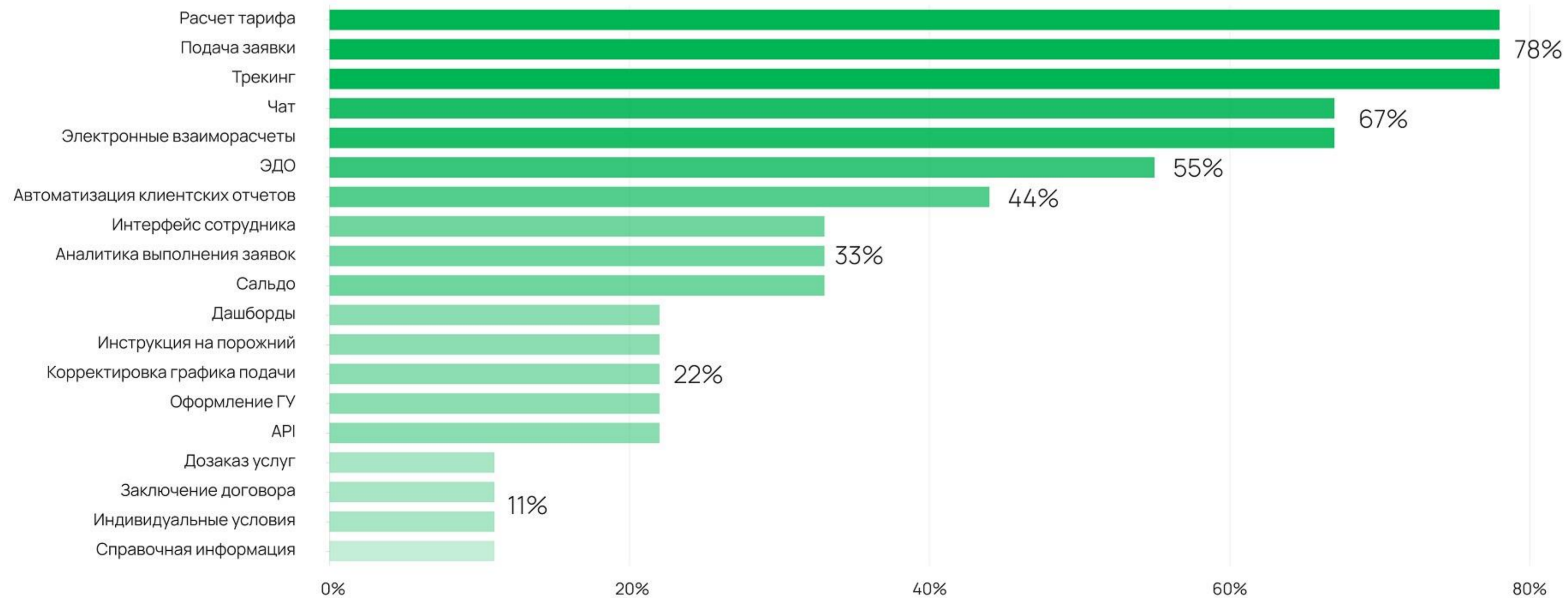
Электронная коммерция

Сопровождение перевозки



Must have подтверждают результаты исследования

## Распределение функций ЛК по популярности



Электронная коммерция

Сопровождение перевозки



Сколько стоит доставка?

Договор

Документы для таможни

Дислокация

Штрафы

Мобильная версия /  
мобильное приложение

Push и уведомления,  
омниканальность

### Калькулятор и заявка на перевозку

1. Востребован ли клиентский сервис в этой части?
2. Какой из вариантов калькулятора наиболее реалистичен?

### Дислокация и перевозочные документы

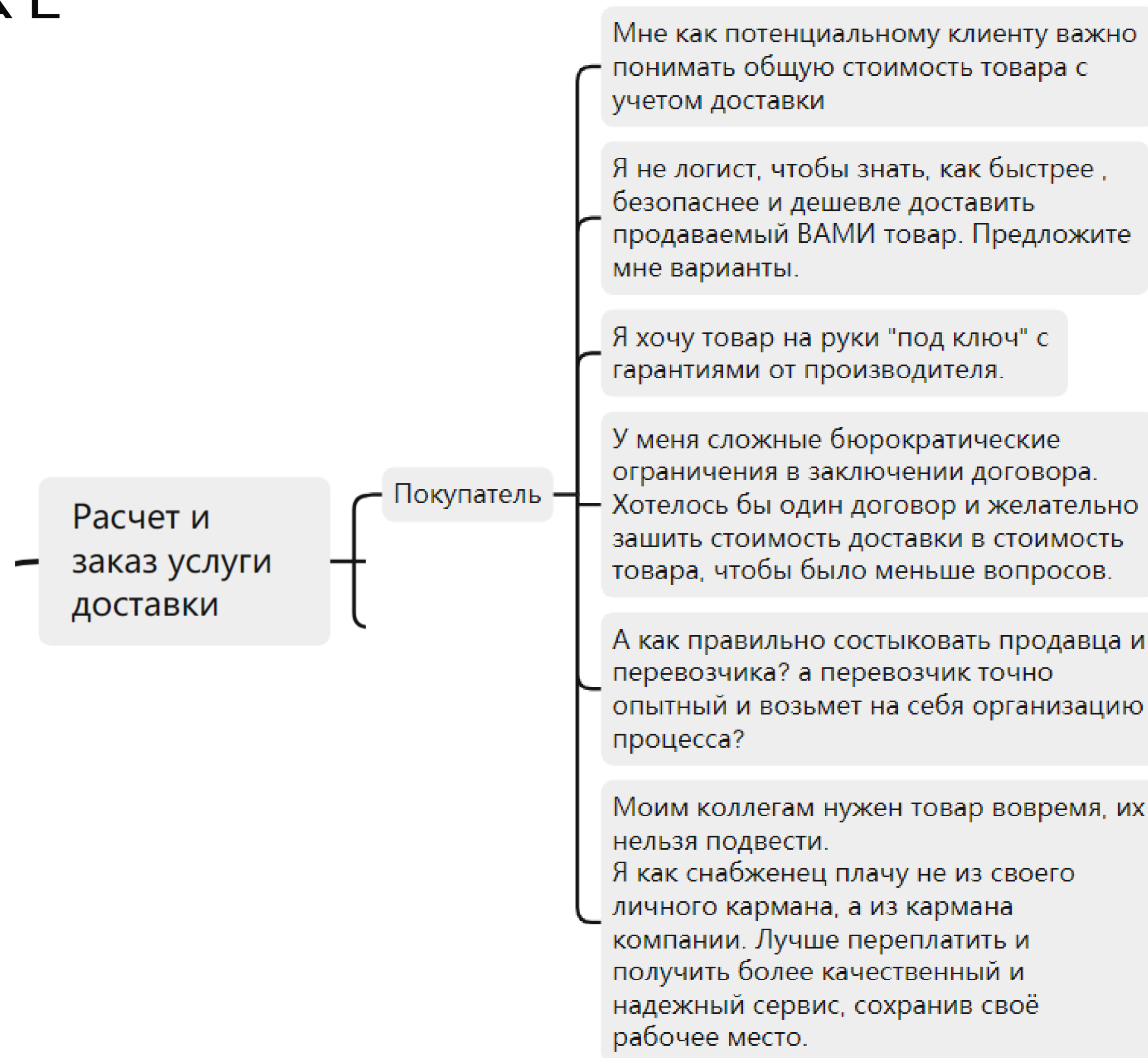
1. Востребован ли клиентский сервис в этой части?
2. Имеются ли уже в ваших системах данные о дислокации или лучше предусмотреть импорт данных из сторонних источников на стороне Личного кабинета?

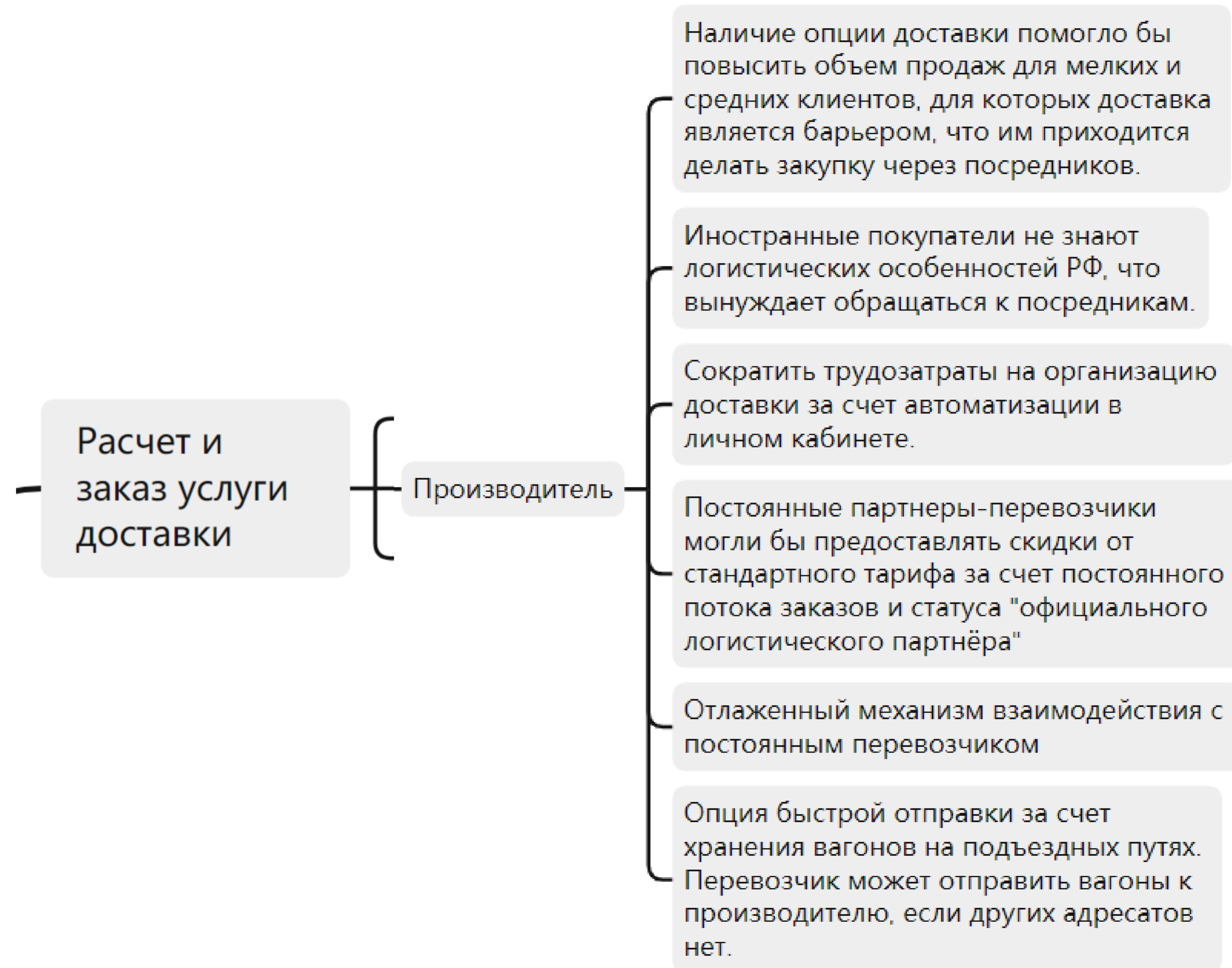
Для клиента процесс должен быть простым и состоять из двух фаз:

