



**Нержавеющие оцинкованные шасси -  
прочность и долговечность трейлера**



Мы понимаем специфику Вашего дела и успешно реализуем Ваши идеи.

[www.cargobull.by](http://www.cargobull.by)  
e-mail: [info@cargobull.by](mailto:info@cargobull.by)



The Trailer Company.

Широкий ассортимент, оптимальные решения для каждой отрасли и бесспорные ноу-хау объединяют нас в одну крепкую семью.

**Больше информации по тел.:**  
**+375 17 285-09-69, 285-07-37**

# С праздником весны!

В этот прекрасный день ранней весны коллектив компании «Современные логистические системы» поздравляет наших любимых и дорогих мам, жен, дочерей, сестер, подруг и, конечно, коллег с первым весенним праздником — Днем 8 Марта!

В транспортном бизнесе женщины не только обеспечивают надежный тыл своих коллег-мужчин, но нередко и сами находятся на передовой: экспедиторами, бухгалтерами, менеджерами, диспетчерами чаще всего трудятся женщины.

Мы сердечно желаем вам, милые дамы, прекрасного праздничного настроения и всего самого светлого в жизни: крепкого здоровья, радости, бодрости, успехов, личного счастья, благополучия и добра вам и вашим семьям. И, конечно, любви.

С праздником!

*Пусть по-весеннему сегодня солнце светит,  
В тени оставив груз волнений и тревог,  
И все цветы, какие только есть на свете,  
Лежат сегодня пусть у ваших ног!*

**Директор ОДО «Современные  
логистические системы»**

**Василий КОПЫТКО.**

# Март





### **TIR journal (TransInfoRoad) —**

информационно-аналитический PDF-журнал, освещающий ключевые события транспортно-логистической сферы.

**Учредитель:** ОДО «Современные логистические системы».

**Главный редактор:** Дина Кириллова.

**Распространение:** онлайн-журнал рассылается всем пользователям белорусского портала грузоперевозок Transinfo.by и доступен для скачивания в свободном доступе посетителям портала.

Издается с 2013 года, периодичность выхода — 1 раз в месяц.

**Редакция:** +375(29) 162-90-60 Velcom, e-mail: press@transinfo.by.

**Отдел рекламы:** +375(17) 396-97-62 городской, +375(29) 152-90-60 Velcom, +375(29) 881-58-75 МТС. E-mail: t.staroverova@transinfo.by.

За достоверность опубликованных сведений отвечают авторы предоставленных материалов. Полное или частичное воспроизведение публикаций, содержащихся в настоящем издании, допускается только со ссылкой на TIR journal (TransInfoRoad) (для интернет-изданий обязательна гиперссылка).

## Содержание

<u>Персоналии</u>	
<b>Блондинка у руля</b> .....	4
<u>Актуальное интервью</u>	
<b>Геннадий Савилов:</b> «Мне нравится быть в авангарде того, что приносит для страны пользу...» .....	8
<u>Компетентное мнение</u>	
<b>Экспорт: непростая судьба простого продукта</b> .....	17
<u>Неженское дело</u>	
<b>Дальнбойщик — это состояние души</b> .....	25
<u>Трезвый взгляд</u>	
<b>От штрафа до тюрьмы...</b> .....	30
<u>Буква закона</u>	
<b>Всё под контролем!</b> .....	34
<u>Регионы</u>	
<b>«Наша цель — порядок на дорогах»</b> .....	38
<u>Ученье — свет</u>	
<b>Дистанционное обучение:</b> оперативно, эффективно и выгодно .....	40

# Блондинка у руля

Женщина-руководитель — не редкость в наши дни. Деловые качества, умение добиваться результатов, владение методами управления, соответствующий уровень интеллекта присущи любому управленцу независимо от гендерного признака.

Однако, и здесь почти все единодушны во мнении, женщине «при должности» приходится гораздо труднее, нежели находящемуся на этом же посту представителю сильного пола. К тому же не каждая «директорша» способна выдержать необходимый темп работы, бывает, что она срывается эмоционально, что в конечном итоге не лучшим образом сказывается на микроклимате внутри коллектива, что, как следствие, отражается на общих результатах работы. Но, вопреки устоявшемуся мнению, история знает и другие примеры... Итак, знакомьтесь!

**Татьяна Ефремова, директор транспортно-экспедиционной компании ООО «КТЛ».** Достижения молодого руководителя очевидны: создан отдел продаж, в котором на сегодняшний день трудятся 9 специалистов, эффективно работающих с клиентами и постоянно увеличивающих их количество. В ближайших планах Татьяны — дальнейшее развитие этого отдела, при этом первоочередная задача — кадровая: воспитать из молодых сотрудников отдела матерых «охотников», каждый из которых приносит бы 3-5 новых прямых клиентов в месяц. Кроме того, за время работы директором удалось вернуть двух ранее уволившихся ценных для компании сотрудников: одного в отдел логистики, второго — в бухгалтерию.

## ДОСЬЕ

**Имя:** Татьяна ЕФРЕМОВА

**Должность:** директор

**Возраст:** 33 года

**Семейное положение:** замужем

**Дети:** сын 8 лет

**Жилье:** 3-комнатная квартира в собственности

**Автомобиль:** KIA RIO 2013 года

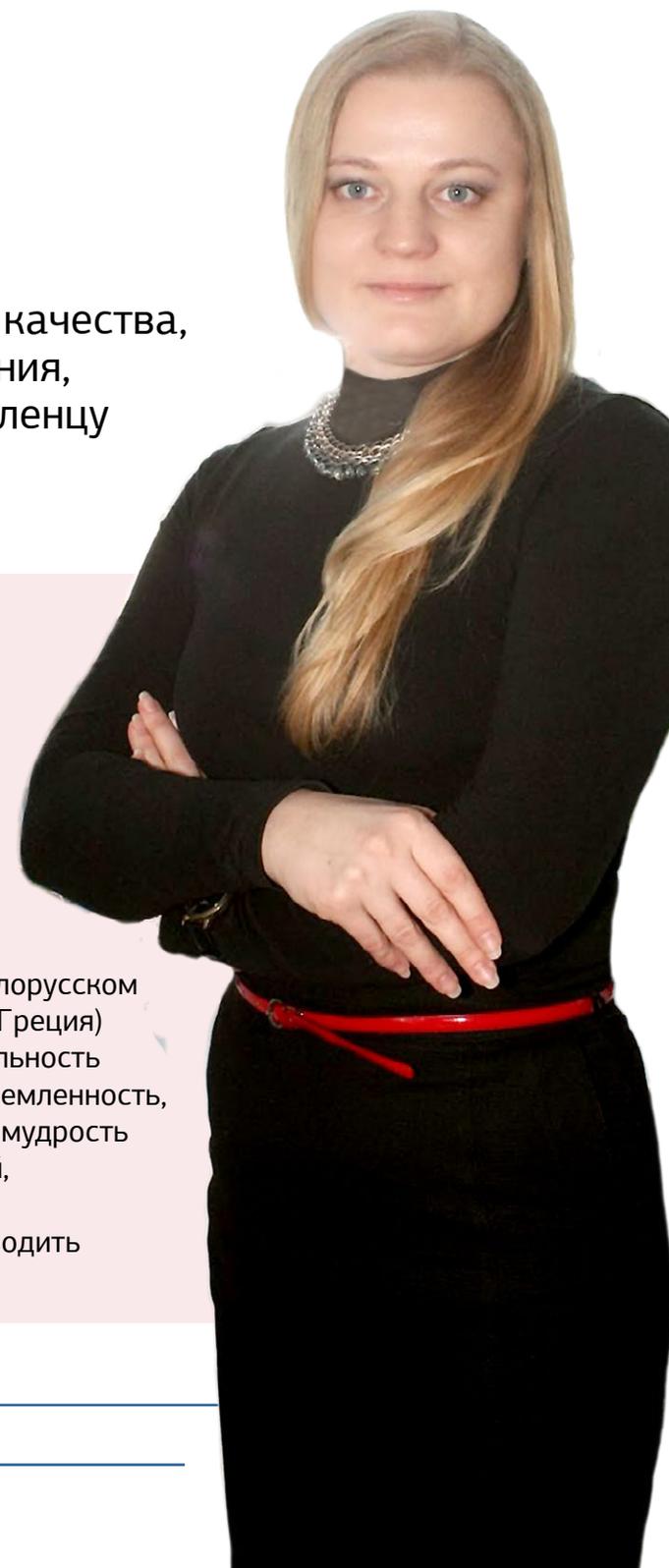
**Отдых:** 1-2 раза в год, зимой, как правило, в белорусском санатории, летом — на море (Турция, Болгария, Греция)

**Своими слабыми чертами считает:** эмоциональность

**Своими сильными чертами считает:** целеустремленность, умение разбираться в людях и находить подход, мудрость

**Через 10 лет видит себя:** успешной, уверенной, независимой

**Мечта:** достичь гармонии, больше времени проводить с семьей





Именно про таких говорят: молодая, красивая, умная, волевая, бойкая, изобретательная, успешная. Ну, ни дать ни взять — идеальный образ для женского романа или мелодрамы. О таком будущем мечтают многие современные девчонки-школьницы, но, к сожалению, пути достижения этой цели не у всех устланы розами...

Что до нашей Татьяны, то прятаться ей было не за кого, добивалась она всего сама, без помощи влиятельных родителей и их денег, богатого мужа или состоятельного спонсора (что, чего уж греха таить, сплошь и рядом встречается в жизни). Простая дружная семья: родители — труженики без высоких должностей и званий. Однако, главное, что они дали своей дочке, это воспитали в ней упорство, настойчивость и умение добиваться своих целей.

Круглая отличница, окончив школу с золотой медалью, поступает на дневное отделение в истинно женский вуз — педагогический, из стен которого выходит с красным дипломом. Девушка никогда не чуралась работы и уже с третьего курса начала трудиться — преподавала в школе английский язык. Однако желание идти вперед и вверх, покорять новые высоты не давало спокойно сидеть на месте, и Татьяна вновь идет учиться — поступает в один из престижных вузов страны — БГЭУ, на юридический факультет. На наш вопрос, почему выбор пал именно на профессию юриста, она, пожав плечами, ответила:

— Знание законов еще никому не мешало, а вот их незнание приводит к непоправимым последствиям.

Юриспруденция настолько пришлась ей по душе, что дальнейшую профессиональную карьеру решила строить именно в этом направлении. Так семь с половиной лет назад, отыскав по объявлению вакансию юриста в маленькой тогда транспортно-экспедиционной кампании «КТЛ», Татьяна решила пойти на собеседование. Как впоследствии оказалось, предприятие входило в состав российской группы компаний NAVIGATOR-M.

К счастью, главу компании не остановило, что у молодой соискательницы на должность не было никакой юридической практики. А, может быть, сыграло роль владение в совершенстве английским... Так или иначе, беседа с начальником завершилась трудоустройством.

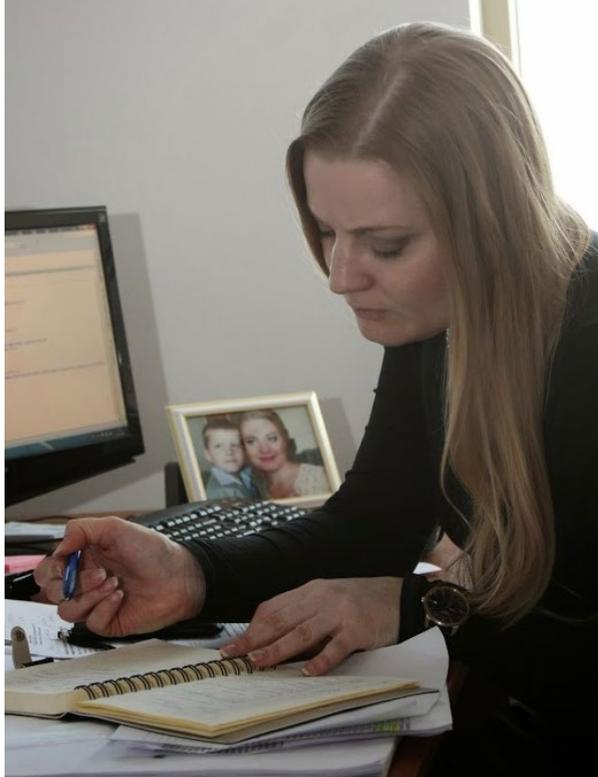
К тому времени Татьяна уже успела выйти замуж, родить сына, а также (ценой невероятных усилий и с родительской помощью) приобрести квартиру, которая требовала основательного ремонта, и обставить ее.

— Было очень тяжело, — с легкой улыбкой вспоминает Татьяна. — Маленький ребенок, кредит, на погашение которого уходила вся моя зарплата, ремонт в квартире... Тогда мы жили на одну зарплату мужа, средств катастрофически не хватало. И новая работа, на которой хотелось проявить себя как можно лучше. Я очень старалась. Как всегда, выручали мои родители — приглядывали за сыном Сережкой, когда было необходимо...

Приложенные усилия и старания не прошли даром — через два года Татьяна из рядового юриста стала ведущим юрисконсультантом, позже — начальником юридического отдела фирмы. В 2012 году становится вакантной должность директора фирмы. Руководство видит на этой должности мужчину... Тем, кто сталкивался с подбором персонала на позиции топ-уровня, хорошо известно, что найти подходящего кандидата очень непросто. Просмотрев огромное количество претендентов, владельцы предприятия предложили Татьяне исполнять обязанности директора, назначив годовой испытательный срок. Она не подкачала — и весной 2013 года Ефремовой предложили возглавить предприятие.

— Я согласилась полностью взять бразды правления в свои руки. За эти годы я знала на предприятии буквально все, поэтому с принятием решения на этот счет колебаний и сомнений у меня не было.

Зависти, как это частенько бывает, у коллег («почему она, а не я?») не было. Как поделилась с нами одна из сотрудниц предприятия: «Мы были рады, что именно Таня стала директором, а не кто-то



**Д**остижения молодого руководителя очевидны: создан отдел продаж, в котором на сегодняшний день трудятся 9 специалистов, эффективно работающих с клиентами и постоянно увеличивающих их количество. В ближайших планах Татьяны — дальнейшее развитие этого отдела, при этом первоочередная задача — кадровая: воспитать из молодых сотрудников отдела матерых «охотников», каждый из которых принес бы 3-5 новых прямых клиентов в месяц.

чужой. Она хорошая, никогда голос не повысит. Хотя, если бывает недовольной, то может таким взглядом одарить, что сквозь землю хочется провалиться! Несмотря на то, что она директор, мы с ней по-прежнему подруги. Если вдруг возникнет необходимость, я между делом могу спросить ее мнение, например, о моей новой блузке или прическе. К тому же классно иметь «своего» юриста. Если у кого-то из сотрудников появляются проблемы, ре-

шения которых требуют знания законодательства, Татьяна всегда придет на помощь».

Сама директор такое мнение поддерживает частично:

— По натуре своей я человек незлобивый. Но с течением времени я становлюсь более требовательной, категоричной, нетерпимой к погрешностям в работе. Должность требует этого. Еще четко срывает «комплекс отличницы»: я жду от работников

выполнения своих обязанностей быстро, безукоризненно, правильно. Не у всех это получается, ведь все люди — разные. Стараюсь быть терпимее, понять позицию человека, обязательно даю шанс исправиться.