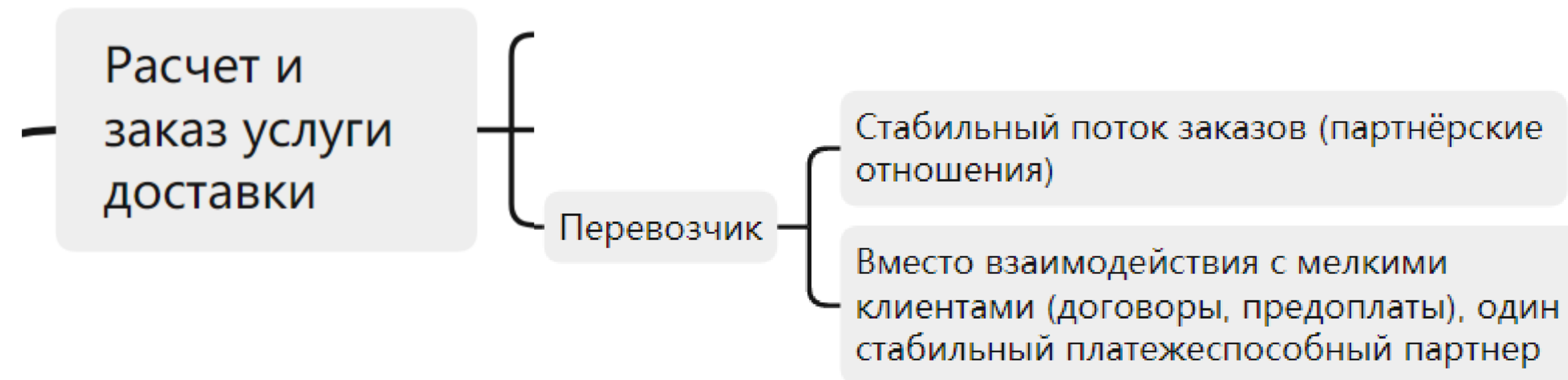
- **Расчет стоимости.** То есть логистическое решение: сегменты + стоимость. Да, у оператора ЖД-состава, экспедитора и интермодального перевозчика с собственными активами процесс формирования стоимости выглядит по-разному. Операторам нужна математика, экспедитору — инструменты сбора информации и расчет маржи и рисков. При этом потребность клиента в оффере всегда одинаковая: быстро получить понятный и прозрачный ответ.
- **Фиксация результата.** Молодец тот перевозчик, кто минимальными трудозатратами довел процесс до конца. Тут тоже процессы строятся по-разному, а цель клиента одна. Одни перевозчики фиксируют тарифную рамку, другие готовы предложить оферту и получить за неё оплату через банковскую карту. Последнее время все чаще слышу про факторинг и возможность самому выставить себе счет, чтобы пополнить баланс.

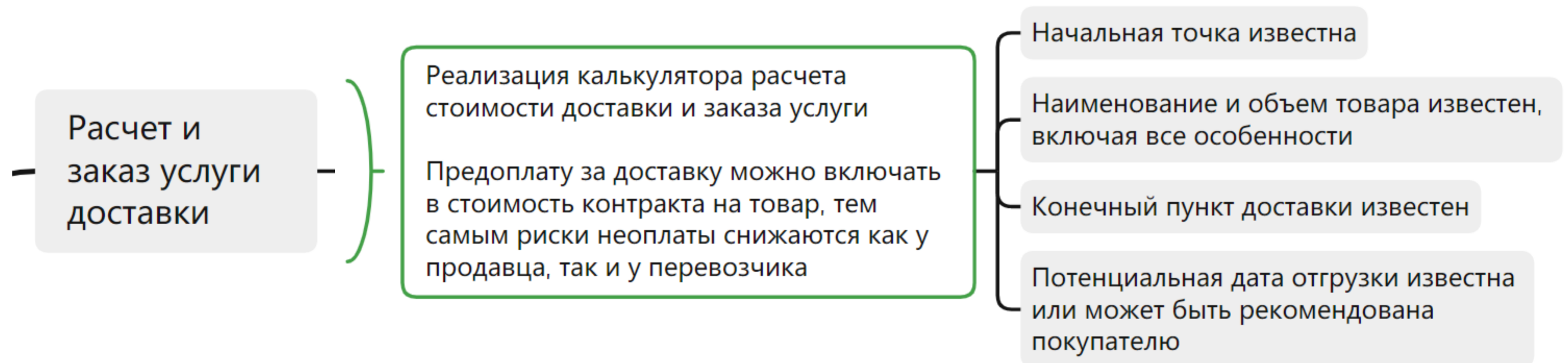












## Концепт калькулятора

1 вариант.  
Интеграция с готовыми API перевозчиков

2 вариант.  
Биржа заявок на перевозку:  
- открытая или "среди своих" либо  
подключение к существующим биржам  
Авто-перевозок,  
- с АРМом или по почте.

3 вариант.  
Собственный калькулятор:  
- для вагонов по прейскуранту 10.01, а  
после подтверждения интереса клиента  
точечный запрос  
- мультимодальный тарификатор

# AREAL

## Фишки калькулятора:

- наглядность логических цепочек,
- расчет по двум точкам на карте или по справочнику ФИАС,
- продажа дополнительных услуг,
- конвертация в валюте (для сравнения предложений)

**CMA CGM**

VALID 2022-04-30  
ID 2145501  
6,335 g CO2

**\$ 12649**  
Book now

View Details

Pusan — 42 days — Moscow

KRPUS — EETLL

Tariff | Map

<input checked="" type="checkbox"/> Pick up	0 g CO2	\$201
<input checked="" type="checkbox"/> Port of origin (Pusan)	11 g CO2	\$161

ST20	
EXP - Export Service	\$9.00
ODF - Documentation Fee - Origin	\$37.00 / per lot

Предварительная стоимость с НДС: **244 574 Р**

Доп. услуги: [Выбрать](#)

Срок действия ставки: с 05.01.2021 по 05.03.2021

- Гонконг** FI Китай (HKHKG) 2 400,00 \$ (-68 000,00 Р)
- Восточный** VVO, Россия 2 400,00 \$ (-168 000,00 Р)
- Петропавловск-Камчатский** FOF RUPKC, Россия

[Подать заявку](#)

Срок действия ставки: 01.04.2022 — 22.04.2022

Тип контейнера: 40' high cube (40HC) COC

Доп. услуги (1 из 4): 360 \$

FI Пусан (KRPUS) Юж.Корея — Владивосток (RUVVO) Россия — Ховрино, Москва (KHOVR) Россия — FOT Пушкино Россия

7 900 \$ — 3 165 \$ — 360 \$

Дополнительные услуги:

- Охрана груза в пути следования ? 108 \$  
Услуга охраны добавляется автоматически, в зависимости от указанного кода ETCNHG
- Сбор за оформление транзитной декларации ФИТ ? 55 \$
- Дверная доставка в пределах города ? 360 \$  
Ховрино, Москва - Московская обл, г Пушкино, 20000 кг 360 \$

**1. Расчет  
СТОИМОСТИ**

Ввод данных

Результат расчета

**2. Фиксация  
результата**

Заключение рамочного договора

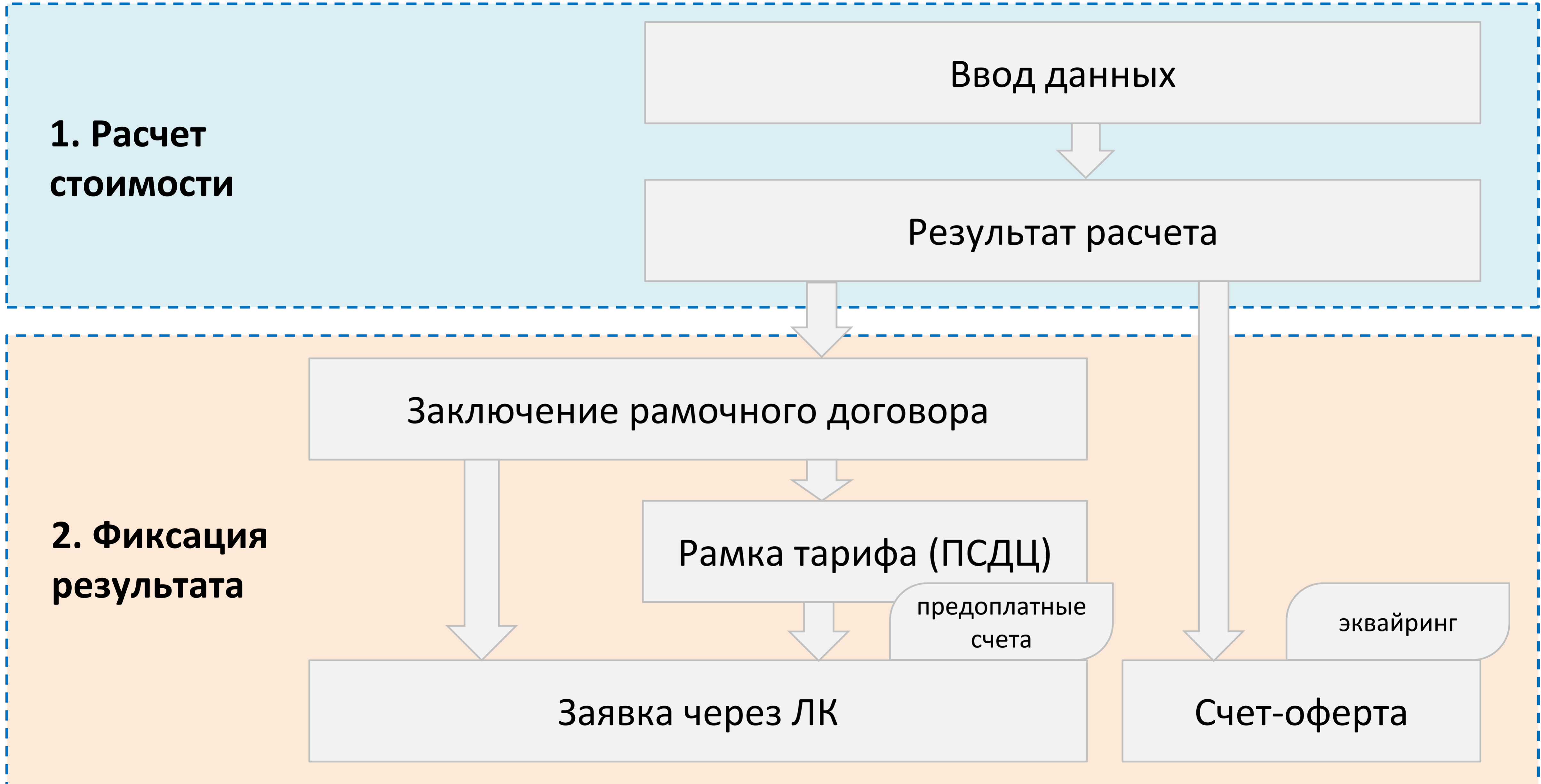
Рамка тарифа (ПСДЦ)

предоплатные  
счета

эквайринг

Заявка через ЛК

Счет-оферта



## Заключить договор онлайн

>60% всех клиентских договоров с ФИТ (экспедитор в составе ТГ FESCO) заключаются через Личный кабинет.

Точки входа в инструмент:

- «самопродажа через Личный кабинет My.FESCO»
- направление менеджера

Менеджер экономит своё время на маршрутизацию/обмен документами.

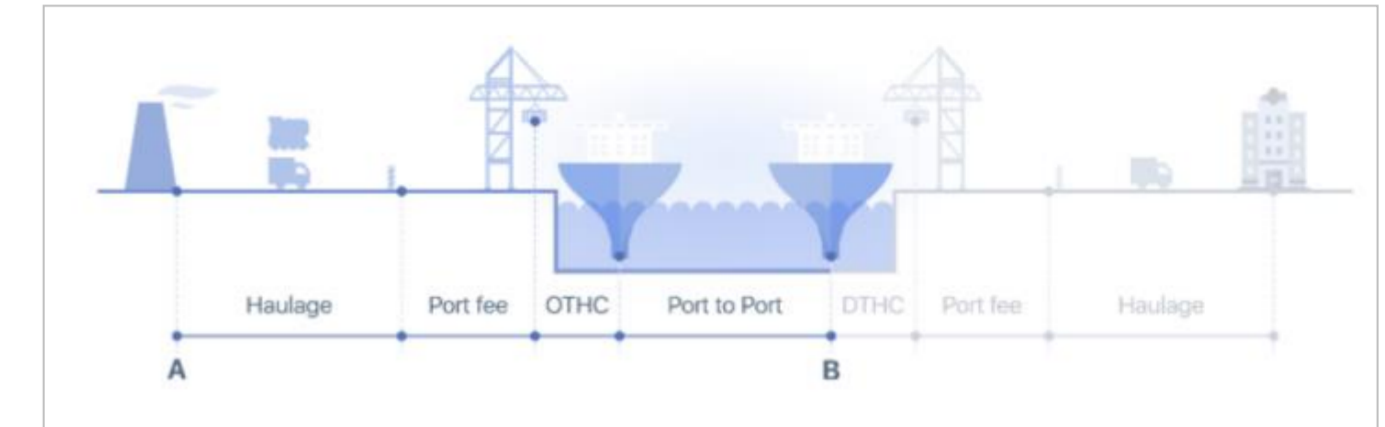
Задача не теряется (разумеется, если процесс остановился, ему позвонят)

Барьер от



### Электронная коммерция:

- Подача заявок по согласованным ценовым условиям
- Расчет «от двери до двери», доп.услуги и прозрачный чек
- Прием в работу как можно быстрее в удаленном формате:
  - > заключение рамочного типового договора (ЭДО, бумажный носитель)
  - > оферта
  - > оплата банковской картой



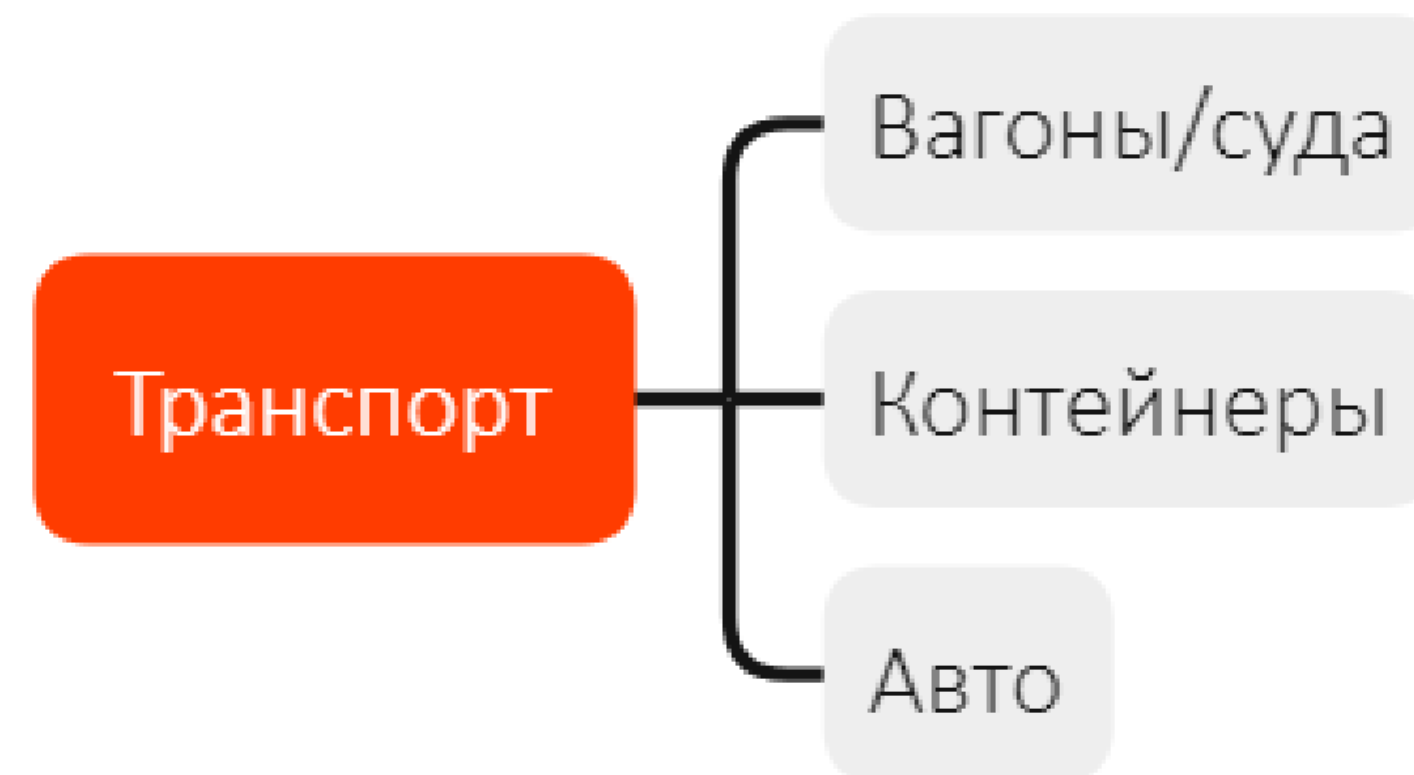
The screenshot shows a shipping search interface with the following details:

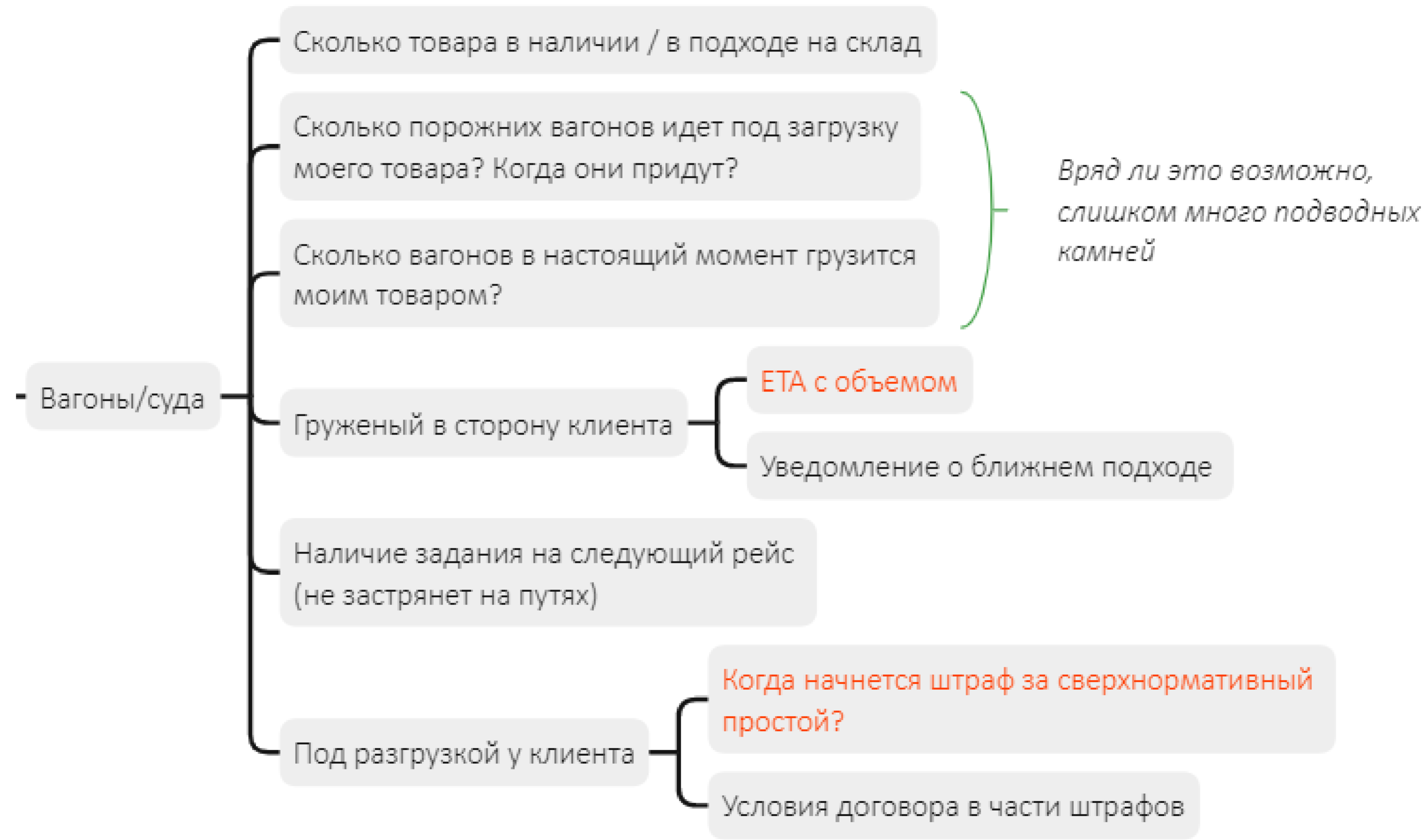
- Search Filters:**
  - Shipping Mode: ROUTE
  - Origin of Shipment: A HONG KONG, HK
  - Destination of Shipment: B VLADIVOSTOK, RU
  - Date: 10 Aug, 2020
  - Weeks: 5
- Shipping Lines:**
  - MAERSK
  - MSC
  - ZIM
  - CMA CGM
  - SAFMARINE
  - SEALAND
  - ARKAS
  - WAN HAI
  - APL
  - COSCO
  - SINOKOR
  - ONE
  - YANG MING
  - OOCL
  - HAMBURG SUD
  - HAPAG-LLOYD
- Search Results:**
  - ONE:** 10 Aug, 2020 (HKG) to 20 Aug, 2020 (VVO), 11 days, PUS.
  - SINOKOR:** 13 Aug, 2020 (HKG) to 27 Aug, 2020 (VVO), 14 days, PUS.
  - SINOKOR:** 13 Aug, 2020 (HKG) to 27 Aug, 2020 (VVO), 14 days, PUS.
  - ONE:** 14 Aug, 2020 (HKG) to 20 Aug, 2020 (VVO), 9 days, PUS.