— **А уволить человека свободно можете, без угрызений совести?**

— Сейчас — да. Хотя раньше колебалась с принятием таких решений.



**— Как Вас воспринимают коллеги-мужчины, конкуренты?**

— Нормально (смеется). Хотя на начальном этапе были и косоватые взгляды, и вопросы в глазах... Но, как только начинаешь вести переговоры, все это уходит. На первый план выходит интеллект, профессиональные знания и тебя воспринимают на равных — как специалиста.

Сегодня под руководством молодого директора трудятся 30 работников. Коллектив молодой — средний возраст работающих 25-30 лет. У некоторых из них это первое место работы, и от того, какой фундамент будет заложен сегодня, зависит их дальнейшее отношение к работе. Основной тон, негласные правила поведения в коллективе задает руководитель, он пример и образец для подражания — именно этого принципа в работе придерживается Татьяна Ефремова.

С экскурсией проходим по всем кабинетам предприятия. Офис в самом центре города — престижное место. Кабинеты просторные и светлые. Создается впечатление, что находишься не в закрытом пространстве, а где-то на вершине, где очень много воздуха. Везде стоят живые цветы.

— Многие растения я принесла, некоторые преподнесли в качестве подарка, — комментирует директор. — Я вообще очень трепетно отношусь к обстановке в кабинетах. Хочется, чтобы было красиво, эстетично. В таких комнатах и работать приятнее. Сама отслеживаю, какую мебель заказывать, что на стены вешать. С ростом предприятия уследить за всем становится все труднее, поэтому приходится постепенно распределять какие-то обязанности между сотрудниками.

**— Таня, а как муж воспринимает Ваш взлет по карьерной лестнице? Вы не пытаетесь им по привычке авторитетно «руководить» дома?**

— Муж совершенно нормально воспринял мое назначение, связанное с высокой ответственностью и, как следствие, с удлинением рабочего дня. В быту я могу полностью на него положиться, по-

мощницы по хозяйству у меня нет. Но при этом он — не подкаблучник, просто все вопросы мы решаем сообща и всегда стараемся найти компромисс...

**— Расскажите, как проходит Ваш обычный рабочий день.**

— Встаю в 6.30. Собираюсь на работу, завтракаем вместе с сыном. Потом отвожу его в гимназию (одного отпускать пока не решаюсь). Затем еду на работу. И — уже до вечера, раньше 19 часов освободиться, обычно, не удается. Потом еду домой, а дальше — привычные женские хлопоты: ужин, проверка домашних заданий...

**— Так ведь на отдых времени совсем не остается!**

— Для отдыха существуют выходные. Я по натуре непоседа: люблю активный отдых, прогулки, катание на коньках, аэробику. Сейчас, правда, немного меньше занимаюсь — хочу больше времени уделять Сереже... Недавно окончила курсы немецкого языка, а год назад получила водительское удостоверение. Вообще, спокойствие — это точно не про меня. Я предпочитаю общение, большие компании. Очень люблю танцевать, иногда для этих целей иду с подругами в клуб. И муж с пониманием относится к этому...

Заговорив про танцы, Татьяна оживилась, а в глазах зажглись задорные огоньки. «Ничего себе, энерджайзер какой-то, — подумалось мне. — Силы еще и на танцы остаются...».

Наша встреча с Татьяной Ефремовой приближается к финалу. В голосе директора опять слышатся деловые нотки: «Сейчас буду по скайпу беседовать с Москвой. Нам установили CRM-систему, надо разобраться, как с ней работать...».

Татьяна открывает блокнот, готовится записать всё как можно более подробно, чтобы потом старательно изучить и освоить. Ведь директор не может позволить себе допускать ошибки и просчеты в работе. Даже, если директор — женщина. Тем более, если — женщина...

**Юлия АЛЬГЕРЧИК.**

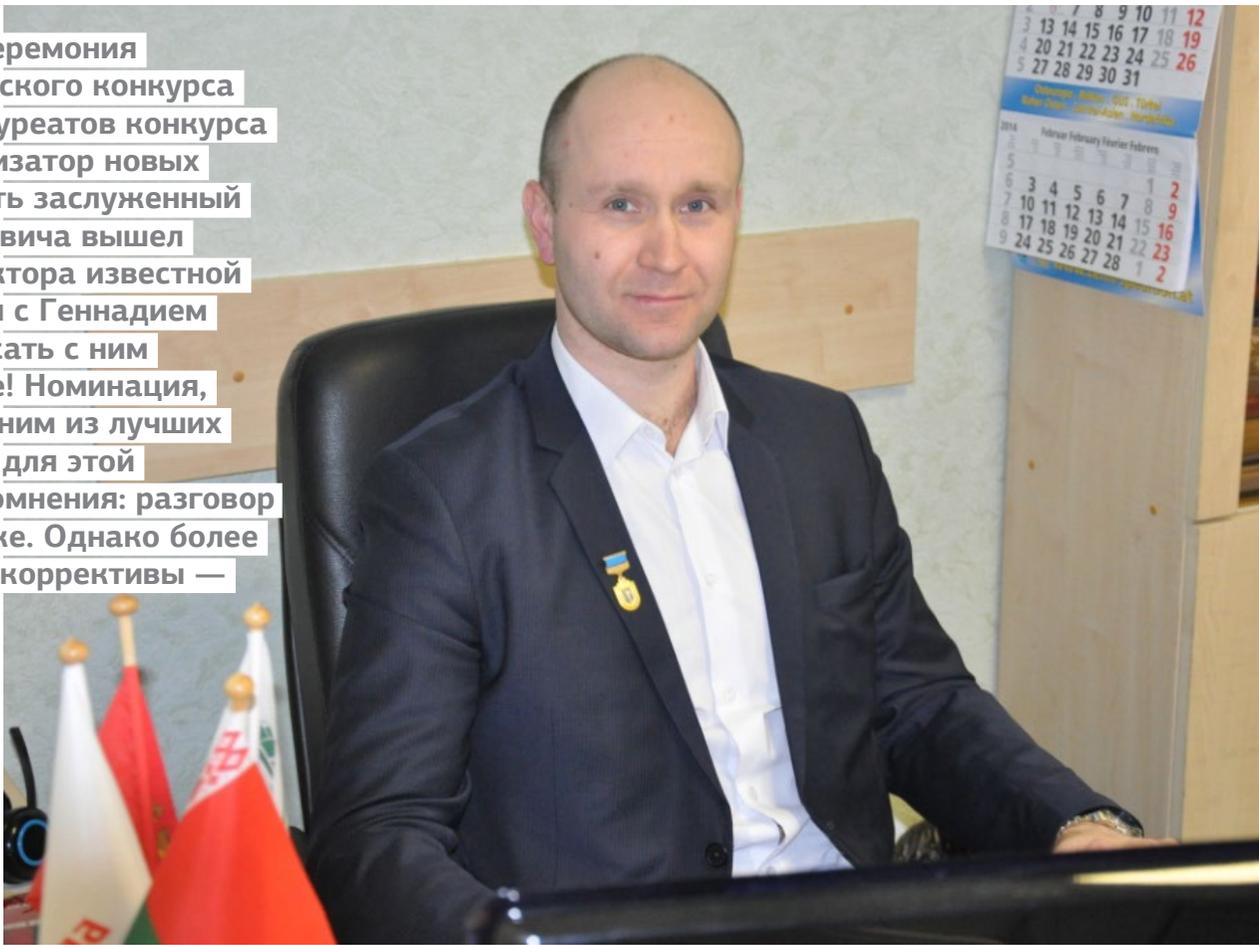
Фото автора.

Геннадий Савилов:

## «Мне нравится быть в авангарде того, что приносит для страны пользу...»

В последние дни прошлого года в Минске прошла церемония награждения победителей и лауреатов республиканского конкурса «Лучший предприниматель 2012 года». Одним из лауреатов конкурса — в номинации «Лучший предприниматель — организатор новых рабочих мест» — стало ООО «Л-БИТ Групп». Получать заслуженный диплом из рук Премьер-министра Михаила Мясникова вышел Геннадий Савилов, исполняющий обязанности директора известной логистической компании. Тогда-то я и познакомился с Геннадием Геннадьевичем, и договорился о возможности записать с ним интервью. Интересно же, как побеждают в конкурсе! Номинация, в которой логистический оператор был объявлен одним из лучших работодателей, а также острота кадрового вопроса для этой профессиональной сферы, казалось, не оставляли сомнения: разговор пойдет о том, кому и как завтра работать в логистике. Однако более близкое знакомство с героем интервью внесло свои коррективы — разговор получился куда более разнообразным...

А началось все с того, что я, готовясь к разговору, в одной из поисковых систем ввел имя и фамилию «Геннадий Савилов», как, вероятно, сделал бы каждый желающий быстро найти максимально полную информацию по интересующему его вопросу. Признаюсь, я никогда не был хоккейным болельщиком, но открывшийся контент, что называется, «зацепил». О Геннадии Савиллове писали





Геннадий Савилов (на фото — второй слева от А. Г. Лукашенко), ветеран белорусского хоккея (более 30 лет в спорте).

Он по-прежнему в строю, сам признается, что у него «хоккей в крови», в настоящее время играет нападающим в команде Президента Республики Беларусь.

немало, но я тщетно пытался найти в ссылках слово «логистика». «В составе президентской дружины шайбу забросил...», «участник чемпионатов мира по хоккею 2002 и 2003 годов...», «счет в финальном матче открыл...», «два высших образования, диплом Высшей школы тренеров, богатая игровая карьера...», «более 100 шайб в чемпионатах Беларуси...» и так далее, и тому подобное. Я поначалу, признаться, решил, что речь идет о совершенно другом человеке. Но нет — об одном и том же.

Итак, знакомьтесь: Геннадий Савилов, ветеран белорусского хоккея (более 30 лет в спорте), успевший, к слову, не только профессионально поиграть в «игру для настоящих мужчин», но и в течение года поработать преподавателем кафедры футбола и хоккея Белгосуниверситета физической культуры. Впрочем, далек от правды тот, кто скажет, что Геннадий «повесил коньки на гвоздь». Он по-прежнему в строю, сам признается, что у него «хоккей в крови», в настоящее время играет нападающим в команде Президента Республики Беларусь. И, кажется, хорошо играет: на X Рождественском международном турнире любителей хоккея на приз Президента Беларуси он забросил четыре шайбы и сделал две голевые передачи. 11 января этого года Геннадию Савилову присвоено почетное звание «Заслуженный мастер спорта Республики Беларусь». В то же время, по его собственным словам, хоккея у него сегодня «ровно столько, сколько надо: и не соскучишься, и не пресытишься»...

Но как же логистика? — справедливо спросите вы. Логистика, можно сказать, ворвалась в жизнь Геннадия Савилова в 2011 году, когда судьба свела его с Вячеславом Ивановичем Довнаром, руководителем группы компаний «Белинтертранс». У «Белинтертранса» уже на тот момент была своя хоккейная команда. Дальше продолжать? По-моему, все понятно...

Честно сказать, слушая размышления моего собеседника о логистике и о логистической

*На X Рождественском международном турнире любителей хоккея на приз Президента Беларуси Геннадий Савилов забросил четыре шайбы и сделал две голевые передачи. 11 января этого года Геннадию Савилову присвоено почетное звание «Заслуженный мастер спорта Республики Беларусь»*



компании, работой которой он руководит, трудно было поверить, что в новую для себя сферу он попал лишь около трех лет назад: о работе он говорит спокойно и уверенно, рассуждает по-деловому, легко оперирует цифрами и фактами, имеет видение перспектив дела, которым занимается... И все же во время нашего разговора я не удержался и спросил его о хоккее. Есть ли что-то, что для Геннадия Савилова объединяет, сближает игру и логистику — эти, на первый взгляд, два далеких полюса в мире профессий и занятий.

— И хоккеем, и логистикой я занимаюсь с огромным удовольствием, оба эти занятия находят отклик внутри, они мне интересны. Вероятно, это и есть то главное, что их для меня объединяет.

И еще, конечно, то, что они находятся в сфере приоритетных интересов государства. В Беларуси сегодня на государственном уровне уделяется значительное внимание развитию

спорта, пропаганде здорового образа жизни. И я рад, что мне удалось остаться в хоккее. Мне нравится играть в президентской хоккейной команде, нравится то, что своей игрой мы можем показать: белорусские хоккеисты способны добиваться победы. В похожей ситуации сейчас находится и логистика. Новая, фактически, для белорусской экономики сфера сейчас получает свое развитие, динамично растет, проходит этап становления. И получается, что и хоккей, и логистика находятся в авангарде государственной политики, что называется, на передовой тех процессов, которые способны принести Беларуси пользу. Мне нравится быть в авангарде того, что приносит для страны пользу...

**— Геннадий Геннадьевич, расскажите о компании, которой Вы руководите... Когда появилась «Л-БИТ Групп»?**

— В каком-то смысле мы с ней ровесники. Я пришел в компанию в тот момент, когда она

только-только прошла процедуру регистрации, — в июне 2011 года.

ООО «Л-БИТ Групп» входит в группу компаний «Группа «БИТ-ЮНИОН», владельцем и председателем Правления которой является Вячеслав Иванович Довнар. За короткий период времени компания освоила все необходимые технологии для того, чтобы оказывать клиентам полный комплекс услуг, включающий ответственное хра-

нение на складе, комплектацию заказов, реализацию продукции клиентов, а также ее доставку по территории Таможенного союза и Европы. Для этого у нас есть все, что нужно: отопляемый склад нового поколения класса А площадью более 20 тысяч квадратных метров. В нем используется 4- и 5-ярусная стеллажная система, современная система управления складом. Да и находимся мы весьма удобно — в 20 километрах

от МКАД, в районе города Раков, если ехать по трассе Минск-Вильнюс М6/М7.

В ООО «Л-БИТ Групп» после своего прихода я занимал разные позиции, работал также в ООО «Белинтертранс», но летом 2012 года окончательно обосновался в «Л-БИТ Групп». За это время в компании сменилось несколько руководителей и, скажу честно, поиски руководителя продолжаются до сих пор. На данный момент обязанности директора исполняю я, хотя изначально я был сориентирован больше на вполне конкретный участок работы — экспедиторские услуги, биржевую деятельность.

— Можете ли Вы сказать, в чем заключается трудность подбора подходящей кандидатуры на эту должность? В Беларуси есть, по Вашему мнению, такие специалисты?

— Директор должен замкнуть на себе все направления деятельности компании, которые осуществляет «Л-БИТ Групп», — и логистический центр в Ракове, и экспедиционную деятельность, центр которой находится в деревне Касынь.

Такой компании, как наша, в качестве директора нужен человек, у которого есть своя программа, стратегия развития. Ведь логистическая сфера для Беларуси является достаточно новым направлением деятельности. И найти человека, который был бы новатором в сфере, которая сама по себе является новой, не просто. Внутри компании, полагаю, такой выбор сделать еще сложнее, ведь все мы еще только накапливаем опыт работы. Беларусь напоминает в чем-то неопытного пловца, которого, чтобы научить плавать, выбросили посреди реки. При этом долго барахтаться нам никто не даст. Все процессы протекают во времени, и, Вы сами понимаете, наши соседи, уже весьма уверенно чувствующие себя на рынке логистических услуг, ждать не станут, пока мы научимся всему. Да и не нужно им это — конкуренция! А потому учиться приходится по ходу. Но мы учимся, боремся, развиваемся...