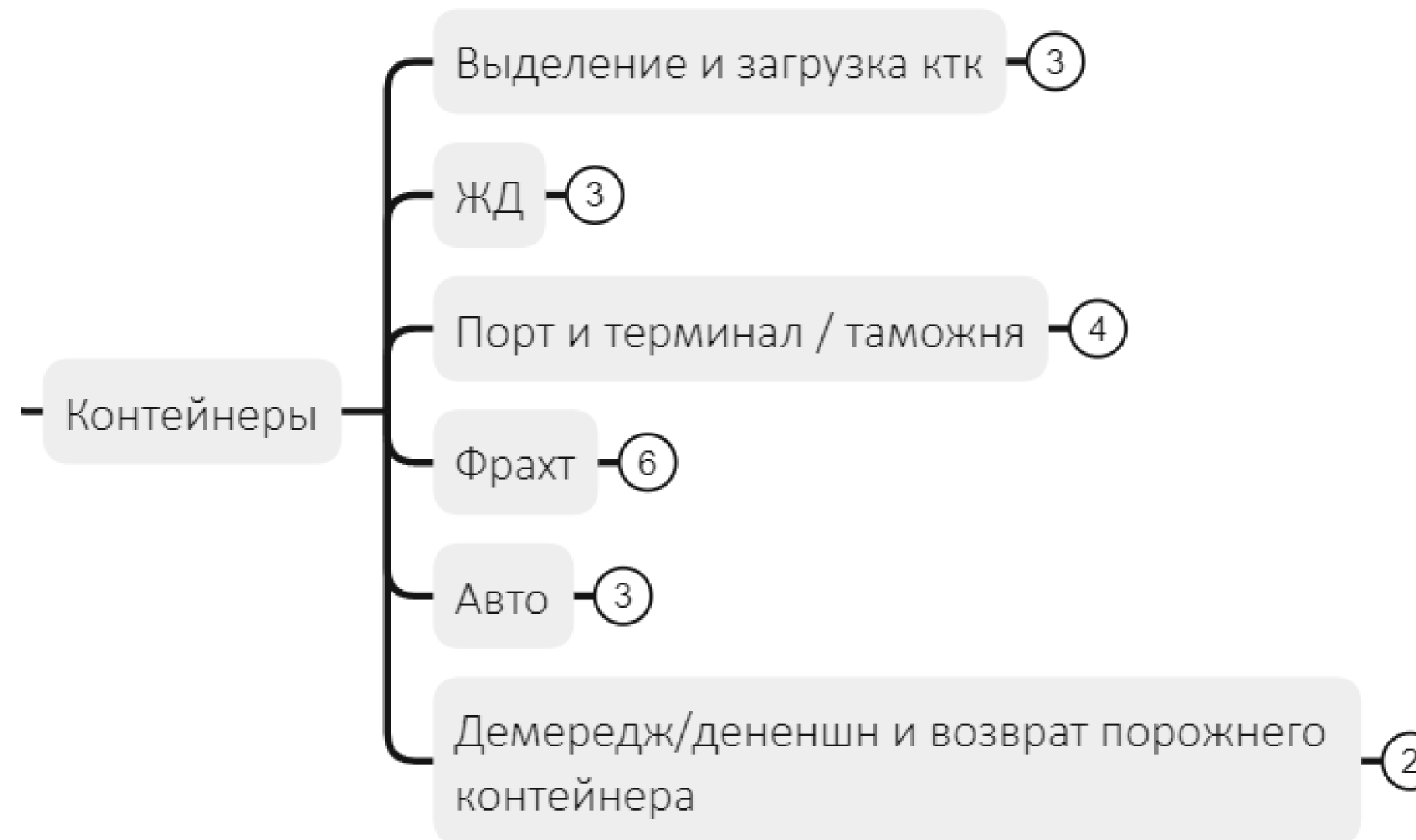
The screenshot shows a shipping rate and map interface with the following details:

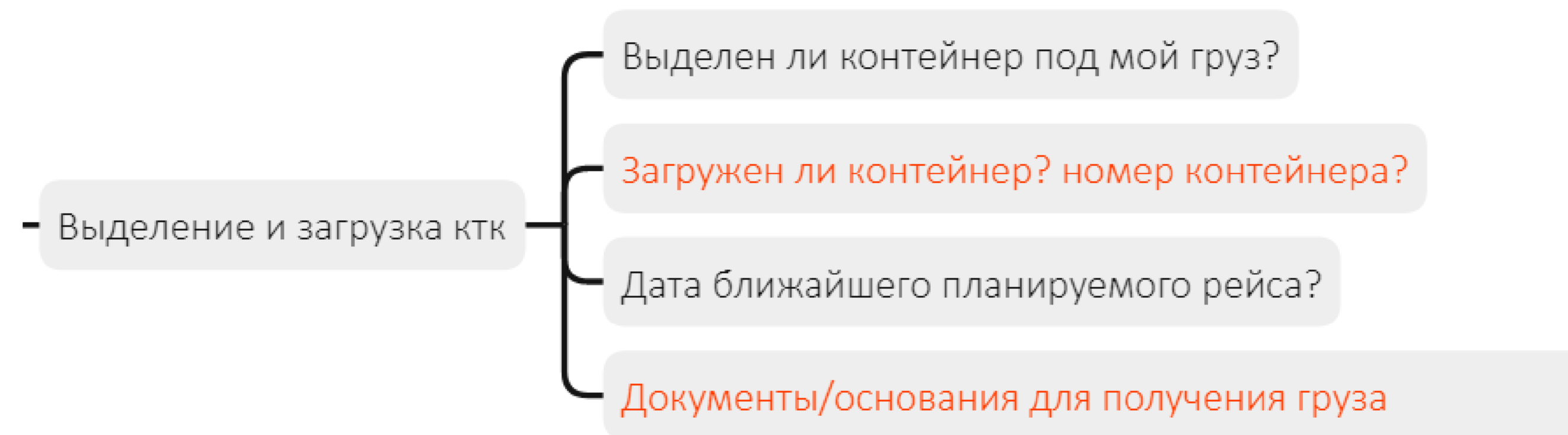
- Filters:** CHEAPER, FASTER, OPTIMAL.
- INDICATIVE RATES:**
  - Route 1: HKHKG to RULED to Tula.
  - Buttons: CHAT, Bulk, Book now, View details.
- Map:**
  - Buttons: Tariff, Map.
  - Map showing shipping route from Hong Kong to Vladivostok.

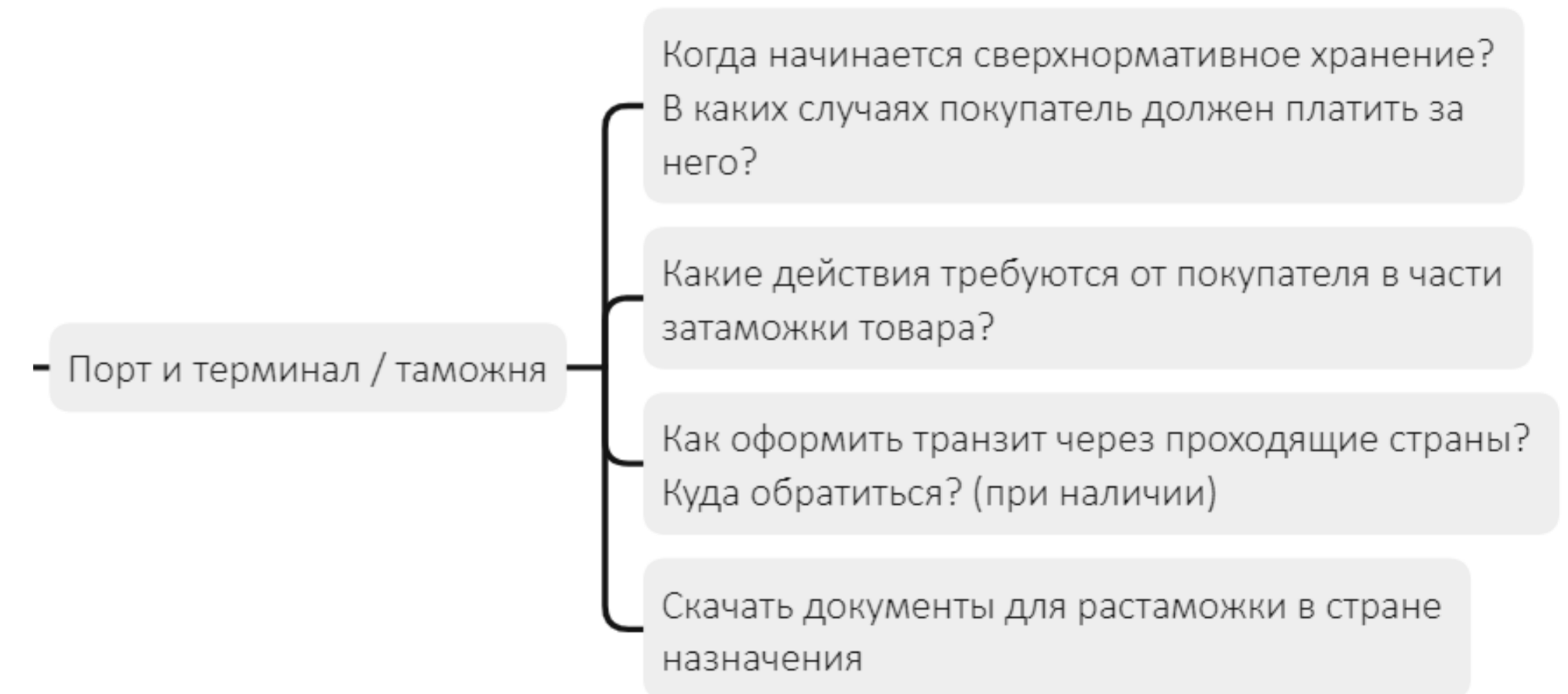
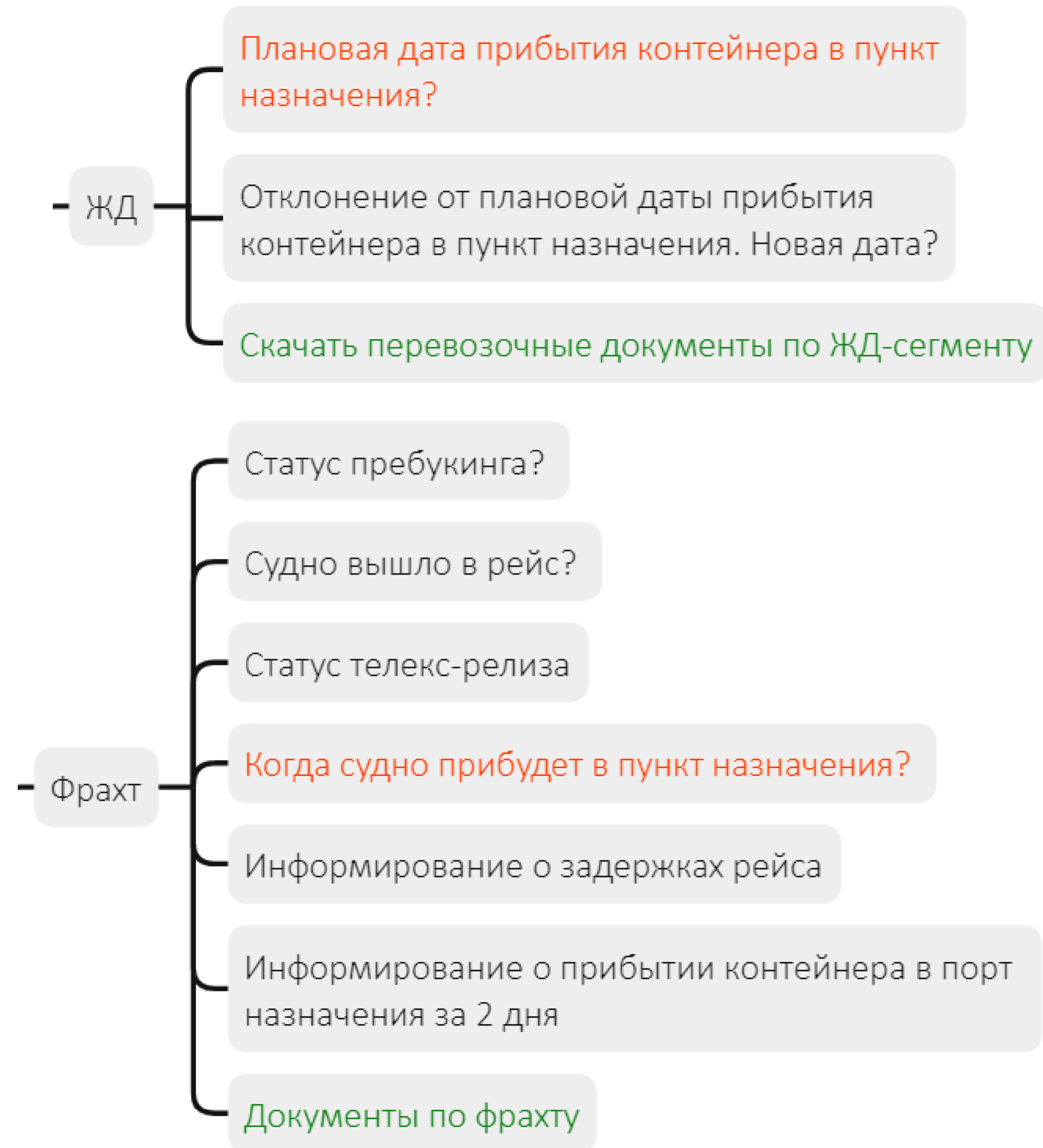
Информированный клиент = довольный клиент

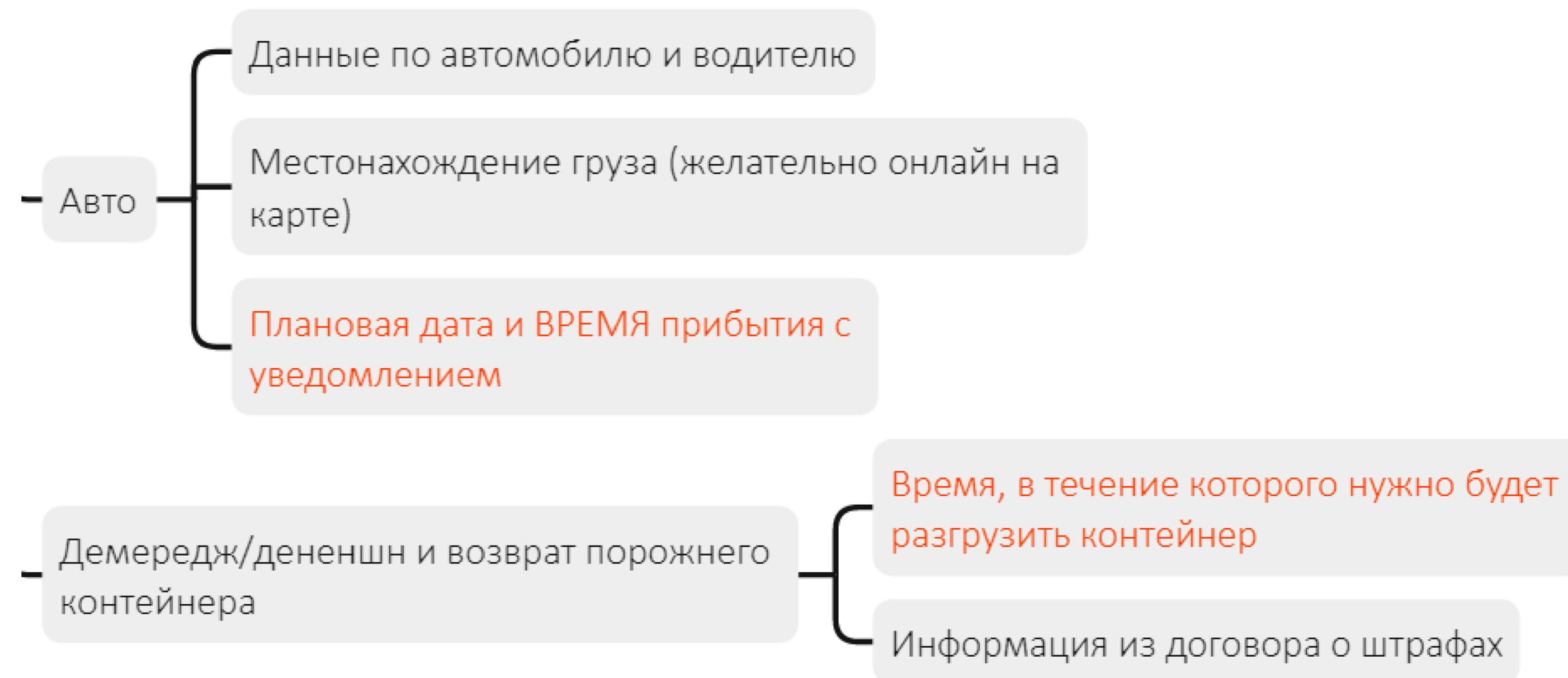














**Документы и сопровождение перевозок:**

- Финансовые и перевозочные
- Задания клиенту и стоп-факторы (досыл документов, оплата счета)
- Уведомления и пуши о событиях
- Ежедневные статус-отчеты
- Чат с менеджером, запросы на изменения
- Заказ доп.услуг в процессе перевозки

**Финансы и взаиморасчеты:**

- Реестр заявок и детализация оказанных услуг
- Баланс лицевого счета (динамическое сальдо, лимиты)
- Отслеживание привязанных/непривязанных счетов, зачеты
- Штрафы и предупреждение о сверхнормативном простое
- План-факт выполнения заявок, график подачи

**Трекинг**

- Местонахождение груза, поиск по номеру вагона/ктк или поезда, ТН/ЖДН/коносаменту
- Прогноз прибытия вагонов / доставки груза, ближний подход порожних
- Простой под погрузкой/под выгрузкой, в т.ч. сверхнормативный
- Трекинг для клиентов-грузополучателей



ПРОДВИНУТЫЕ ФУНКЦИИ  
ЛИЧНОГО КАБИНЕТА КЛИЕНТА

- открытость с клиентом
- оптимизация издержек
- вертикальная интеграция

**Проблема клиента:**

- График один, фактическое прибытие другое... Скажите правду, я подстроюсь!
- Хочу оперативно влиять на график.
- Скажите, когда реально приедет мой груз?

**Проблема оператора/логистического подразделения:**

- Запрос на корректировку графика застревает по причине человеческого фактора.
- Недовольство клиента растет.