Геннадий Савилов, исполняющий обязанности директора логистической компании «Л-БИТ Групп», получает диплом лауреата конкурса «Лучший предприниматель 2012 года» в номинации «Лучший предприниматель — организатор новых рабочих мест» из рук Премьер-министра Михаила Мясникова.

И, конечно, в этих условиях руководство на себя должен взять человек, который, уже обладая определенным опытом работы, смог бы увидеть, понять, оценить состояние дел и перспективу развития логистического направления компании в целом, а не отдельных векторов ее работы.

— **Вы говорите, что учиться всему приходится по ходу. Какие, на Ваш взгляд, сегодня стоят задачи перед белорусской логистикой?**

**«И хоккеем, и логистикой я занимаюсь с огромным удовольствием, оба эти занятия находят отклик внутри, они мне интересны. Вероятно, это и есть то главное, что их для меня объединяет».**

— Помните, на открытии логистического центра Белтаможсервис-2 Глава государства спросил у Председателя Комитета госконтроля Яacobсона о том, какой процент транзитных грузов Беларусь останавливает и обрабатывает на своей территории? «Один процент», — прозвучал тогда ответ... Увеличить эту долю — и есть наша задача. Можно консолидировать товар, приходящий из разных точек, и в разное время, растамаживать, сортировать, маркировать, стикеровать, паковать... Главная задача — здесь, в Беларуси, приостановить транзитные грузы, идущие преимущественно на Восток.

В данном случае я не говорю о внутренней логистике, о внутренней дистрибуции товаров, которые поступают к нам в страну и здесь остаются. Безусловно, такие услуги также нужны, ведь эффективное их оказание логистическими центрами способствует ритмичному и бесперебойному обеспечению

товарами розничной сети. Но... обрабатывая импортные товары и обслуживая товары, следующие транзитом либо экспортируемые за пределы нашей страны, логистические организации преследуют, на мой взгляд, совершенно разные цели. В первом случае, импортируемый товар, поступая на потребительский рынок, вступает в своего рода конфликт с товарами белорусских производителей. Телевизоры иностранного про-

изводства — с телевизорами «Горизонт», импортные холодильники — с холодильниками «Атлант» и так далее. Но вопрос ведь не только в том, чтобы обеспечить работой сферу логистики, но и в том, что белорусское производство не должно потерять свой же собственный рынок.

Однако есть, как я уже сказал, и другая логистика — направленная на переработку потоков товаров, следующих через территорию нашей страны. Глава государства не зря настаивал на том, чтобы уделить особое внимание именно транзитным грузам. С точки зрения затрат именно здесь «спрятан» самый большой маржинальный доход. Ведь известно, что услуги и производство существенно различаются по соотношению «себестоимость — эффективность». Когда мы производим некий товар и продаем его, маржа получается несравнимо меньшая по сравнению с тем, когда оказываются высококвалифицированные услуги. Возможность заработать повышается, а соответ-

ственно увеличиваются отчисления в бюджет, подготавливаются необходимые кадры, создаются рабочие места и т.д. И, обращаю особое внимание, чем больше номенклатура таких услуг... Понимаете, да?

Наш логистический центр «заточен» как раз под то, чтобы оказывать максимально полный спектр услуг «не своему» товару. Я уже чуть-чуть говорил об этом в самом начале. Возможности центра, его оборудование, площади и работающие здесь технологии, конечно, позволят работать и с импортным товаром для внутреннего рынка. Но... это не наш товар.

Мы стараемся работать эффективно. Даже не так — мы обязаны работать эффективно. Ведь площадки под строительство логистических, транспортно-логистических центров в силу специфики их деятельности выделяются не в городах, а рядом с ними, возле оживленных трасс. Там, где раньше нередко были земли сельскохозяйственного назначения. И коль скоро эти земли прежде, образно говоря, «рождали деньги», то и сейчас построенные логистические площадки должны быть эффективными, рентабельными. При этом эффективность наша может заключаться не только в том, что мы зарабатываем, но и в том, как мы зарабатываем — в привлечении и внедрении новых технологий, подготовке кадров, работающих у нас... В совокупности этих факторов кроется главный «козырь» работы логистического центра — высокая скорость оборачиваемости товара в нем. Здесь должны работать ПТО, СВХ, таможенные склады, биржевые склады и так далее.

Это все — потенциал, который так или иначе работает на повышение конкурентоспособности белорусской экономики.

— **А растамаживать транзитные грузы Ваша компания готова?**

— Мы стремимся к открытию пункта таможенного оформления (ПТО). ПТО есть, конечно, на многих предприятиях, которые получают



*За короткий период времени компания освоила все необходимые технологии для того, чтобы оказывать клиентам полный комплекс услуг, включающий ответственное хранение на складе, комплектацию заказов, реализацию продукции клиентов, а также ее доставку по территории Таможенного союза и Европы. Для этого у нас есть все, что нужно: отопляемый склад нового поколения класса А площадью более 20 тысяч квадратных метров. В нем используется 4- и 5-ярусная стеллажная система, современная система управления складом.*

товар либо отправляют его на экспорт. А вот ПТО для обработки транзитных грузов... Кроме «Белтаможсервиса», никто такие ПТО не открывает.

Предположим, сборный груз идет из Бельгии в Россию. В Уфу, например. Здесь находится паллета, предназначенная для Бреста, часть товара должна попасть в Барановичи, еще часть — в Минск, а остальное — в Россию. Не секрет, что сейчас большое количество грузов из Европы идет сначала до Москвы, там проходит таможенную очистку и только потом возвращается обратно, в Беларусь. За эти «туристические круизы», которые совершает товар, платит белорусский потребитель. Но ведь смысл создания Таможенного союза в числе прочего заключался и в том, чтобы товар, предназначенный для стран этого интеграционного объединения, мог растамаживаться в единой таможенной системе с минимальными затратами для конечного потребителя! Это становится возможным, если, как я уже говорил, очищать товар после пересечения границы. И отсюда, что положено доставить в Москву, пусть туда и отправляется, а товар, который должен проехать несколько десятков километров до своего заказчика, не должен кататься вхолостую.

В середине января этого года «Л-Бит Групп» получил статус уполномоченного экономического оператора, у нас есть таможенный склад. Два этих статуса дают возможность в соответствии с Указом Президента Республики Беларусь № 358 работать более эффективно. Например, российская компания, заинтересованная в товаре, делегирует нам право на его приобретение, мы его покупаем, ввозим, производим таможенную очистку и отправляем конечному потребителю уже очищенным. И что важно, мы сейчас можем делать это без уплаты НДС! Раньше необходимо было заплатить НДС у нас, в Беларуси, потом российский получатель груза уплачивал НДС у себя, и лишь после получения соответствующего подтверждения об исполнении им своих

«Мы обязаны работать эффективно. Ведь площадки под строительство логистических, транспортно-логистических центров в силу специфики их деятельности выделяются не в городах, а рядом с ними, возле оживленных трасс. Там, где раньше нередко были земли сельскохозяйственного назначения. И коль скоро эти земли прежде, образно говоря, «рождали деньги», то и сейчас построенные логистические площадки должны быть эффективными, рентабельными».

налоговых обязательств перед российским бюджетом белорусская налоговая служба возвращала нам НДС. Денежные средства, нередко очень значительные, можно сказать замораживались на месяцы, появлялись проблемы с оборотным капиталом... Теперь все проще...

Не только нам это выгодно — многим. Очень часто и россияне, и казахи не хотят сталкиваться с растаможкой грузов. И мы готовы взять ответственность за выполнение этой работы на себя. Более того, в нашей группе компаний работает один из крупнейших белорусских перевозчиков — ООО «Белинтертранс». То есть, как Вы понимаете, мы готовы выполнить комплекс услуг, связанных с доставкой товара от производителя к потребителю с наименьшими для него затратами. Введение в строй ПТО замкнет цепь, комплекс услуг, осуществляемый нашей компанией, станет полным.

— **Вы говорите преимущественно о том транзите, что идет на Восток. А что касается обратного направления: с Востока на Запад?..**

— Нет, конечно, интересны оба направления. Просто Россия, как Вы знаете, много потребляет. При этом в структуре собственного экспорта России, да и Казахстана тоже, преобладают энергоносители, сырье. Эти две страны не экспортируют такого количества товаров, какое они ввозят для потребления. Для нас, по большому счету, разницы нет, в какую сторону движется товар. Схемы работы одинаковые.

Логистический центр примет товар, при необходимости обработает его и отправит в пункт назначения. Здесь к интересам логистического центра добавляются интересы белорусских международных перевозчиков. Ведь, обратите внимание, как работает Ассоциация «БАМАП». Она ищет любые варианты, чтобы задействовать белорусского перевозчика. И дальше отсюда, из Беларуси, векторы устремляются в Россию, в Казахстан и так далее — в те направления, которые нашими перевозчиками хорошо изучены. Белорусские перевозчики на этих направлениях ориентируются замечательно: они знают, где заправиться, где отдохнуть, где объехать...

Сейчас создана также Ассоциация брокеров и логистов, которая объединит те структуры, компании и направления, которые способны реализовать на практике проекты, о которых мы говорили. Коллективным разумом надо остановить транзитные грузы, способствовать организации деятельности по их обработке. Но главное — получить максимальную выгоду для страны.

— **Какие перспективы развития есть у логистического центра?**

— Комплекс услуг, которые сегодня оказывает логистический центр в Ракове, будет расширяться. Объекты, которые сейчас работают, относятся к первой очереди строительства, за которой появятся следующие. Всего проект предусматривает три очереди. Еще будут возведены температурный склад, контейнерная площадка... Наша ком-

пания заключила партнерское соглашение со шведским концерном «Вольво», в соответствии с которым планируется строительство сервисного центра. Кроме того, запланировано строительство объектов придорожного сервиса.

Что касается сроков реализации этих проектов... Если все пойдет так, как запланировано, мы намерены завершить работы в 2015–2016 годах. Очень надеемся, что те проблемы, которые сейчас наблюдаются в финансовом секторе в части предоставления кредитных ресурсов, не помешают нам в реализации наших планов. Развиваться за собственные деньги очень сложно. Фактор времени, я еще раз повторюсь, оказывается решающим: проще сегодня прибегнуть к заемным ресурсам, реализовать проект и начать с его помощью зарабатывать, чем ждать, пока реализовать эту идею позволят собственные финансы.

— **Но, кажется, дешевые ресурсы в ближайшее время не появятся...**

— Сфера деятельности, в которой мы работаем, при создании должных условий для ее развития может быть доходной даже при весьма высоких процентах по кредитам. Работы много. Но даже такие кредиты в связи с нагрузкой на бюджет и другими факторами не всегда возможны. Так что не исключено, что сроки реализации наших проектов могут подвинуться.

— **По итогам работы в 2012 году ООО «Л-БИТ Групп» стало лауреатом республиканского конкурса «Лучший предприниматель»**

**года» как «лучший организатор новых рабочих мест». Как в компании организована работа с кадрами? Сколько сейчас в логистическом центре работает человек?**

— 2012 год был как раз тем временем, когда происходило формирование коллектива и всех процессов — управленческих, организационных и так далее. На старте центр обслуживало около 150 человек. Сейчас это число сократилось прак-

тически в два раза: число работающих составляет около 60–70 человек. Запуск и отладка электронной системы управления складом требовали на тот момент дополнительных человеческих ресурсов. Мы должны были быть уверены, что компания будет в силах выполнить взятые на себя перед заказчиками обязательства. Ведь мы могли только предполагать, насколько мы будем загружены в единицу времени, и какие ресурсы

*Наша группа компаний заключила с Белорусским национальным техническим университетом (БНТУ) соглашение, в соответствии с которым на базе предприятия создан филиал кафедры «Экономика и логистика». Здесь студенты вуза, которые учатся на автотракторном факультете, проходят практику: они могут в деле «обкатать» свежие теоретические знания, а мы — пригласить к будущим молодым специалистам.*



понадобятся нам, чтобы справиться с работой. В дальнейшем многие процессы стали автоматизированными.

— **Но по мере развития других логистических центров в стране кадровый вопрос будет изменяться — от «где найти?» до «как удерживать?». Как компания намерена удерживать квалифицированные кадры? Начнем с того, что вам, учитывая расположение логистического центра, необходимо постоянно доставлять людей к месту их работы...**

— Мы же в том числе и транспортная компания: вопрос с доставкой персонала на работу остро не стоял никогда. Мы... сапожник с сапогами, а потому наши работники всегда вовремя доставляются к рабочим местам. Понятно, что с этого только начинается рабочий день. Но и по всем остальным вопросам, решение которых сказывается на производительности труда, мы стараемся не уступать нашим конкурентам. Так, «Л-Бит Групп», я считаю, платит работникам вполне конкурентную заработную плату. Законодательство дает нам достаточно свободы для самостоятельных решений о том, как оплачивать труд работников различной квалификации. Но мы — частное предприятие, а потому экономический расчет лежит в основе абсолютно любого решения. Полагаю, что отсутствие популистских решений у нанимателя является одной из тех гарантий для работника, которые делают перспективы его работы на предприятии ясными и понятными.

И, конечно, социальная поддержка работников. У нас в компании очень сильная профсоюзная организация. При поддержке профсоюза работникам предоставляются путевки в санатории, детям работников — путевки в летние детские лагеря отдыха. Количество льгот, которыми могут воспользоваться наши работники, увеличивается пропорционально росту стажа работы в компании, количеству детей в семьях и так далее. Могу с уверенностью сказать, что наш соци-

альный пакет, как принято называть комплекс мер социальной поддержки работников, ничем не уступает пакетам государственных предприятий, а, возможно, даже и опережает их.

В компании организуются и проводятся разнообразные культурно-массовые мероприятия, способствующие не только организации досуга наших работников, но и сплочению коллектива, созданию микроклимата, поиску общих интересов. Среди этих мероприятий, замечу не без удовольствия, особое место занимает игра в хоккей.

— **Вы неоднократно говорили о квалификации работников. Какие меры предпринимаются в компании для поддержания высокого уровня квалификации работников?**

— Наша группа компаний заключила с Белорусским национальным техническим университетом (БНТУ) соглашение, в соответствии с которым на базе предприятия создан филиал кафедры «Экономика и логистика». Здесь студенты вуза, которые учатся на автотракторном факультете, проходят практику: они могут в деле «обкатать» свежие теоретические знания, а мы — приглядеться к будущим молодым специалистам. Наше сотрудничество с вузом активное: мы не просто выбираем тех студентов, работа которых нам приглянулась, но можем давать рекомендации по внесению необходимых корректировок в учебный процесс с тем, чтобы подготовка специалистов в области логистики была более качественной, отвечала духу времени и требованиям профессионального рынка.

Если говорить о самом учебном процессе... В Ракове создана вся материальная и техническая база, необходимая для того, чтобы проводить полноценные учебные занятия. Наиболее квалифицированные, опытные работники логистического центра участвуют в проведении экзаменов в вузе. Такое сотрудничество позволяет создавать, если можно так сказать, более динамичную атмосферу обучения. Ведь, смотрите, что получается. Пока ученые подготовят учебники, в кото-

рых отразят современное представление о логистике, оно — это представление — уже несколько утратит свою актуальность. Потом эти учебники напечатают (при этом я пропускаю значительный период их рассмотрения и согласования), студенты будут по ним учиться, но получают дипломы специалистов лишь через несколько лет, когда закончат вуз... Без комментариев, что называется. В нашем же случае, молодые люди в живом общении могут весьма оперативно получать знания и применять их на практике.