**Решение:** формирование реалистичных ожиданий и переход к модели совместной хозяйственной деятельности.

**Инструменты:**

- «прозрачный» график подачи
- возможность его корректировки без излишней бюрократии (онлайн через ЛК)
- API

Своевременное информирование и предложение решений

**Проблемы:**

- нагрузка на железнодорожную сеть растет
- ритм перевозок может быть рваным

**Инструменты:**

- список «Брошенные вагоны»
- список «Вагоны без накладных»
- предложение альтернативного маршрута за доп.плату

Формирование ожиданий на стадии подачи заявки

### Проблемы:

- Клиент, подавая заявку, до последнего не знает наличие мест в контейнерном поезде
- Клиент ожидает срок «на бумаге», а на практике всё иначе

### Инструменты:

- Спотовые отправки *(без цифровых инструментов брони места этот принцип вообще сложно реализуем)*
- Реалистичные сроки доставки с учетом задержки в пункте отправления и загрузки на транспорт

## Фишки подачи заявок через Личный Кабинет:

- упрощение, примитивизация форм и использование подсказок и пояснений
- часто использованные справочники участников перевозки под рукой
- использование ГУ-12 при заполнении
- согласование, корректировка и утверждение заявки в едином инфополе

## Унифицированное API с понятной документацией

Номер договора

За период

Статус

Заготовка

Отправлена

В работе

На доработке

Принята

Принята частично

Отклонена

Отклонена с рекомендациями

Запрос на отказ

Отказ

Корректировка в ПАО "ПГК"

Отменена

[Дополнительные параметры](#) ▼

Согласовано		На согласовании		На доработке		Заготовки		Отклонено		Запрос на отказ	
2 заявки		0 заявок		0 заявок		24 заявки		3 заявки		0 заявок	
Вагонов	Тонн	Вагонов	Тонн	Вагонов	Тонн	Вагонов	Тонн	Вагонов	Тонн	Вагонов	Тонн
7	415	0	0	0	0	26	65 326	62	100 840	0	0

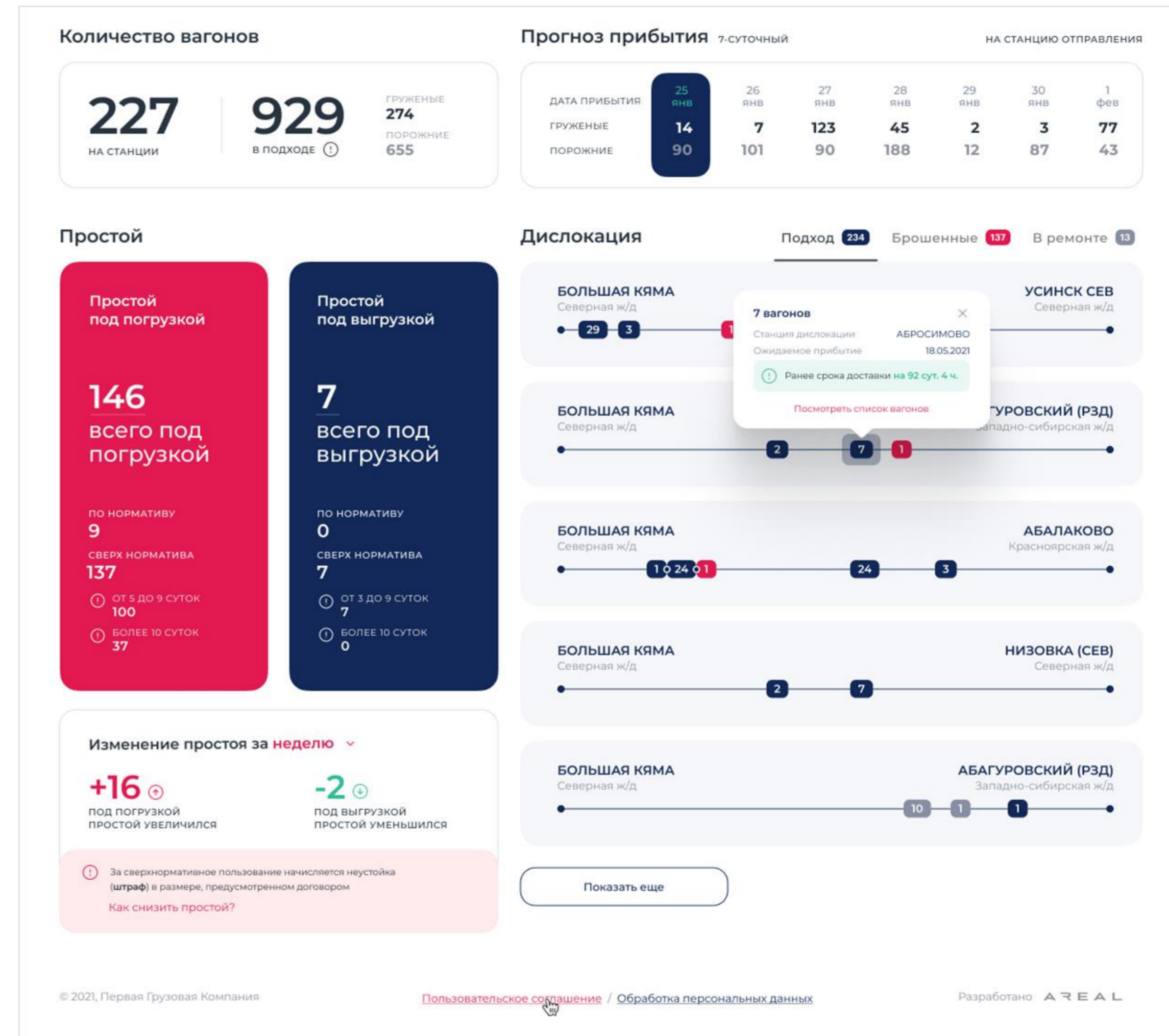
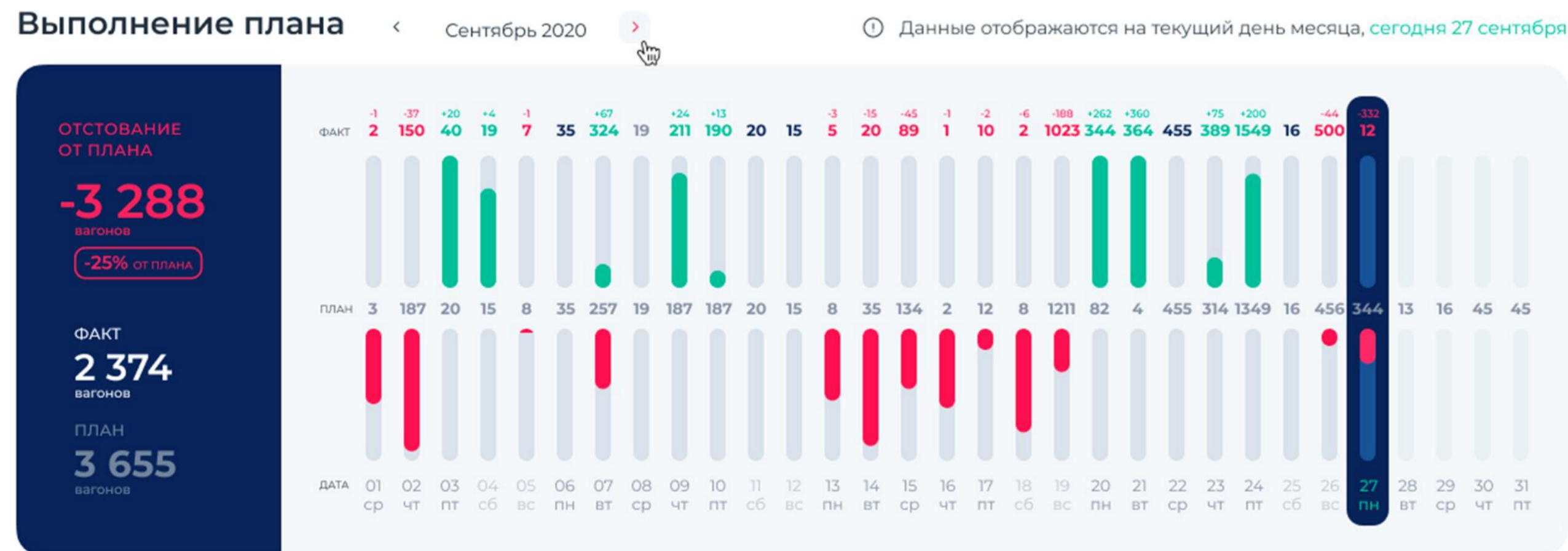
Отчет составлен: 29 марта, 17:07

Найдено записей: 29



Идеи:

- процесс согласования актов сверки
- автоматизация рутинных процессов
- оцифровка регулярных отчетов и обязательных уведомлений



Документ  
**Акт ЕСФИ-035**  
Задать вопрос

№ договора  
№

Период сверки  
01.01.2021-31.12.2021

Дата формирования акта  
14.03.2022

Клиент

Перейти к согласованию



## Формирование долгосрочных планов

*Проблема перевозчика/производителя:*

— логистической службе всегда не достаточно информации для оптимизации логических цепочек и сокращения порожнего пробега