Беседовал Вячеслав МИЛЬЯНЕНКО.

# ЭКСПОРТ: непростая судьба простого продукта



Вот уж двести лет скоро, как мир ищет ответ на вопрос, скрытый в строфах пушкинского романа в стихах «Евгений Онегин». Помните? «Как государство богатеет, и чем живет, и почему не нужно золота ему, когда простой продукт имеет...»? Что же способно заменить золото и обеспечить государству процветание? Пока литературоведы спорят о смысле слов поэта, экономисты, люди рационального склада ума, уверяют: «богатство нации состоит в массе производимых продуктов.

Деньги, непосредственно для потребления бесполезные, играют лишь вспомогательную роль, обслуживая оборот этих продуктов». Но произвести продукт – это, как оказывается, только половина дела. Вот Беларусь, надо сказать, вполне преуспела в том, чтобы продукт

произвести. Доходит до продажи — буксует и теряем драгоценное время. Не должен лежать на складе продукт, для производства которого за валюту были закуплены комплектующие, энергоносители и, нередко, технологическое оборудование. Не должен, но... лежит.

Пушкин, к сожалению, ничего не писал о том, что государство может оказаться в заложниках у своего же собственного производства. И ответы на многочисленные вопросы о том, как продать на экспорт продукцию (а также услуги и работы), искать придется самим. Именно для поиска таких решений 6 февраля в Гродно на заседание Совета по развитию предпринимательства в Республике Беларусь собрались чиновники и ведущие предприниматели.



**Валентин  
Байко**

## Большая разница

В самом начале позволим себе маленькое, но важное отступление.

Заметим, заседанию Совета по развитию предпринимательства предшествовало знакомство с опытом работы четырех гродненских предприятий — ООО «Биоком», СООО «ЗОВ-ЛенЕвромобель», ЗАО «Биган» и СООО «Конте Спа», весьма преуспевших в экспорте. Последнее означает, что продукция этих предприятий так или иначе попадает к иностранному потребителю. Любого представителя транспортной сферы как раз и должно заинтересовать это неопределенное «так или иначе». Не может оно, по идее, оставить его равнодушным, должно раздражить его профессиональное любопытство. Ведь кто-то же на этих перевозках зарабатывает! Белорусский международный перевозчик? Нет? Почему — нет?..

Совсем короткая дискуссия на эту тему состоялась во время экскурсии по «Конте Спа». К слову, удельный вес экспорта в общем объеме реализуемой продукции этого предприятия уже пересек 70-процентную черту. Отвечая на вопрос о том, как доставляется продукция иностранному покупателю, **Валентин Байко, Председатель общего собрания участников СООО «Конте Спа», член Совета по развитию предпринимательства**, признался, что этот вопрос, по большому счету... не имеет никакого значения: «Будет ли возить продукцию иностранный перевозчик или

отечественный, разницы нет. Значение при транспортировке продукции имеют цена и своевременность». В основном «Конте Спа» доставляет свою продукцию самостоятельно до Москвы, где после ее отгрузки в логистические центры происходит внутренняя дистрибуция товара.

Логика производителя понятная: он экономически просчитал все доходы и расходы. Свои доходы и расходы. Но в том-то и дело, что некоторые расходы белорусских производителей вполне могли бы стать доходом другого белорусского бизнеса, транспортного, и остаться в стране. В условиях замедления темпов роста мировой экономики доставка белорусской продукции на экспорт имеет все шансы стать выходом в ситуации, когда автопоезда останавливаются в ожидании далеких и более выгодных с коммерческой точки зрения предложений. Тем более, если речь идет о России, т.е. о двусторонних перевозках, при осуществлении которых, как известно, значительно меньше проблем и препятствий, чем при перевозках в третьи страны. Добавим к этому, что в географии белорусских экспортных поставок в 2012 г. Россия занимала, по данным, представленным Советом по развитию предпринимательства, около 15 %, а страны СНГ, которые принято считать ближним зарубежьем, — около 31 %..

Мы еще, конечно, вернемся к разговору об экспорте транспортных услуг, а теперь поговорим об общих для экспортеров проблемах. Ведь именно для этого Совет по развитию предпринимательства в Гродно и собрался.

## Печали экспортеров

Готовясь к проведению тематического заседания Совета по развитию предпринимательства, его эксперты проанализировали проблемные вопросы, с которыми сталкиваются отечественные экспортеры, и обобщили их в несколько групп.

К одной из таких групп отнесены проблемы таможенно-тарифного регулирования. Заключается проблема, по мнению экспертов, в том, что повы-

шенные ставки импортных таможенных пошлин при ввозе сырья, материалов и запасных частей, предназначенных для производства конечной продукции, а также оборудования, необходимого для модернизации основных производственных фондов, аналоги которых не производятся в Беларуси, оказывают прямое воздействие на цену и качество производимого на экспорт товара.

Еще одна группа — проблемы налогообложения. Эксперты Совета по развитию предпринимательства утверждают: высокий уровень цен на продукцию белорусских перерабатывающих предприятий помимо высокой стоимости банковских кредитов, коммунальных и транспортных услуг обусловлен действующей системой налогообложения. «Существующий режим налогообложения по НДС, — говорится в предложенном членам Совета документе, — сдерживает развитие перерабатывающих предприятий, приводит к отвлечению существенных объемов оборотных средств, необходимых для проведения модернизации производства и обеспечения перехода на производство качественно новых видов продукции».

В связи со сложностями, возникающими при возмещении НДС в Беларуси при экспортных операциях, снижается конкурентоспособность товаров на мировых рынках. Задержка возврата НДС является одним из ключевых препятствий для развития экспорта, вынуждает предприятия «замораживать» часть оборотного капитала на период, превышающий законодательно установленный, что негативно сказывается на финансовой устойчивости предприятий. Подобное налоговое администрирование также отражается на цене продукции, предлагаемой на внешний рынок и, соответственно, на ее конкурентоспособности.

Выше мы уже упомянули высокую стоимость заемных средств, и это также одна из актуальных проблем, с которой сталкиваются белорусские экспортеры наряду с крайней ограниченностью свободных финансовых ресурсов.

Как отмечают экспортеры, замедляет работу по развитию экспорта дефицит квалифицированных



*Продукция СП ЗАО «Биган»  
нашла своего потребителя  
не только в Беларуси, но и далеко  
за ее пределами.*

рабочих кадров: большинство отечественных компаний испытывает острую потребность в управленческих, инженерных и квалифицированных рабочих кадрах. Озабоченность нехваткой и подготовкой кадров вызвана и тем, что на отдельных производствах, в особенности в регионах, актуальна проблема старения кадров, так как большинство высококвалифицированных сотрудников достигло предпенсионного возраста.

Острым вопросом для развития и расширения экспорта является отсутствие у предприятий информации и знаний для поиска новых рынков сбыта. Это касается как информации о существующем за рубежом спросе на товары и услуги, о требованиях, предъявляемых к экспортируемой другими странами продукции (меры таможенного и нетаможенного регулирования), так и об имеющихся экспортных возможностях Беларуси.

В стране пока не сложилась система, обеспечивающая генерирование и циркуляцию на рынке деловой информации, в том числе по рынкам, технологиям, производителям, оборудованию, конкурентам, статистике, законодательным и регулятивным решениям правительств и т.д.

Зачастую компании не имеют четкого представления о том, какая продукция востребована на внешних рынках, что им следует производить и на какие рынки экспортировать. Отделы сбыта и продаж на предприятиях занимаются в основном обслуживанием существующих клиентов, без проведения анализа потенциальных рынков сбыта, привлечения новых партнеров, расширения географии сбыта продукции.

Ориентация на рынке осуществляется зачастую на интуитивном уровне, на основе ограниченной информации, получаемой из средств массовой информации или личных контактов специалистов предприятий. Очевидно, что отсутствие системы маркетингового, отраслевого и торгового информирования о зарубежных рынках повышает риски для бизнеса и напрямую влияет на его экспортную способность.

Требования к сертификации бизнес называет завышенными. Так, при оформлении экспортных процедур у предприятий возникают трудности, связанные с получением сертификата происхождения СТ-1 на готовую продукцию и полуфабрикаты. Существующая сегодня «двойная» сертификация (и на сырье, и на готовый продукт) не соответствует логике системы технического регулирования, предполагающей государственный контроль только за

*Директор ООО «ЗОВ-ЛенЕвромобель» Олег Зуховицкий рассказывает о работе своего предприятия.*

готовой продукцией. Эксперты убеждают: в международной практике, как правило, не проводится сертификация продукции, предназначенной для промышленной переработки, т.к. такая процедура приводит к удорожанию готовой продукции и служит лишь барьером в торговле.

Малые и средние предприятия не могут позволить себе расходы на сертификацию (в частности, внедрение и поддержание на должном уровне ИСО), в результате чего теряют многие выгодные заказы. Зачастую предприятия внедряют систему качества лишь по той причине, что это является обязательным условием покупателя продукции (в случае, если продукция поставляется за рубеж или потребитель на внутреннем рынке — крупная иностранная компания). Внедренные системы на практике не работают либо работают недостаточно эффективно.

Белорусские субъекты хозяйствования сталкиваются также с трудностями при регистрации товарных знаков и при получении патентов на территории зарубежных стран.

И еще одна группа проблем, которая может прозвучать обобщенно, но мы детализируем проблемы. Речь — об отсутствии налаженного обмена информацией между организациями в части экспорта, недостатке информации об инструментах поддержки отечественного производителя, внешних рисках при экспорте белорусской продукции.

Смысл претензий бизнеса заключается в том, что, несмотря на развитую инфраструктуру поддержки предпринимательства (ЦПП, ИМП, предпринима-



тельские союзы и ассоциации), их услуги, в большинстве своем, не отвечают требованиям предпринимательства. Кроме того, отсутствует координация и взаимодействие между организациями, предоставляющими услуги. Все вышеуказанные организации осуществляют деятельность практически автономно, в узко ограниченном спектре вопросов внешней торговли. Зачастую предоставленная ими информация носит общий характер и непригодна

для конкретного применения, еще большую трудность для бизнеса представляет поиск специализированной информации.

Вместе с тем, отмечают эксперты Совета, во исполнение пункта 7 Комплекса мер по достижению показателей развития малого и среднего предпринимательства в областях и г. Минске на 2013-2015 годы, утвержденного постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 30 марта 2013 г.



**Виталий  
Костогоров**



**Виктор  
Лемешевский**

№ 241, Министерством иностранных дел разработана Концепция создания института внешнеторговых консультантов. Она определит алгоритм дальнейших действий по совершенствованию и развитию функционирующей в настоящее время информационно-консультационной системы в интересах потребностей субъектов малого и среднего предпринимательства. Предполагается, что реализация Концепции будет способствовать активизации производственной, инновационной и инвестиционной деятельности субъектов МСП и повышению их эффективности.

#### Голос бизнеса

Первым о проблемах при осуществлении экспорта продукции, с которыми сталкивается его предприятие, рассказал Валентин Байко. Проблемным, главным образом, он назвал страхование экспортных рисков. Указ Президента Республики Беларусь от 25 августа 2006 г. № 534, по его мнению, суще-

ственно ограничивает объемы страхования экспортных рисков, а сами ограничения не позволяют страховать риски в полном объеме.

Экспортерам, уверен гродненский бизнесмен, необходимо предоставить возможности для более широкого применения отсрочки (рассрочки) платежа при расчете между покупателем и производителем за поставленную продукцию. На сегодняшний день, по словам Валентина Байко, отсрочка платежа по экспорту, в частности, в Россию, составляет до 90 дней. В то же время торговые сети в России работают с более продолжительными сроками — 120–180 дней плюс время на доставку товара. Обращение за продлением соответствующих сроков в Национальный банк чревато для экспортера затратами времени и риском стать нарушителем в случае отказа в соответствующем разрешении. Понятно, никто на такие риски идти не хочет. При этом каждый экспортер знает, что работа напрямую с торговыми сетями предполагает большую маржинальную доходность...

Руководитель СООО «Конте Спа» предложил также пересмотреть механизмы налогообложения валютной выручки предприятий, находящейся на их счетах, в условиях плавной девальвации белорусского рубля и значительных курсовых разниц.

**Директор ЗАО «Политекс», член Постоянной комиссии Совета Республики Национального собрания Республики Беларусь по экономике, бюджету и финансам Виталий Костогоров** призвал расширить критерии продажи в собственность предпринимателей недвижимости за одну базовую величину, которая сегодня может быть продана, только если она не используется два года. Прозвучало и удивление белорусского сенатора по поводу того, как долго и безрезультатно ведется работа по снижению стоимости кредитных ресурсов, без которых предприниматели не могут полноценно развиваться. Забегая вперед, скажем, что, комментируя выступления, Петр Прокопович взял на себя вину за то, что в течение предыдущего года не был решен вопрос о снижении стоимости кредитных ресурсов. По его словам, в дискуссиях между Правительством и Национальным

банком не удалось доказать, что нынешняя финансовая политика не соответствует современным требованиям экономики. «Не существующими в природе», «виртуальными», «выдуманскими» назвал вице-премьер кредитные ресурсы той неподъемной стоимости, которая сложилась в Беларуси. В то же время, заметил вице-премьер, именно сейчас начинаются позитивные сдвиги в этом вопросе...

На необходимость более активной работы фондов, которые призваны оказывать финансовую поддержку предпринимателям при реализации ими инвестиционных проектов, обратил внимание **Виктор Лемешевский, директор ООО «Белинвестторг»**. По мнению бизнесмена, это могло бы удешевлять стоимость заемных средств, которые сегодня белорусские банки предоставляют малому и среднему бизнесу. Он же был инициатором предложения о субсидировании государством части процентов по так называемым инвестиционным кредитам. Практика разнообразной финансовой поддержки предпринимателей, особенно той его части, что производит продукцию на экспорт, в мире распространена, по словам выступавшего, весьма широко. Фактически это следует понимать как то, что дельта между стоимостью заемных ресурсов в нашей стране и в мире велика и пока не снижается, и отчасти поэтому конкурировать белорусскому товару с иностранным непросто и развиваться бизнесу нелегко.

Сразу несколько предпринимателей в числе проблем, препятствующих развитию экспорта, назвали сложности при осуществлении таможенных процедур, в частности, корректировки таможенной стоимости товаров (КТС). Так, товар, например, перемещающийся из Европы в Россию (внутри корпорации — от головной компании к дочерней, по внутренним ценам корпорации) не подлежит корректировке таможенной стоимости, таможенная стоимость воспринимается такой, какая она есть. В точно таких же обстоятельствах, только при перемещении товара из Европы в Беларусь, белорусская таможня по своим соображениям «катэсит» ввозимый товар, увеличивает его таможенную стоимость.

Эту ситуацию прокомментировал **Николай Боровой**, председатель Ассоциации «БАМАП», который видит выход в том, чтобы условно разрешить ввоз товара в страну, произвести таможенную очистку и уже потом разбираться с ценой. «Ведь товар ввозится не куда-то, а именно в нашу страну». А пока особенности таможенной очистки приводят к тому, что, как было отмечено в последнем отчете Всемирного банка «Ведение бизнеса», осуществление операций по импорту составляет 30 дней и при этом необходимо оформить 10 документов. К слову, экспортные издержки чуть меньше, но все равно ощутимые: 15 дней и 9 документов для оформления.

**Владимир Карягин**, председатель Минского столичного союза предпринимателей и работодателей, призвал малые и средние предприятия активнее вести выставочную деятельность и самим посещать выставки, в которых принимают участие иностранные предприятия, у которых можно подсмотреть интересные идеи, поучиться новым технологиям.

Предприниматели высказывались в пользу упрощения механизма подтверждения экспорта для целей получения нулевой ставки НДС, а также снижения налоговой нагрузки в целом. Что касается последней из перечисленных проблем, то, как заметил вице-премьер, в ближайшие два-три года белорусское Правительство не намерено делать каких-либо резких шагов по изменению ставок налогов. Это будет своего рода переходный период, по истечении которого, начиная с 2016 г., Беларусь по уровню налоговой нагрузки «за очень короткий период времени сравняется с Россией, а затем, на следующем этапе, еще больше снизит ее с тем, чтобы сделать экономику страны действительно конкурентоспособной». Однако, еще раз повторил Петр Прокопович, этот процесс будет плановым, без рывков, без создания диспропорций в экономике и бюджетной сфере.

#### Кто повезет экспорт?

Как и было обещано, возвращаемся к разговору об экспорте услуг.

Такой экспорт, как заявил в своем выступлении Николай Боровой, приносит стране на сегодняшний день около 6,5 млрд. долл. США в год. Положительное сальдо при этом составляет примерно 2,5 млрд. долл. США. Больше половины объема экспорта услуг (57 %) занимает транспортная отрасль, которая и в сформированном положительном сальдо услуг республики играет ведущую роль (86 %). Если же говорить конкретно о международном автомобильном транспорте, то он формирует четвертую часть положительного сальдо услуг. По итогам 2013 г. объем автотранспортных услуг, оказываемых на экспорт, вырос на 11 %. На 14 % увеличился объем перевозок.

Транспортная составляющая, высказал убеждение председатель Ассоциации «БАМАП», имеет решающее значение для конкурентоспособности любого товара. И проблема доставки товаров на рынки иностранных государств не может не интересовать белорусских производителей. В таком сотрудничестве — сотрудничестве национального производителя и отечественного перевозчика — заключен серьезный резерв. Товар нужно не только произвести — его необходимо еще и доставить потребителю. Это ясно. Не ясно другое — почему, например, в любой федеральной земле Германии производитель, пока не загрузит свои, местные, автомобили, не отдаст груз иностранному перевозчику, а в нашей стране выбор перевозчика не то, чтобы не входит в приоритетные вопросы, а нередко и вовсе является спонтанным. Проблема становится особенно актуальной при доставке в Беларусь импорта...

С определенными трудностями сталкиваются перевозчики на погранпереходах, автомобильных пунктах пропуска, пересечение которых занимает многие часы и сопряжено с рядом неудобств для водителей-иностранцев. Взять тот же «Каменный Лог»... Пути решения существующих проблем здесь могут быть разными. Николай Боровой предположил, что в определенной мере проблемы могло бы разрешить создание специальных буферных зон, где автомобили находились бы в ожидании времени пересечения границы. Не исключено, что и частный

**Николай  
Боровой**



**Владимир  
Карягин**



**Владимир  
Кравцов**



бизнес мог бы подключиться к реализации таких проектов. Нужны нестандартные решения, — уверен руководитель ассоциации международных перевозчиков, — поскольку всем давно ясно, что быстро, в одночасье расширить погранпереходы не получится.

В свою очередь, **председатель Гродненского облисполкома Владимир Кравцов** заверил Николая Борового, что проблемы, касающиеся пересечения границы, в ближайшее время будут, вероятно,

решены. Так, для создания двух логистических центров непосредственно у самой границы уже найдены инвесторы, с которыми заключены соответствующие договоры, им выделены земельные участки. В этом году начнется строительство указанных логистических центров, которые и станут частью инфраструктуры, призванной сделать пребывание водителей на границе удобным. Здесь будут внедрены технологии электронной очереди, иные инновационные технологии. В 2015 году работы на этих центрах будут завершены.

#### «Нам бы 4–5 процентов...»

В ходе состоявшегося разговора с предпринимателями Петр Прокопович признал тот факт, что не всегда государственным и частным экспортерам в стране оказывается равное внимание. Проблемы крупных, как правило, государственных экспортеров на слуху, решаются они достаточно оперативно. Вся система финансовой и иной поддержки нацелена, в основном, на крупные предприятия и реализуется

при посредничестве министерств, концернов и других госорганов. А вот частный бизнес, малое и среднее предпринимательство, доля которого в экспорте, к слову, постепенно растет, согласился Петр Прокопович, вниманием государства не избалованы. И это при том, что в мире торговля и международные экономические отношения уже давно перестали быть уделом крупных компаний. В США, например, малые фирмы обеспечивают свыше 30 % внешнеэкономического оборота страны. Не отстают и развивающиеся экономики. В Индии и Тайланде на долю малых и средних предприятий приходится соответственно 28 и 35 % экспорта. В Китае за последние 30 лет эта доля выросла в 6 раз (!) — с 5 до 30 %. Можно сказать, лидируют по этому показателю Гонконг и Сингапур, где участие малых частных экспортеров в общем объеме экспорта превышает 60 %.

В нашей стране доля малых и средних частных предприятий в экспорте отечественной продукции в 2012 г., по информации Совета по развитию предпринимательства, составляла 38 % общего внешне-торгового оборота, в т.ч. 41,3 % - в объеме экспорта.

Казалось бы, неплохо, но... В Совете констатируют: товарную структуру белорусского экспорта признать оптимальной не представляется возможным из-за высокой доли в объеме поставок минеральных продуктов (доля малого предпринимательства здесь достигает 56,8 %) и продуктов химической промышленности, т.е. нефтепродуктов, химических волокон и др. продукции, вырабатываемой из импортного сырья (малому предпринимательству здесь принадлежат 14,5 %). Экспорт такой продукции, высказывают мнение эксперты, для Беларуси не является устойчивым и должен рассматриваться как временный, обусловленный конъюнктурой рынков.

Не сбалансирована и географическая структура малых и средних частных экспортеров. Обращает на себя внимание тот факт, что почти 82 % экспорта (да, собственно, и львиная доля импорта, составляющая около 77 %) приходится на организации г. Минска и Минской области. Понятно, в регионах эта цифра значительно ниже.

В то же время в белорусском Правительстве обозначают ориентиры: «мы пока не достигли того уровня, когда бы выручка от экспорта на 5-10 процентов превышала затраты на импорт. Отсюда проблемы с разбалансированностью отечественной экономики. В целом, 65-70 % всей произведенной внутри страны продукции должны продаваться за ее пределами».

Нельзя сказать, что экспорт не развивается, однако, как заметил вице-премьер, ситуация заслуживает того, чтобы внимательно рассмотреть и серьезно обсудить проблемы, с которыми сталкиваются экспортеры в своей деятельности при работе на внешних рынках, выявить препятствия, стоящие на пути развития экспортного потенциала. А потенциал есть. Даже если не касаться поставок в европейские страны, наши традиционные рынки (российский, например) при определенных условиях могли бы потреблять больше белорусских товаров. Если бы доля белорусской продукции на рынке Российской Федерации, которая сегодня составляет лишь 4-5 %, увеличилась хотя бы до 10-11 %, Беларусь могла бы



*Директор ООО «Биоком Инвест» Андрей Павловский (слева) и глава администрации СЭЗ «Гродноинвест» Сергей Ткаченко (в центре) рассказывают Петру Прокоповичу о перспективах модернизации предприятия.*

*Каждое изделие на «Конте Спа» проходит проверку качества. Это хоть и «утяжеляет» себестоимость продукции, но служит укреплению позитивного имиджа предприятия.*



решить многие из имеющихся проблем экономического характера.

Без решения названных проблем нарастить экспорт Беларуси вряд ли удастся, уверены экспортеры. В то же время, по мнению председателя Совета, на заседании «не прозвучало ни одного вопроса, который нельзя было бы решить». По всем без исключения вопросам для органов госуправления, в компетенцию которых они входят, Советом по раз-

витию предпринимательства будет подготовлен протокол-поручение с конкретными сроками для их рассмотрения. Одновременно Петр Прокопович предложил «распространить на регионы» рекомендацию по повышению доли малого и среднего бизнеса в объеме экспорта продукции белорусских производителей до 30 % к 2015 г., как это было ранее сделано в вопросе об удельном весе такого бизнеса в ВВП.

Местным органам власти по итогам проведения заседания Совет по развитию предпринимательства даст рекомендации по работе с малыми и микроорганизациями, средним бизнесом с целью увеличения их доли в ВВП и экспорте.

Во всех регионах страны в первом полугодии пройдут семинары по данному вопросу.

**Вячеслав МИЛЬЯНЕНКО.**

# «Дальнобойщик — это состояние души...»

Справедливо ли делить работу на «женскую» и «мужскую» и запрещать современным женщинам, например, работать на большегрузном автомобиле? Стоит оговориться, что речь идет только о тех представительницах прекрасного пола, которые жаждут освоить «мужские» профессии, а законодательство им настойчиво рекомендует этого не делать. Что это — забота о благополучии женщин или вопиющие несправедливость и неравенство?

*Водитель-дальнобойщик  
Нина Бычук.*



Примечательно, что в соответствии с белорусским законодательством данные ограничения носят лишь рекомендательный характер, то есть работодатель может использовать труд женщин в отраслях, включенных в соответствующий перечень, если обеспечит безопасные условия работы.

Но может ли женщина справиться с тяжелой и опасной работой на уровне представителей силь-

**«Общеизвестно, что в современном мире каждая вторая европейская женщина водит машину и при этом гораздо реже попадает в ДТП. Почему же мужчины все еще продолжают злословить и насмехаться над женщинами, управляющими автомобилем? Первое, что приходит на ум, — это неспособность смириться с тем, что женщины успешно вытесняют мужчин из сфер влияния, которые испокон веков считались мужскими».**

ного пола? В последнее время во всем мире темп роста женской эмансипации неуклонно увеличивается. Сложно найти такую сферу профессиональной деятельности, где бы современные женщины не смогли в полной мере проявить свои недюжинные способности и таланты. Представительницам слабого пола по плечу почти все мужские специальности, однако статистика утверждает, что, тем не менее, существуют профессии, неподвластные женщинам.

В нашей стране происходит четкое разделение «мужских» и «женских» видов работ, которое регламентируется действующим законодательством, например, согласно Трудовому кодексу Республики Беларусь женщины не допускаются к тяжелым работам, связанным с большими физическими нагрузками.

Однако, не секрет, что в наше стремительное время границы между «чисто мужскими» и «чисто женскими» профессиями все больше и боль-

ше размываются. Сегодня каждый человек — и мужчина, и женщина — выбирает себе род деятельности исходя из своих желаний, амбиций, возможностей, образования, зачастую не обращая внимания на сложившиеся в обществе стереотипы и предрассудки.

Дальнобойщик — это сугубо мужская профессия? В советские времена на такой вопрос ответ был бы однозначным. Да! Но сегодня за окном

двадцать первый век и многие профессии являются доступными для обоих полов. Кто-то из мужчин-водителей уважительно относится к женщинам-дальнобойщицам, а кто-то только скептически улыбается и совсем не считает их своими полноценными коллегами.

А сколько обидных афоризмов существует про женщин-водителей! «Женщина за рулем, как обезьяна с гранатой, никогда не знаешь, куда она кинется», «женщина за рулем — это звезда в небе, вы ее видите — она вас нет»... Все эти смешные, но, по сути, несправедливые высказывания придуманы мужчинами. Стоит заметить, что эти фразы давно перешли в разряд анекдотов, потеряв при этом свое значение и актуальность.

Общеизвестно, что в современном мире каждая вторая европейская женщина водит машину и при этом гораздо реже попадает в ДТП. Почему же мужчины все еще продолжают злословить и насмехаться над женщинами, управля-

ющими автомобилем? Первое, что приходит на ум, — это неспособность смириться с тем, что женщины успешно вытесняют мужчин из сфер влияния, которые испокон веков считались мужскими (предпринимательство, управление, политика и т.д.). Даже воздушные просторы и космос покорились женщине. А это значит, что эпоха мужского гендерного превосходства миновала. И патриархальные замашки вроде «ваше место дома, на кухне и с детьми» и «это мужской мир и мужская работа» женщины-водители больше слышать в свой адрес не хотят...

Тема так называемого «женского дальнобоя» будоражит многие горячие головы. Нисколько не преувеличу, если скажу, что рассказы про женщин-дальнобойщиц смахивают на народный эпос и передаются из уст в уста: все слышали, но никто не видел.

Чтобы развеять устоявшийся стереотип, я решила рассказать о Нине Бычук, одной из первых женщин в Беларуси, которая не только освоила профессию «водитель-дальнобойщик», но и приложила много усилий, чтобы трудоустроиться именно по этой специальности.

Итак, нашу героиню зовут Нина. Короткое досье: родом из Могилева. Сейчас проживает в Бресте. Категорию «В» получила в 2006 году, а спустя 6 лет — категорию «С, Е».

— Управлять автомобилем я мечтала с детства, — рассказывает наша героиня. — Тяга к технике была настолько велика, что после окончания 8 классов решила поступать в училище на специальность «крановщица башенного крана». Однако мама мне сказала категорическое «нет», и пришлось выбирать привычную — женскую — профессию. Закончила Могилевское педучилище, а после — педагогический вуз, факультет дошкольного воспитания.

... Более тридцати лет я проработала в детском саду и автомобиль водила только ради удовольствия. Мой муж был дальнобойщиком. Обещал, что возьмет меня в поездку, но так и не успел.

Он умер, а следом — и наш младший сын. Эти страшные события подкосили меня. Тяжелый стресс, девять месяцев на больничной койке, инвалидность, несколько операций. Справиться с недугом и восстановить пошатнувшееся здоровье мне помогли врачи, а еще мечта — сесть за руль большегрузного автомобиля (фуры)...