*Проблема клиента:*

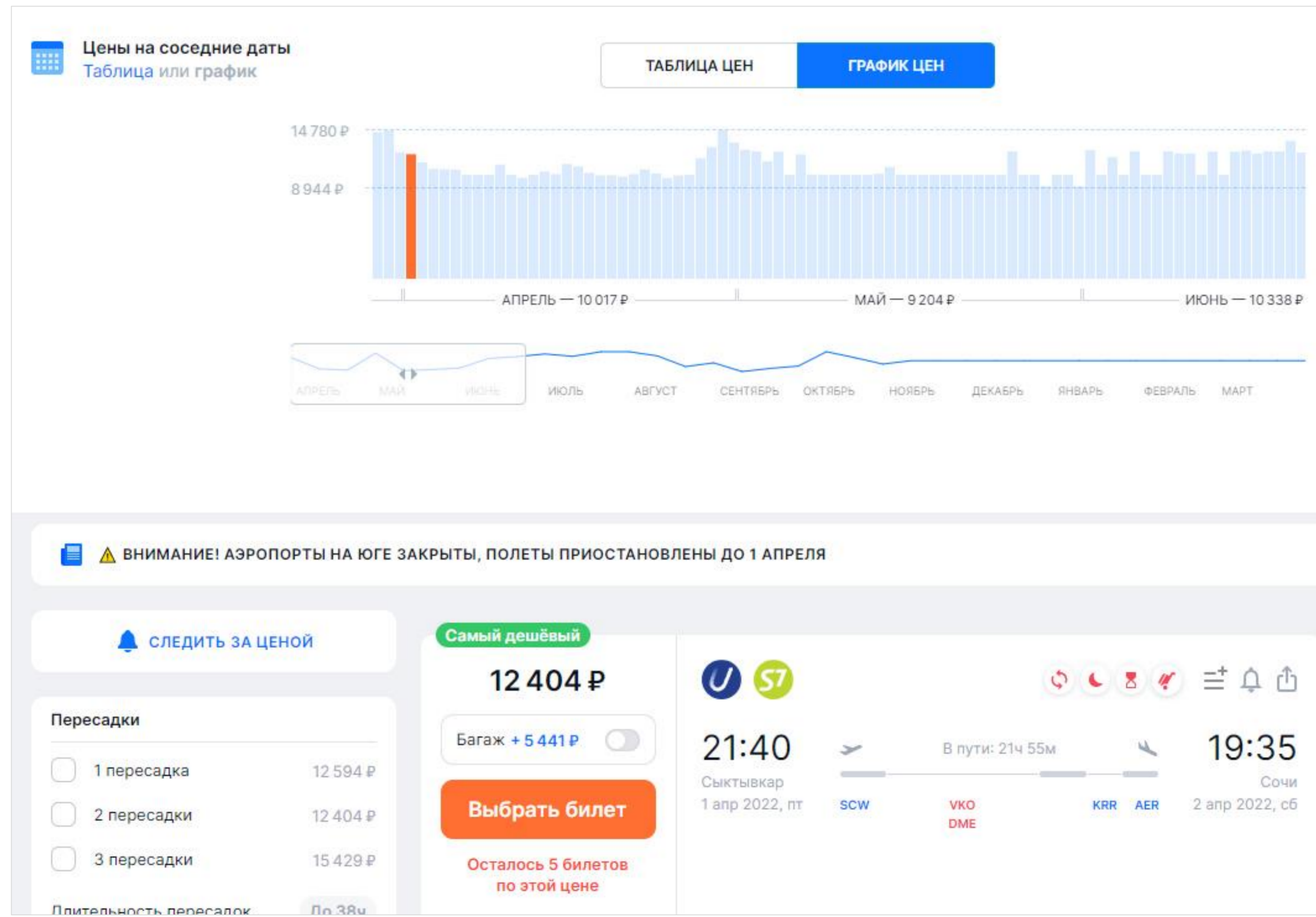
— быть уверенным, что потребность вагонов будет закрыта в полном объеме

*При этом:*

- запрос котировки в расчет не берут,
- официальная заявка обязывает обе стороны

**Решение:** предоставление удобного и ни к чему не обязывающего цифрового инструмента по формированию долгосрочных планов.

Может быть когда-нибудь мы увидим невозвратные тарифы (take-or-pay) и календарь цен в грузоперевозках?



### Польза для перевозчика:

- «прикидывать» ресурсы на срок дальше официальной заявки
- оптимизировать порожний пробег, видеть проблему раньше времени
- точно мотивировать клиента по нужным маршрутам, сокращающим порожний пробег

### Польза для клиента:

- готовить перевозчика «заранее», тем самым повышая шансы получить необходимый ресурс
- обозначить потребность, но тем самым не подать заявку

Внедрение подобного инструмента — шаг к ценовым тарифам: невозвратный, гарантированный и прочие.

## Клиенты клиентов (КК) и холдинги

Сценарии:

### 1. Дислокация в рамках отправок КК.

Ваш клиент определенным образом фильтрует вагоны и предоставляет отправителям и получателям грузов доступ к дислокации. Они всегда имеют актуальную информацию и могут использовать фильтры, выборки и дашборды, но строго в рамках «своих» вагонов.

### 2. Подача заявки от имени Контрагента:

- единый транспортный отдел в корпорации
- завод и его покупатели

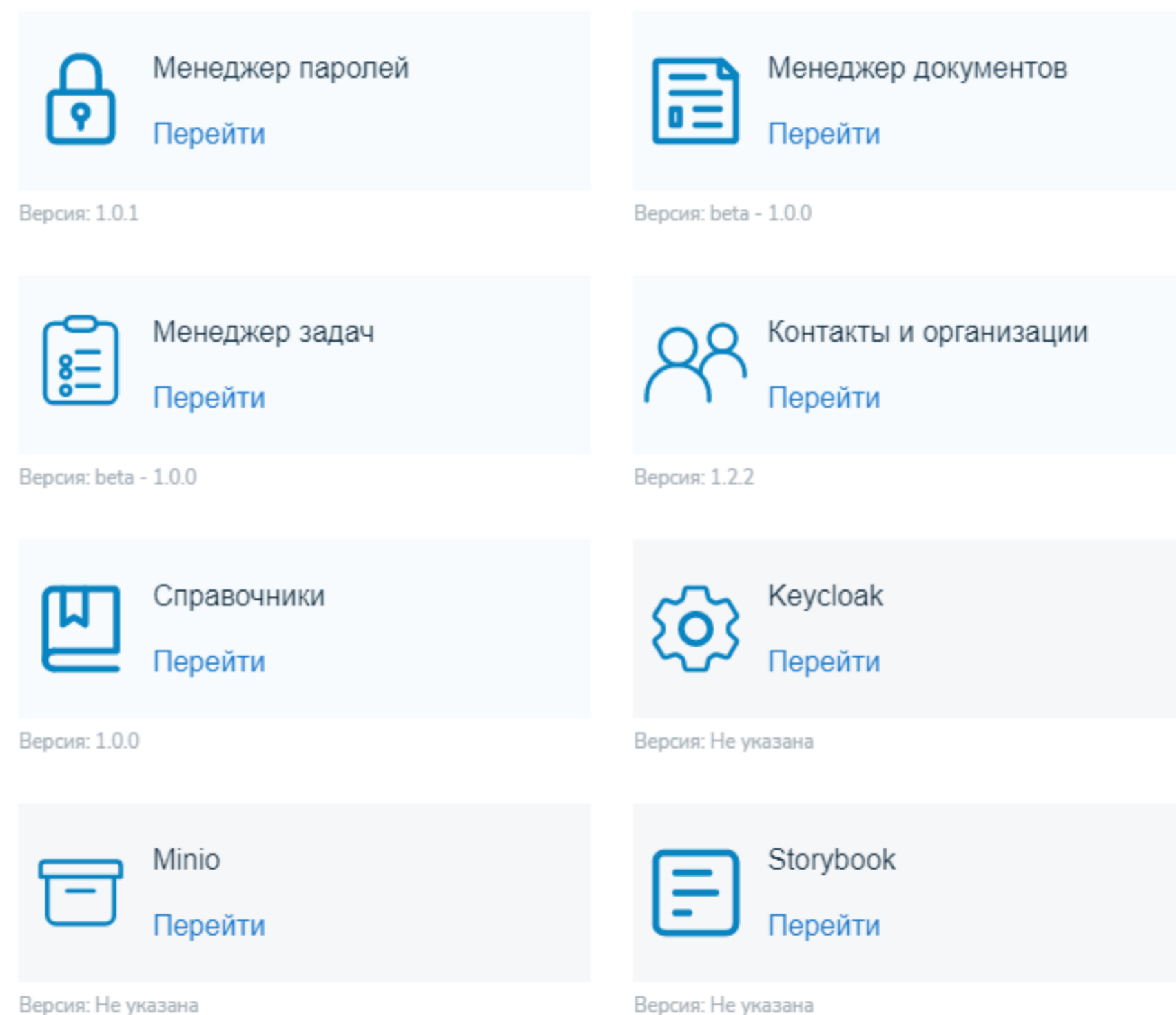


ПЛАТФОРМА

## Areal: Toolkit

ИСПОЛЬЗУЕМ  
ГОТОВЫЕ  
КОМПОНЕНТЫ  
И НАРАБОТКИ

- Быстро запустим платформенные административные сервисы для работы с основополагающими сущностями
- Кастомизируем и нарастим функционал готовых сервисов
- Объединим сервисы в единую экосистему в инфраструктуре заказчика
- Сократим финансовые затраты, исключив заказную разработку типовых сервисов и индивидуального дизайна
- Предоставим документацию на каждое приложение



# УПРАВЛЕНИЕ ПОЛЬЗОВАТЕЛЯМИ (Areal: Users)

- Хранение данных пользователей и организаций
- Гибкая система настройки прав доступа, конструктор ролей
- Реализованы бизнес-процессы в клиентских и административных интерфейсах: саморегистрация, присоединение к организации через запрос приглашение по ссылке и др.
- Множественная привязка организаций к учетной записи

The screenshot displays the Areal: Users management interface. The left sidebar contains navigation options: Организации, Контакты, Настройка прав доступа (selected), Роли, Методы, and Запросы доступов. The main content area is titled 'Новая роль' (New role) and shows the configuration for a role named 'Специалист по закупкам' (Procurement Specialist). The role is set as an 'Организационная роль' (Organizational role). Below this, there are sections for 'Контакты' (Contacts) and a list of permissions with checkboxes and counts. The right sidebar shows the user profile for 'Иванов Евгений Иванович' (Ivanov Evgeniy Ivanovich), including a photo, login status (Активен), email (evgesha78@namesite.ru), password field, and role selection (Менеджер, Бухгалтер, +1). At the bottom, there are 'Сохранить' (Save) and 'Отменить' (Cancel) buttons.

В качестве IDM используется Open Source решение Keycloak (<https://www.keycloak.org/>)



# СЕРВИС УВЕДОМЛЕНИЙ (Areal: Notify)

- Подключение разных каналов (почта, смс, телеграмм),
- API для подключения других источников уведомлений (например, 1С:ДО или TMS)
- Задание шаблонов уведомлений и рассылок,
- Группировка событий по подключаемым приложениям и функциональности
- Административный доступ для визуального просмотра и аналитики
- Проверка корректности работы сервиса

The screenshot displays the Areal: Notify dashboard. On the left is a navigation menu with options: Уведомления, Каналы уведомлений, Подключенные системы, Шаблоны уведомлений, and Шаблоны оформления email. The main area shows a 'Уведомления' (Notifications) overview with three summary cards: 'Статус отправки' (Delivery Status) with a donut chart showing 2,612,478 total notifications, 'Каналы отправки' (Delivery Channels) with a donut chart showing 2,612,478 total notifications, and 'Email и кол-во получателей' (Email and Recipient Count) with a donut chart showing 2,612,478 total notifications. Below these are filters for 'Email пользователя', 'Дата', 'Канал уведомления' (Telegram), and 'Статус' (Отправлено). A table below shows a list of events with columns for 'Дата отправки', 'События', 'Пользователь', 'ЛК', 'Email', 'Telegram', and 'Push'. Two events are visible, both dated 29.06.2021 at 12:32:04, involving 'Создана новая заявка' for user 'Имя Фамилия sysoeva@tekvilar.ru'. The first event shows 'Отправлено' (Sent) and 'Доставлено' (Delivered) status, while the second shows 'В процессе' (In progress). A 'Копии уведомлений' (Notification Copies) section at the bottom shows 88 copies for the selected user.