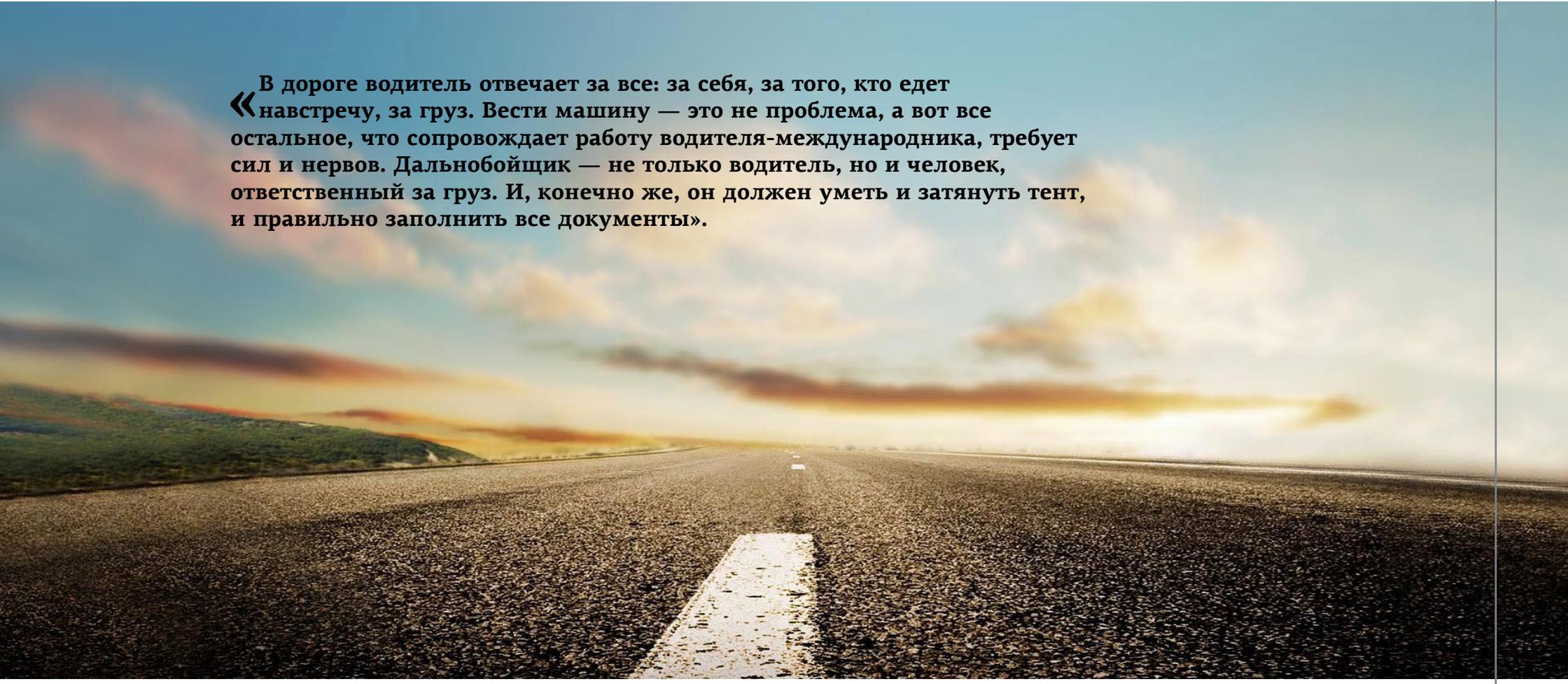
Мелькали картинки дороги, пейзажи, моря, и за всем этим, словно со стороны, я наблюдала из кабины тягача. И вряд ли из этой затеи что-нибудь получилось бы, если бы не мужской склад

моего характера и счастливое стечение обстоятельств. На моем жизненном пути встретился мужчина, который работал водителем-международником. С ним мы объездили всю Россию до Урала, были в северо-западной части Казахстана. Что такое бездорожье — знаю не понаслышке. За четыре года я смогла определить свое место и в жизни, и на трассе.

С первых дней, как я села за руль машины, отдавала себе отчет: на трассе у меня нет права даже на небольшие ошибки. Если какую-то ошибку со-

вершает мужчина, все в один голос сочувствуют: «Да, бедолага, устал за рулем, не спал, нервы...». А если я: «О! Баба за рулем, все ясно!». Но меня постоянно выручает внутренний самоконтроль. Хотя порой бывает просто до слез обидно от непонимания со стороны других водителей. Когда на сложной трассе тебя демонстративно, по-хамски подрезают, а ты физически ощущаешь мысли такого «наездника»: «Вот тебе, чтоб знала, как в дальнющей соваться!» ... Нецензурно выругаться в такой ситуации хочется, а порой просто остановиться на

**«В дороге водитель отвечает за все: за себя, за того, кто едет навстречу, за груз. Вести машину — это не проблема, а вот все остальное, что сопровождает работу водителя-международника, требует сил и нервов. Дальнбойщик — не только водитель, но и человек, ответственный за груз. И, конечно же, он должен уметь и затянуть тент, и правильно заполнить все документы».**



обочине, забиться в угол и никому ничего не доказывать, просто ничего не делать... Но потом соберешь себя в кулак — и дальше... И, знаете, дорога все-таки дает гораздо больше положительных эмоций, чем отрицательных. Очень радуется, когда видишь на трассе настоящих профи, когда, например, тебе правым поворотником подскажут, что можно обгонять, или предупредят об опасности впереди... Он отморгался, ты его аварией поблагодарила — и без рации пообщались. На душе как-то легче, веселее, спокойнее становится.... И еще я обратила внимание, что присутствие женщины на дороге как-то дисциплинирует нормальных водителей. Правда-правда. В принципе, только один из десяти, увидев в кабине женщину, ведет себя по-хамски — сигналит, моргает фарами, подрезает. Остальные превращаются в галантных кавалеров! Но и курьезов хватает... Особенно в эфире. Такого порой по рации слушаешься..... Когда говорят, что женщины сплетницы и болтушки, я просто смеюсь в ответ: послушали бы наших мужиков! И, когда уже не выдерживаю, говорю: «Ау, ребята, вы не одни!..».

На трассе я хочу быть таким же водителем-профессионалом, как и окружающие. Безо всяких скидок на «женщину за рулем». В обществе данный стереотип уже разрушен, только не все мужчины еще готовы к столь сильному соперничеству со стороны женщин. К тому же, я — не «синий чулок»: стильные наряды, обувь на высоком каблуке, юбки — все это в жизни присутствует, но за рулем, комфортнее себя все же ощущать в брюках или джинсах. Бытует такое мнение, что водители грузовиков лишены правильного питания, так как они едят тогда, когда есть возможность, часто перекусывая в фастфудах. Могу отметить, что я в дороге на газовом баллоне готовлю все, что можно приготовить дома: если тепло — на открытом воздухе, холодно — в кабине. Только застилаю чем-нибудь приборную панель, чтобы не запачкать. Кстати, по моему опыту, многие мужчины-дальнобойщики готовят не хуже любой женщины. А если говорить о вредных привычках, то их у меня нет: не курю, не



**«На трассе я хочу быть таким же водителем-профессионалом, как и окружающие. Безо всяких скидок на «женщину за рулем». В обществе данный стереотип уже разрушен, только не все мужчины еще готовы к столь сильному соперничеству со стороны женщин».**

сквернословлю, не жалею алкоголь, а ещё — стараюсь жить по христианским заповедям.

Что же касается качества вождения, то это не зависит от возраста и принадлежности к тому или иному полу, главное — не только навыки управления, но и умение чувствовать сам автомобиль. Насколько хорошо у меня это получается? Не мне судить. Чувствую — получается. Считаю, что в жизни надо заниматься тем, что нравится, и не стремиться что-либо доказывать мужчинам. Поступаю проще — действую! Быть водителем-дальнобойщиком — это состояние души. Я получаю удовольствие от дороги, от преодоления тех трудностей, которые возникают. Безусловно, в каждой профессии есть свои нюансы. В общем, дальнобойщики — это особая категория участников дорожного движения, которым надо быстрее доставить груз потребителю. Но немаловажное значение имеет и комфортабельность автомашины. Новые тягачи приспособлены для водителей любого телосложения и любых физических возможностей. Естественно, аспекты погрузки имеют немалое значение вместе с техническими проблемами, для решения которых требуется мужская сила, однако я уверена, что в будущем женщин за рулем тягачей будет всё больше и больше.

Однако не все так красиво, как хотелось бы. В Беларуси можно пройти обучение в автошколе на категорию «С, Д, Е», но это не значит, что ты найдешь работу. В Европе и даже в России не-

сколько иная ситуация. На дорогах Европейского Союза женщины - водители-международники встречаются часто. И управляют они фурами не хуже мужчин...

Несмотря на собственное решение стать водителем-международником, Нина Бычук уверена, что быть дальнбойщиком не просто:

— В дороге водитель отвечает за все: за себя, за того, кто едет навстречу, за груз. Вести машину — это не проблема, а вот все остальное, что сопровождает работу водителя-международника, требует сил и нервов. Дальнбойщик — не только водитель, но и человек, ответственный за груз. И, конечно же, он должен уметь и затянуть тент, и правильно заполнить все документы.

С момента получения прав водителя-международника Нина несколько раз ездила из Бреста до Москвы и обратно в качестве стажера. Однако бывший работодатель продал автомобиль, и женщина была вынуждена искать новое место работы. А найти ее Нине-дальнбойщице в нашей стране оказалось сложно.

— Пришла в одну компанию устраиваться, и меня сразу спросили: «А кто вам сказал, что в Беларуси женщин берут на такую работу?». Тогда я задала встречный вопрос: «А как бы я тогда открыла нужную категорию? Ведь если бы не брали — категорию бы не открывали». В другой компании мне задавали вопросы, касающиеся профессиональной компетентности водителя в области международных перевозок грузов. Но я руки не опустила, не оставила свою мечту. Ведь кто ищет, тот всегда найдет. Крупная московская фирма, занимающаяся перевозкой грузов, приняла меня на работу. Оформив шенгенскую визу и пройдя стажировку на автобанах Европы, я отправилась в самостоятельную поездку. Каждый раз в процессе езды я получаю невероятный эмоциональный заряд. Становлюсь внутренне мощнее и мощнее. Как будто поток энергии поднимает на высоту. Лет десять минимум еще думаю поехать...

## Послесловие

Да, в Республике Беларусь по законодательству женщины не допускаются к тяжелым работам с большими физическими нагрузками. Почему же тогда Трудовой кодекс не запрещает женщине-спортсменке поднимать штангу в 200 кг и играть в хоккей, где экипировка вратаря весит 30 кг?

А быть водителем большегрузного автомобиля женщине почему-то запрещается... Она что, фуру на себе тащит? Какой-то однобокий подход здесь просматривается.

С одной стороны, наша Конституция как Основной закон декларирует, что мужчины и женщины обладают равными правами и свободами, а с другой — остаются ограничения. И в этом, думается, есть определенная дискриминация. Сегодня основным вызовом для женщин становится общественное мнение, согласно которому женщины не подходят для такой специальности, как водитель дальних рейсов. Однако жизнь не стоит на месте, появляются новые технологии, которые могут существенно облегчить не только труд женщин, но и труд в принципе. Поэтому и перечень работ, которыми не должны заниматься наши женщины, видимо, требует пересмотра.

В конце концов, в мире существуют примеры того, как женщина успешно проводила корабли через полярные льды, спасала людей и покоряла горные вершины. Например, в Венеции появилась первая женщина-гондольер, а в компании «Илим» работает женщина-газосварщик. Трудно назвать такую сферу деятельности, где бы профессиональная компетентность, надежность, стрессоустойчивость современной женщины оказались бы лишними. Резонно отметить, что ни одна «тургеневская» девушка не станет осваивать «мужскую» специальность, но если представительница прекрасной половины человечества все же решает на это, значит, это взвешенная и осознанная позиция.

И ее надо уважать.

**Вероника ЛУРЬЕ.**



# От штрафа до тюрьмы...

Пьяный за рулем — преступник. Это, всем известное утверждение, слышали, пожалуй, все. Но вот согласится с ним далеко не каждый. Знаю, многие люди, читая эти строки, удивленно приподняли брови: мол, кто не согласится с тем, что пьянство плохо, а уж если за руль в подпитии сесть — то и подавно! Отвечу — не считает это преступлением тот самый нетрезвый контингент, что шаткой походкой бредет к автомобилю, усаживается на водительское место и мчит по дорогам, глядя сквозь лобовое стекло остекленевшим взглядом.

И все бы ничего, если бы от своих действий страдали только сами нарушители. К сожалению, так не бывает. Милицейские сводки говорят нам о том, что каждое десятое дорожно-транспортное происшествие совершается по вине пьяных водителей, а жертвами пьяных водителей становятся невинные люди.

Однако, ради справедливости отметим, что в последнее время количество таких нарушений несколько сократилось: подействовало ужесточение ответственности за управление транспортным средством в состоянии алкогольного опьянения — увеличение суммы штрафа до 50–100 базовых величин (ст. 18.16 КоАП), если попался впервые, и следующая за этим уголовная ответственность при повторном нарушении в течение года (ст. 317<sup>1</sup>) с увеличением штрафа, конфискацией транспортного средства, ограничением свободы от 1 до 3 лет.

— Все лица, которые были осуждены по «уголовной» статье, в том числе и пьяные водители, состоят на учете в уголовно-исполнительной инспекции. Еще года три назад таких поднадзорных у нас было огромное количество. Сегодня их число значительно уменьшилось, — рассказала нам Элина Ошерова, заместитель начальника уголовно-исполнительной





инспекции Ленинского РУВД, подполковник милиции. — В нашем районе осужденных по статье 317<sup>1</sup> УК РБ насчитывается 110 человек, а тех, кто привлечен повторно (по ст. 317 ч.2), — 19 человек. Но и среди этого числа есть люди, которые не боятся еще более сурового наказания и снова садятся за руль. Кстати, не многие знают, что если гражданин, будучи осужденным, нарушил требование суда и сел в машину в качестве водителя, то он будет привлечен к ответственности по статье 417 УК РБ.

Непонятно, что ведет людей, осужденных по уголовной статье, садиться за руль. На моей памяти есть подобные случаи, не поддающиеся логическому объяснению. Помню гражданина К., которого неоднократно задерживали за неисполнение требований суда. Ему выносили новые, более жесткие постановления, но он снова садился за руль и отправлялся в дорогу. При этом в суде он объяснял, что просто не мыслит своей жизни без дорог, машин, вождения, прямо как цыган, который не может

жить без лошадей и поэтому постоянно их ворует. В конце концов, судья вынес решение об ограничении свободы К.

Еще один курьезный случай рассказали мне инспекторы ГАИ. Патрулируя по городу, они «засекли» машину, владельцем которой являлся минчанин, лишенный права управления транспортным средством. На требование ГАИ остановиться машина нарушителя резко прибавила скорость. В ходе преследования нарушителя инспекторам было отлично видно, как в салоне автомобиля происходил настоящий цирковой номер: на полном ходу водитель и пассажир менялись местами. Как потом выяснилось, изначально за рулем находился тот самый «лишенец», и чтобы избежать уголовной ответственности, они с пассажиром решили поменяться местами. Конечно, избежать наказания ему не удалось.

Многие водители легкомысленно относятся к постановлениям суда за «пьяное» вождение,

## ВНИМАНИЕ!

# Ст. 417 УК РБ.

**Неисполнение приговора суда о лишении права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью**

Уклонение осужденного от исполнения приговора суда о лишении права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью — наказывается штрафом или арестом на срок до шести месяцев.

не считают это тяжелым преступлением, особенно, если нет пострадавших. Даже на судебное заседание некоторые из них приходят, что называется, «между прочим». Об этом рассказали в ОГАИ Ленинского района столицы, где в день моего визита проходило очередное открытое судебное заседание над «повторниками».

На скамье подсудимых трое молодых мужчин — 35, 29 и 27 лет. Ведут себя они не задиристо, опустили голову, потупили взор, переминаются с ноги на ногу, ну ни дать ни взять — нашкодившие школяры: «осознали, не повториться, просим сильно не наказывать...»

— Ну, как таким верить, если осуждаются они повторно? — рассказывает судья Андрей Михайлович Камушкин. — Конечно, обдумывая решение по приговору, берется во внимание все — семейное положение, есть ли на иждивении престарелые родители или несовершеннолетние дети, характеристика с места работы и многое другое. Но, несмотря на заверения подсудимых, наказание для них будет гораздо жестче предыдущего. Ведь, видимо, не так они и глубоко осознали, если попали сюда повторно...