Единый централизованный маршрутизатор для управления уведомлениями и рассылками

ПРИМЕР  
СБОРКИ  
СТРАНИЦ  
«ЗАЯВКИ»

Позволяет значительно ускорить процесс реализации сложных страниц, например, «подача заявки»

№ заявки	Дата погрузки	Тип контейнера	№ контейнера	Пункт отправления	Пункт назначения	Вид перевозки	Статус
2133	10.08.2023	40НС	-	Хаймен Порт	Санкт-Перербург	Импорт	Расчет ставки
2127	13.06.2023	40НС	TCLU9454569	Хаймен Порт	Санкт-Перербург	Импорт	Подтверждение
2128	17.06.2023	40НС	-	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ-БАЛТИЙСКИЙ	Хаймен Порт	Экспорт	Оформлена
2131	10.07.2023	40НС	INKU6292998, SEGU1992403	Хаймен Порт	Санкт-Перербург	Импорт	Принята
2132	05.08.2023	40НС	-	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ-БАЛТИЙСКИЙ	Хаймен Порт	Экспорт	В работе
2130	01.07.2023	40НС	ВМОН6617012	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ-БАЛТИЙСКИЙ	Хаймен Порт	Экспорт	Завершена
2129	29.06.2023	40НС	ТСНУ6506429	Хаймен Порт	Санкт-Перербург	Импорт	Отмена

ПРИМЕР  
СБОРКИ  
СТРАНИЦЫ  
«ТРЕКИНГ»

Позволяет значительно ускорить процесс реализации сложных страниц, например, «трекинг»

- Заявки
- Отслеживание контейнеров
- Взаиморасчеты

## Отслеживание контейнеров

Поиск по полю  № контейнера, коносамента, ЖДН, заявки Вид перевозки  Наличие блокировки  Найти ↻ Очистить

Пункт отправления  Пункт назначения

Пункт маршрута  Статус пункта маршрута  Дней от  Дней до

Все 110 На погрузке 10 В пункте отправления 20 В пути 55 В пункте назначения 15 Выгружен 10

Контейнер	Документы	Статус	Маршрут	
<b>TCLU9697574</b> 40HC <span style="font-size: 0.8em;">В пути</span>	Коносамент: SN002RS060 12.05.2023 Номер бумажки: PCSLXVF00000072 Фидерный коносамент: SN002RS060 Номер док: 0034397 Рейс: 230210-С от 09.02.2023	Дислокация: АВТОВО Прибытие вагона на станцию Комментарий: передан на жд		Вагон: 1234567 Прибытие: ← 07.05.2023 Сдача порожнего: ⌚ 10.05.2023
<b>4</b> ЖД накладная ЭЖ523513	Дислокация: ВЛАДИВОСТОК - ПЕРЕВАЛКА Выгрузка Комментарий: перенос отправки кл на 06.04.нет согл.Всиб жд.	Дислокация: Новосибирск Выгрузка Комментарий:		Водитель: Соловьев Игорь Викторович Прибытие по ЖД: ← 10.05.2023 Выгрузка: ⌚ 12.05.2023 Вывоз на склад: → 14.05.2023
<b>33</b> Коносамент: SN002RS060 12.05.2023 Номер бумажки: SACH2320SY0035	Дислокация: УРУЦА Прибытие вагона на станцию До станции назначения: 1 463 км	Дислокация: Владивосток Выгрузка Комментарий:		Вагон: 1234567 Прибытие по ЖД: ← 10.05.2023 Отправка по ЖД: → 23.04.2023 Вывод из порта: → 07.05.2023
<b>33</b> Коносамент: SN002RS060 12.05.2023 Номер бумажки: SACH2320SY0035	Дислокация: Shanghai Прибытие Блокировка на выдачу по причине задолженности	Дислокация: Екатеринбург-Товарный Выгрузка Комментарий:		Вагон: 1234567 Прибытие по ЖД: ← 07.05.2023 Отправка по ЖД: ← 10.05.2023 Вывод из порта: → 07.05.2023

### Контейнер IVTU1624881

Заявка № 1606 от 20.04.2023 / № клиента 248

Готовность к погрузке: ⌚ 15.02.2023

Прибытие в порт: ← 20.03.2023  
Погрузка на судно: ⌚ 22.03.2023  
Вывод из порта: → 25.03.2023

Прибытие в порт: → 25.04.2023  
Погрузка на судно: ⌚ 28.04.2023  
Вывод из порта: ← 03.05.2023

Прибытие в порт: ← 07.05.2023  
Выгрузка с судна: ⌚ 08.05.2023  
Выпуск ГТД/ВТТ: ⌚ 12.05.2023  
Закрытие склада: ⌚ 19.05.2023

Отправка по ЖД: → 23.05.2023

Прибытие по ЖД: ← 26.05.2023  
Отправка Авто: ⌚ 27.05.2023

Позволяет осуществлять хранение, поиск и редактирование всех доступных документов согласно ролевой модели: договора, счета, акты и любые другие – индивидуально под ваши бизнес процессы.

## УПРАВЛЕНИЕ ДОКУМЕНТАМИ (Areal: docs)

The screenshot displays two overlapping windows from the AREAL application. The left window, titled 'Документы', shows a list of documents with columns for date, document number, type, amount, and counterparty. The right window, titled 'Счета', shows account management details, including a summary of issued and unpaid accounts, and a detailed list of accounts with columns for date, account number, status, amount, counterparty, and responsible person.

**Документы (Left Window):**

Дата	№ документа	Тип документа	Сумма	Контрагент
11.07.22	210622МРА1	Договор	-	БИГАМ-Инвест, ООО
11.07.22	1	Доп. соглашение	793 800 Р	БИГАМ-Инвест, ООО
11.07.22	210622МРА1	Договор	-	БИГАМ-Инвест, ООО
11.07.22	2	Доп. соглашение	-	ГИПЕРГЛОБ УС, ООО
11.07.22	3	Доп. соглашение	793 800 Р	БИГАМ-Инвест, ООО
11.07.22	210622МРА1	Договор	-	БИГАМ-Инвест, ООО
11.07.22	210622МРА1	Приложение	1 793 800 Р	ГИПЕРГЛОБ УС, ООО
11.07.22	4	Доп. соглашение	-	БИГАМ-Инвест, ООО
11.07.22	210622МРА1	Приложение	1 793 800 Р	БИГАМ-Инвест, ООО
11.07.22	210622МРА1	Договор	-	БИГАМ-Инвест, ООО

**Счета (Right Window):**

Summary:

- Выставленных счетов: 23 900 000 Р (Оплачено: 21 250 000 Р, Остаток: 2 650 000 Р)
- Неоплаченных счетов: 3 900 000 Р
- Всего счетов: 1 345 (Оплаченных: 1 111, Неоплаченных: 234)

Дата	№ счёта	Статус	Сумма	Контрагент	Ответственный	Комментарий
11.10.21	00БП-000367	Оплачен	793 800 Р	БИГАМ-Инвест, ООО	Лебедева Анастасия	Здесь комментарий Анастасии из 1С
11.10.21	00БП-000367	Не оплачен	793 800 Р	БИГАМ-Инвест, ООО	Мелдажис Павел	Здесь комментарий Павла из 1С
10.10.21	00БП-000367	Оплачен	793 800 Р	Кеженлэнд, Хауч Рус, АО	Крюкова Мария	
10.10.21	00БП-000367	Не оплачен	793 800 Р	Кеженлэнд, Хауч Рус, АО	Мелдажис Павел	
09.10.21	00БП-000367	Оплачен	793 800 Р	Кеженлэнд, Хауч Рус, АО	Крюкова Мария	
09.10.21	00БП-000367	Не оплачен	793 800 Р	Кеженлэнд, Хауч Рус, АО	Мелдажис Павел	
08.10.21	00БП-000367	Оплачен	793 800 Р	Кеженлэнд, Хауч Рус, АО	Крюкова Мария	
08.10.21	00БП-000367	Не оплачен	793 800 Р	Кеженлэнд, Хауч Рус, АО	Мелдажис Павел	
03.10.21	00БП-000367	Оплачен	793 800 Р	Кеженлэнд, Хауч Рус, АО	Крюкова Мария	
01.10.21	00БП-000367	Не оплачен	793 800 Р	Кеженлэнд, Хауч Рус, АО	Мелдажис Павел	

Используется как административная панель для работы с документами, так и для быстрой реализации клиентских интерфейсов, например «финансы» или «перевозочные документы»


Запрос ДЕМО через электронную почту [pavel@areal.dev](mailto:pavel@areal.dev)

AREAL

## Личный кабинет

[Вход](#) [Регистрация](#)

Электронная почта

Пароль 

[Войти](#) [Не помню пароль](#)

© 2003 – 2023 г. ООО «Ареал». Все права защищены  
Политика конфиденциальности

Техническая поддержка: [lk.areasidea](mailto:lk.areasidea)  
Разработано AREAL

Технологическая платформа

Знания и опыт  
в создании клиентских сервисов  
для транспортных компании

- 1) Обработка заявок в едином с клиентом инфопространстве (Личный кабинет клиента + CRM для менеджера)  
(?) готовые интеграции с популярными TMS и CRM
- 2) Онлайн-калькулятор для клиента и конструктор транспортных решений для менеджера  
(?) обновление ставок операторов-партнеров  
(?) интеграция с крупными авто компаниями
- 3) Трекинг из первоисточников:
  - линии
  - терминалы и порты
  - РЖД
  - ФТС (через партнёров)



Облачный DFF для экспедиторов

Логистический b2b-кабинет  
для производственных компаний  
и их клиентов

Личный кабинет  
для собственников активов

**Павел Мелдажис**

Аккаунт-директор проектов ТЭО

+7 963 488-08-74 (WhatsApp, Telegram)

[pavel@areal.dev](mailto:pavel@areal.dev)

Подпишитесь на рассылку Ареал, отправив письмо со своими данными на почту [pr@areal.dev](mailto:pr@areal.dev)

Мы рассказываем о клиентской цифровизации в транспортной отрасли, делимся своими кейсами и экспертизой.

Читайте новые статьи в блоге