100 базовых величин, или 13 млн. рублей штрафа, помещение в арестный дом — такие решения вынес судья в тот день для подсудимых. Обошлось без конфискации — на момент совершения преступления закон о конфискации еще не вступил в силу.

Изменения в кодексы Республики Беларусь, которые предусматривают усиление ответственности за управление транспортным средством в состоянии опьянения, вступили в силу 24 октября 2013 г. В случае возбуждения дела по ст. 317<sup>1</sup>, при повторном задержании водителя в пьяном виде за рулем в течение года, применяется специальная конфискация транспортного средства, даже если оно не принадлежит самому водителю. Эта мера не касается случаев угона или самоуправства.

В Республике Беларусь уже были случаи, когда конфискации подвергали транспорт, принадлежащий предприятию, на котором работал горе-водитель. А совсем недавно с молотка в торговом доме



**И**зменения в кодексы Республики Беларусь, которые предусматривают усиление ответственности за управление транспортным средством в состоянии опьянения, вступили в силу 24 октября 2013 г. В случае возбуждения дела по ст. 317<sup>1</sup>, при повторном задержании водителя в пьяном виде за рулем в течение года, применяется специальная конфискация транспортного средства, даже если оно не принадлежит самому водителю.

«Восточный», одним из видов деятельности которого является проведение аукционов конфискованного транспорта, ушли два первых, изъятых за пьянство, транспортных средства — автомобиль Fiat Stilo физического лица и погрузчик «Амкодор», который принадлежал юрлицу. Так, из-за халатности и безответственности сотрудника можно лишиться техники. Конечно, встречный судебный иск от предприятия, скорее всего, обяжет виновника выплачивать деньги за утрату, но ведь выплаты эти могут растянуться на долгие годы.

Службы безопасности движения предприятий, чтобы обезопасить себя от подобных неприятностей, имеют возможность давать запрос в УВД для получения сведений о ДТП и иных правонарушениях, которые могли совершить их сотрудники. Такие же сведения можно запросить и о потенциальных сотрудниках при трудоустройстве на свободную вакансию. Однако, за сведения о правонарушениях, хранящиеся в Едином государственном банке данных о правонарушениях, по одному лицу взимается плата в размере 0,5 базовой величины, а если такие данные предоставляются в течение трех суток, то плата за услугу поднимается до одной базовой величины. При этом сведения о правонарушениях предоставляются государственным организациям,

финансируемым из государственного или местного бюджета, бесплатно, другим организациям — на платной основе.

Таким положением дел транспортные предприятия недовольны:

— Раньше мы раз в месяц посылали запрос в РУВД с просьбой предоставить информацию по нашим водителям о ДТП, которые они могли совершить в течение прошедшего месяца, в том числе и на личном транспорте, — рассказал Ватислав БУБЕН, инженер по безопасности движения грузового автомобильного парка № 4 г. Барановичи. — Это значительно облегчало нашу работу в отношении безопасности, мы, что называется, «держали руку на пульсе» и были осведомлены обо всех водителях. Запросить информацию я мог и на нового работника, изъявившего желание работать у нас. А сейчас за запросы нужно платить. В январе мы подсчитали, что за получение ответа из РУВД на запрос на всех сотрудников предприятие должно ежемесячно заплатить 6 млн. 300 тысяч рублей. Это очень значительная сумма, поэтому с начала года запросы мы не посылаем. Конечно, это вовсе не значит, что мы пустили все на самотек, дескать, как хотите, так и ездите. Механики тщательно следят за водителями, за транспортом.

А при приеме на работу новичков мы, кроме тестирования их по ПДД, по максимуму узнаем о человеке, звоним предыдущему работодателю, интересуемся, на каком он там был счету. Кроме того, мой 40-летний стаж работы в парке и жизненный опыт позволяют довольно хорошо «сканировать» потенциальных работников и по внешнему виду, и по манере общения.

Благодаря всем принимаемым мерам мы не сталкивались с тем, чтобы кто-то из водителей пришел на работу навеселе, не говоря уж о том, чтобы в таком состоянии сел за руль.

— Наблюдать за работниками предприятия, интересоваться их досугом — должно быть одним из главных направлений работы руководителей компании и ее подразделений, — резюмировали в ОГАИ Ленинского района. — Что касается частных лиц, то советуем держать ключи от своего автомобиля при себе, не стоит оставлять машину (даже на пару часов) на автомойке, шиномонтаже или СТО. Ведь, как показывает практика, многие их сотрудники не имеют даже прав на управление автомобилем, а случаи, когда это не мешает им сесть за руль чужой машины «подшофе», не так и редки.

**Юлия АЛЬГЕРЧИК.**



# Все под контролем!

Вопросы работы транспортных организаций в феврале оказались в центре внимания коллегии Министерства по налогам и сборам, в заседании которой помимо специалистов налоговой службы также приняли участие представители Правительства, судов, таможни... Состоявшийся разговор показал: в руках контролирующих органов с течением времени и по мере развития современных технологий оказывается все больше эффективных инструментов для обеспечения законности, в том числе в вопросах соблюдения субъектами хозяйствования своих налоговых обязательств.

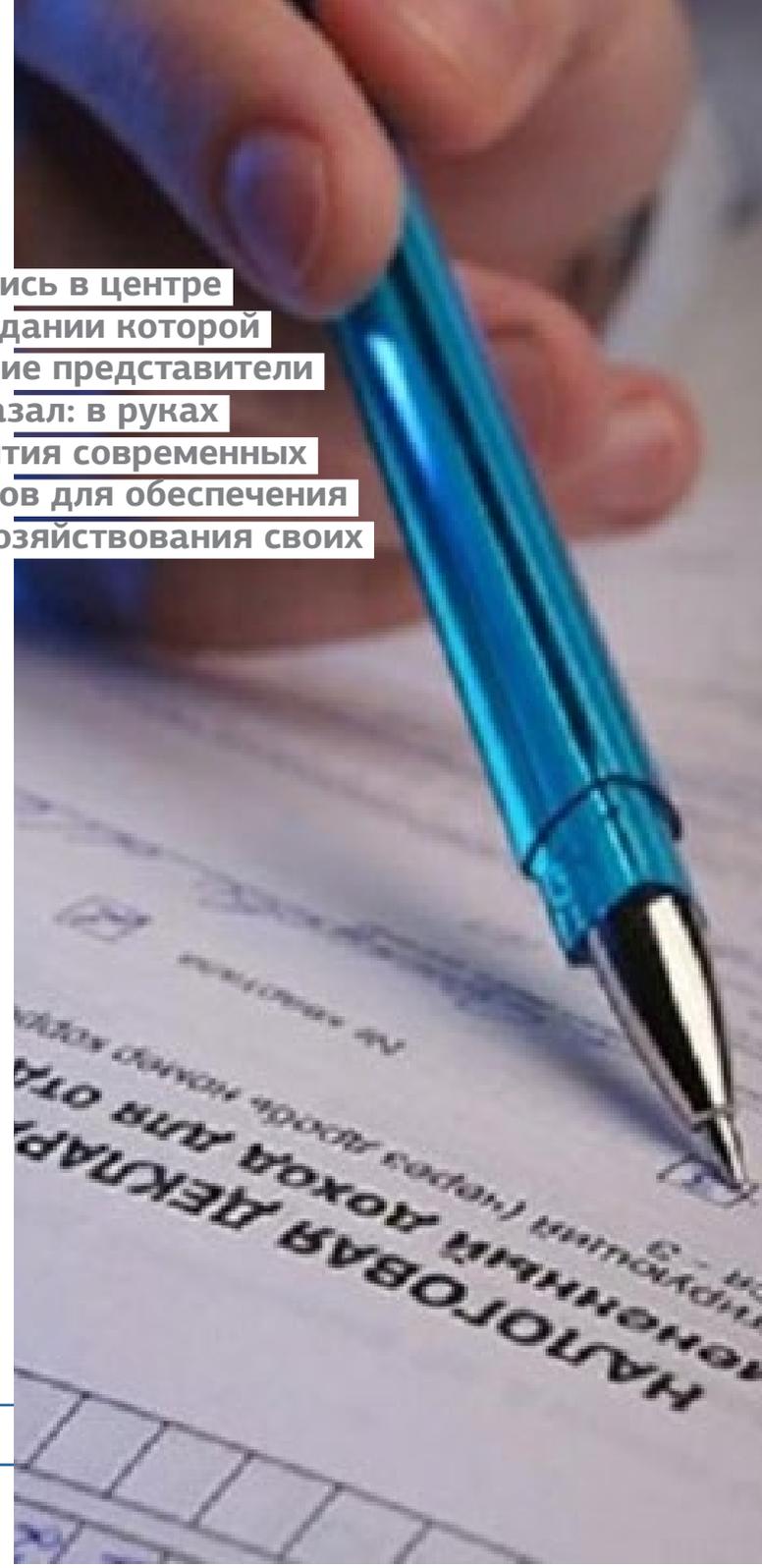
## Раз машина, два машина...

В МНС признают: реализованные в стране в последние годы меры по поддержке предпринимательства и либерализации законодательства эффективны в отношении добросовестных плательщиков. В это время нелегальный бизнес не стоит на месте, постоянно придумывая новые направления и схемы ухода от налогообложения. В связи с этим Министр по налогам и сборам высказал мнение о том, что в настоящее время наказания за налоговые сокрытия в нашей стране слишком мягкие и не в полной мере выполняют функцию обеспечения законности. Нормы законодательства для таких субъектов должны быть ужесточены. Мировая практика наказаний за правонарушения в налоговой сфере, по мнению Владимира Полуяна, служит подтверждением его позиции. Впрочем, повышению эффективности контроля способствует сразу целый комплекс факторов — начиная от упрощения налогового администрирования и заканчивая внедрением современных электронных технологий, информационным сотрудничеством с органами госуправления,

благодаря чему на основе анализа поступающей информации налоговые органы могут формировать «группы риска», выявлять и даже предотвращать нарушения в сфере своей компетенции.

Однако пока отдельные, наиболее «находчивые» плательщики все-таки пытаются «переиграть» законодательство. Приведем любопытный пример, о котором рассказал начальник инспекции МНС по Брестской области Григорий Лебедев. Головоломка, которую сейчас распутывает его областная инспекция, напоминает логическую задачу из школьного учебника по математике. Примерно такую: «У мальчика было два яблока. Он угостил яблоками своих четырех друзей. Яблок хватило всем и у него еще остались плоды. Сколько яблок на самом деле было у мальчика?» Формулировка только на первый взгляд кажется бессмысленной...

В поле зрения брестских налоговиков попали местные организации, осуществляющие автомобильные грузоперевозки. Таких на Брестчине 644. И это только юридические лица. Кроме них грузоперевозками в регионе занимаются еще 2 344 индивидуальных предпринимателя. В областной налоговой



инспекции посчитали: все вместе взятые перевозчики уплачивают в бюджет 38,5 млрд. руб., или по 12,9 млн. руб. «на брата». Некоторые перевозчики и вовсе предъявили «нулевые декларации». И это в то время, когда по малому и среднему бизнесу вообще этот показатель составляет более 44 млн. руб.

Начали «копать» глубже, и в разработку попала небольшая транспортная компания, в которой, если верить представленным документам, работало

только два водителя. В то же время в базе Госавтоинспекции обнаружилась информация о том, что данная организация в установленном порядке зарегистрировала и поставила на учет в ГАИ четыре автотранспортных средства. Нет, такое вполне могло быть, что водители по очереди ездили на разных автомобилях в разное время, выполняя опять-таки разные виды работ и поручения руководителя. Но не могли два водителя одновременно управлять

всеми четырьмя автомобилями! А именно факт нахождения в дороге сразу всех транспортных средств организации подтвердили данные электронной системы сбора платы за проезд, которая действует в Беларуси с июля прошлого года. За движение четырех автомобилей одновременно списывались средства с находящихся в них бортовых устройств. Более того, как оказалось, это предприятие арендовало еще четыре транспортных средства, которые также активно эксплуатировались весь период времени, охватываемый камеральной проверкой. Слово «камеральная» здесь, заметим, является одним из ключевых, ведь все это время налоговый орган анализировал исключительно информацию, поступающую от других организаций, не препятствуя работе транспортной организации. Что касается изложенной ситуации, то проверка в отношении скрытного перевозчика продолжается...

В связи с изложенными фактами Григорий Лебедев высказал мнение о целесообразности заключения договоров на предоставление информации с максимально широким спектром организаций, сведения от которых позволят налоговым инспекциям эффективно проводить камеральные проверки, не отвлекая при этом субъекты хозяйствования от работы.

#### Если дело дошло до суда...

В ближайшее время, судя по всему, усилится взаимодействие налоговой службы с судами – в части применения дополнительного административного взыскания в виде конфискации имущества. По замечанию представителей налоговой службы, пока нередки случаи, когда суды при рассмотрении соответствующих дел ограничиваются штрафом. Понятно, коснется это, прежде всего, случаев совершения правонарушений лицами, осуществляющими нелегальный частный извоз. В частности, такси. И, как уверены в налоговой службе, здесь не следует сбавлять темпы до тех пор, пока не наступит перелом в ситуации с нелегальным извозом.





Суды, кажется, также готовы пересмотреть свою позицию – в сторону ужесточения. Так, присутствовавший на заседании заместитель Председателя Верховного Суда Республики Беларусь — председатель судебной коллегии по экономическим делам В.Н. Демидович сообщил о том, что с 1 января 2014 г. судебная практика ужесточается.

Судебные органы, согласился В.Н. Демидович с прозвучавшими укорами в адрес судов, применяя штрафные санкции, но не дополнительную меру взыскания в виде конфискации, лишали налоговые органы права на обжалование таких судебных постановлений (решение суда, как известно, может быть обжаловано в соответствии с законодательством только в тех случаях, когда дело в отношении правонарушителя прекращено полностью или частично). Но, проанализировав статистику, Верховный Суд принял решение о необходимости более жесткого подхода к принятию дополнительных мер в виде конфискации имущества. Вопрос об освобож-

дении от таких санкций, а также в целом от административной ответственности будет решать специальная комиссия.

По предложению заместителя Председателя Верховного Суда Республики Беларусь обмен информацией о практике взаимодействия между судебными и налоговыми органами будет происходить ежеквартально.

#### Навести мосты

Впрочем, справедливости ради отметим, есть и совершенно иные примеры взаимодействия налоговой службы и субъектов хозяйствования. Одной из сфер приложения собственных усилий налоговая служба видит поддержку малого и среднего бизнеса.

В этом смысле обратим внимание на известный в Беларуси холдинг «Группа компаний Протос». Да, именно в этой группе работает одноименная транспортная компания, весьма динамично сейчас

развивающаяся. В группе компаний по решению учредителей основная часть прибыли направляется на вложение в объекты инвестиционной деятельности с целью создания новых рабочих мест, импортозамещения товаров, привлечения иностранных покупателей и, конечно, получения новой прибыли. Данный процесс в экономике называют реинвестированием. В результате происходит постоянное техническое перевооружение...

Но речь сейчас не о транспортной компании – о реализации инновационного проекта по строительству завода металлических мостовых конструкций, которое в холдинге уже подходит к своему завершению. Об этом рассказывал начальник Могилевской областной налоговой инспекции Иван Кожемяко, который курирует по поручению облисполкома этот проект. И проект действительно примечательный!

Еще около полугода назад Николай Сыса, руководитель холдинга, обосновывал целесообразность создания такого производства в Беларуси:

– При проведении маркетинговых исследований рынка металлоконструкций с применением электросварной балки мы обратили внимание, что среди предложений на мостовые металлоконструкции в торгах принимают участие только российские и украинские производители. Таким образом, при строительстве металлических сооружений белорусские мостостроители целиком зависят от импортных поставок.

Для проработки вопроса специалисты предприятия обратились к ученым. При посещении холдинга «Группа компаний «Протос» компетентными в области мостостроения специалистами был проанализирован потенциал производственных мощностей предприятия, и поступило предложение об органи-

зации производства мостовых металлоконструкций в Могилеве. Изготовление мостовых металлоконструкций в Беларуси – это реальная возможность снижения экономических издержек для мостостроителей, экономия валютных средств и импортозамещение. Кроме того, нахождение на территории одного государства производителей и потребителей товара, безусловно, поможет избежать многих технических трудностей...

Но уже с середины этого года (выпуск первой продукции запланирован на июнь 2014 г.) такие металлоконструкции будут производиться в нашей стране. Предприятие, численность работников которого составит 25 человек, будет ежегодно выпускать до 2 тысяч тонн металлоконструкций для строительства

мостов. Общий объем производства, как рассчитано в бизнес-плане, составит около 17,5 тысячи тонн металлоконструкций различного назначения. Практически все процессы (варка, резка металла и т.д.) будут автоматизированы. Завод-автомат! Все это позволит предприятию зарабатывать до 30 млн. евро в год. Не трудно посчитать: выручка на одного работающего составит около 1,2 млн. долл. США! Одного только налога на прибыль предприятие будет уплачивать примерно 60 млрд. руб. Ожидается, что с такими показателями предприятие войдет в десятку лучших налогоплательщиков области.

**Вячеслав МИЛЬЯНЕНКО.**

## **ВМЕСТО ЗАКЛЮЧЕНИЯ**

**Завершим этот рассказ информационным сообщением, которое на днях МНС распространило для лиц, обладающих статусом уполномоченного экономического оператора и включенных в реестр владельцев таможенных складов и (или) в реестр владельцев складов временного хранения.**

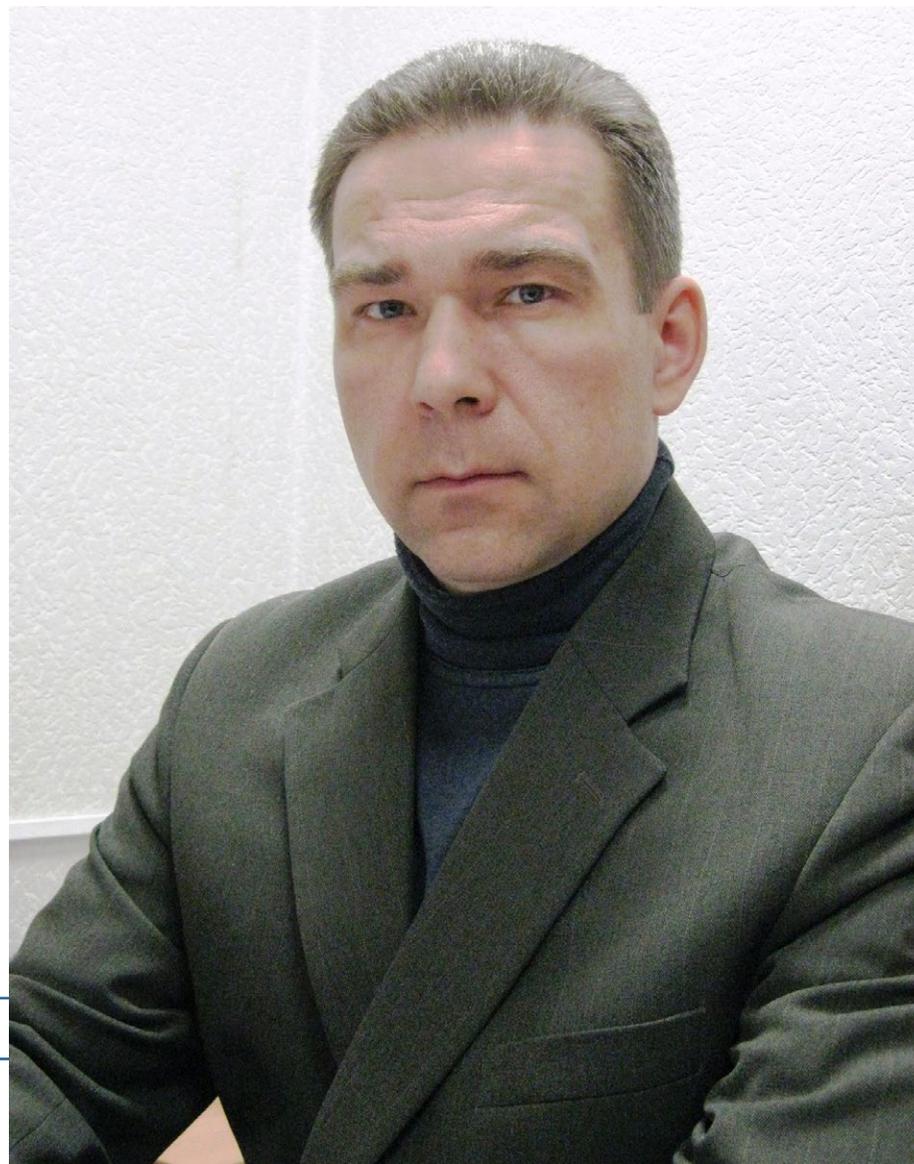
**В связи с необходимостью автоматической обработки реестров сведений о применении нулевой ставки НДС по экспорту товаров, освобождаемых от НДС, налоговая служба информирует лиц, обладающих статусом уполномоченного экономического оператора и включенных в реестр владельцев таможенных складов и(или) в реестр владельцев складов временного хранения, о необходимости представления реестра сведений в налоговый орган по месту постановки на учет в формате xls-файла по форме, утвержденной Указом Президента Республики Беларусь от 11 августа 2011 г. № 358 «О стимулировании реализации товаров» (в редакции Указа Президента Республики Беларусь от 03.12.2013 № 533), в соответствии с правилами заполнения и представления.**

**Вы уже подготовили такой реестр?..**

# Наша цель — порядок на дорогах

**С 1 января 2014 года** автомобильная дорога М-4 Минск–Могилев стала платной на всем ее протяжении. Соблюдение правил пользования этой платной автодорогой будут обеспечивать сотрудники филиала Транспортной инспекции по Могилевской области, применяя при этом стационарные и мобильные пункты контроля. Наш корреспондент Вероника ЛУРЬЕ встретила с заместителем начальника филиала Транспортной инспекции по Могилевской области Михаилом НЕГИПОВЫМ, и вот что он рассказал...

Информация о нарушении оплаты с камер наблюдения попадает в систему BelToll (электронная система сбора платы за проезд), которая работает с августа 2013 года. Специализированная радиосвязь на короткие расстояния позволяет пользователям дороги оплачивать проезд без остановки транспортных средств. При прохождении водителей транспортных средств через порталы сбора платы система автоматически списывает средства со счета бортового устройства, который создается при регистрации пользователя в системе. Если по каким-то причинам оплата произведена не полностью (например, заявлено не то количество осей или ис-



пользуется датчик от другой машины), штраф составит 50 евро (для легкового автомобиля) и 130 евро (для фуры). Если автомобиль идет совсем без оплаты, штраф составит 100 евро (для легковушки) и 260 евро (для фуры). Сумма штрафа списывается с баланса (если он есть у нарушителя).

Для выявления нарушителей сотрудникам транспортной инспекции в помощь выделены специализированные микроавтобусы, оснащенные современной аппаратурой. Обнаруженных «зайцев» будут останавливать и брать с них плату в увеличенном размере.

В целях обеспечения порядка на дорогах и сохранности автомобильных дорог страны Могилевским филиалом Транспортной инспекции осуществляется весогабаритный контроль соблюдения автоперевозчиками допустимых весовых нагрузок на дорожное полотно, установленных Указом Президента Республики Беларусь от 26 ноября 2010 г. № 613 «О проезде тяжеловесных и (или) крупногабаритных транспортных средств по автомобильным дорогам общего пользования», многие пользователи дорог предпринимают попытки проезда без получения специальных разрешений и соответствующей оплаты. И больше всего этим «грешат» автомобили с российскими номерами, у которых нагрузка на ось может превышать допустимую в несколько раз.

Сектор весогабаритного контроля филиала Транспортной инспекции по Могилевской области сформирован относительно недавно – в январе 2011 года. Однако он уже успел доказать свою значимость в общей структуре. Не на словах, а на деле. Об этом наглядно свидетельствуют масштабы деятельности его немногочисленных сотрудников на дорогах области и, в первую очередь, это сотрудники региональных отделов контроля Кричева и Костюковицей. В полномочия контролеров входит не только проверка соответствия «роста и веса», но и соблюдения режима труда и отдыха, наличия отметки о прохождении государственного технического осмотра транспортного средства. Так, в январе–декабре 2012 года за превышение нагрузок взыскано в бюджет

889,6 млн. рублей, а за 2013 год сумма составила 1,5 млрд. рублей.

Если брать за основу статистику, то в сфере международных перевозок наиболее часто встречается нарушение части 2 статьи 18.26 Кодекса Республики Беларусь об административных правонарушениях или установленного режима труда и отдыха водителя транспортного средства, утвержденного Международным соглашением ЕСТР (европейское соглашение, касающееся работы экипажей транспортных средств, производящих международные автомобильные перевозки). А ведь что такое водитель, уснувший за рулем от переутомления, объяснить никому не надо...

Кстати, в большинстве своем нарушителями соглашения являются водители иностранных перевозчиков. В одних случаях они нарушают установленные нормы труда и отдыха, в других — не используют регистрационные листки, на которых отображается информация об определенных периодах работы водителя, либо выполняют перевозки грузов без использования контрольного устройства (тахографа). За подобные нарушения статьей 18.26 Кодекса Республики Беларусь об административных правонарушениях предусмотрена административная ответственность в виде штрафа. Так, управление транспортным средством при осуществлении международной автомобильной перевозки без контрольного устройства или с выключенным тахографом, а равно с незаполненными тахограммами либо без ведения регистрационных листов, отражающих режим труда и отдыха водителей, влечет наложение штрафа в размере от 20 до 50 базовых величин. Нарушение же установленного режима труда и отдыха водителем транспортного средства, осуществляющим автомобильную перевозку, – штраф в размере от 4 до 25 базовых величин.

Не всегда инспектор может найти понимание со стороны перевозчиков. Они думают, что к ним предъявляют завышенные требования, или обвиняют в предвзятости. Однако неоспоримые доказательства вины перевозчика и санкции в других

государствах за подобное нарушение сразу же отрезают нарушителя, и понимание в большинстве случаев всё же достигается.

Сотрудниками филиала Транспортной инспекции по Могилевской области наработана практика применения мер административного воздействия, по результатам которой можно сделать выводы о растущей эффективности реализации контрольно-профилактических мероприятий. За 2013 год проведено 1906 внеплановых тематических оперативных проверок на автодорогах области, в ходе которых проверено 20,6 тысячи автотранспортных средств. Выявлено 2341 нарушение законодательства в области автомобильного транспорта, что на 58% меньше, чем в 2012 году.

Филиал Транспортной инспекции уделяет должное внимание профилактическим мерам по недопущению нарушений законодательства. Для этого используются средства массовой информации, организуются семинары с участниками транспортного процесса. В Могилеве и городах районного значения были организованы встречи с перевозчиками при участии представителей исполнительных органов местной власти, милиции и налоговых инспекций, во время которых до субъектов хозяйствования и физических лиц доводились требования законодательства при осуществлении лицензируемой транспортной деятельности, обсуждались наиболее проблемные вопросы, связанные с выполнением перевозок, проводилось консультирование по подготовке документов для получения лицензий.

# Дистанционное обучение: оперативно, эффективно и выгодно



Одним из направлений деятельности Межотраслевого института повышения квалификации и переподготовки кадров Белорусского национального технического университета (МИПК и ПК БНТУ) является оказание образовательных услуг в сфере логистики. Сегодня в республике подготовкой логистов занимаются различные вузы и учебные центры. Об инновациях, которые предлагает бизнес-школа «Центр инновационного развития» МИПК и ПК БНТУ, рассказывает заместитель директора этого института Валерий ЮКЕВИЧ.

Несколько лет назад мы начали переподготовку специалистов с использованием классической заочной формы обучения по специальности «Логистика» с присвоением квалификации «логист-экономист». По результатам работы с первыми выпускниками, а также на основе анализа учебного процесса, который длился 18 месяцев, мы пришли к выводу о необходимости интенсификации и повышения эффективности обучения.

С учетом накопленного опыта применения современных информационных технологий институт предложил Министерству образования в рамках пилотного проекта сократить срок обучения за счет внедрения современной системы дистанционного обучения. Министерством были поддержаны наши предложения, и с 2011 года переподготовка на базе

высшего образования по специальности «Логистика» осуществляется за один год.

Был создан учебный портал, который является своеобразной виртуальной площадкой, где проводятся лекции, семинары, практические занятия и другие формы обучения. В виртуальном пространстве учебного заведения есть электронная библиотека, где слушателям доступны учебники, методические пособия и другая необходимая литература. Учебный контент, представленный в электронном виде, позволяет организовать обучение как в синхронном, так и асинхронном режимах, что, в свою очередь, выстраивает индивидуальную образовательную траекторию для каждого слушателя. Учебный сайт, который работает по формуле «24/7/365», всегда доступен слушателям, интенсифицирует их

самостоятельную работу, позволяя активно заниматься и в межсессионный период. Дистанционные технологии способствуют коммуникации и рефлексии, благоприятствуют индивидуализированному обучению, так как на онлайн-площадке преподаватель может напрямую общаться с каждым из обучающихся.

Безусловно, занятия проводятся не только в виртуальных классах. Очное общение специалистов тоже важно. По завершении семестров проводятся традиционные сессии, но с нетрадиционным регламентом и содержанием.

Обучая будущих логистов способам оптимизации материальных и сопутствующих потоков, мы с первых шагов даем им возможность экономить свое время, снижать издержки, в том числе и при

получении профессиональных знаний, умений и навыков.

Образовательные инновации используются нами также и при организации процесса повышения квалификации по различным направлениям. Специалистам, осуществляющим внешнеторговые операции, предлагаем получить дополнительные знания по таким направлениям, как «логистика внешней торговли», «складская логистика», «таможенное регулирование» и др.

В рамках модульного курса «Таможенное регулирование» слушатели, используя новейшие интерактивные технологии, дистанционно изучают нормы таможенного законодательства и правила таможенного регулирования. Второй модуль курса организован как бизнес-тренинг. Он формирует умение работать с документами, применяемыми при внешнеторговых операциях, а также вырабатывает навыки использования информационных комплексов взаимодействия с таможенными органами в целях представления предварительной информации о перемещаемых через границу товарах и транспортных средствах. Практические занятия проводят специалисты-практики в сфере внешней торговли.

Наработанный институтом опыт внедрения инновационных образовательных и консалтинговых услуг позволил нам предложить субъектам хозяй-

ствования помощь в создании системы управления знаниями. Это, по существу, новый шаг в кадровом менеджменте. В чем его суть? На предприятии создается и постоянно пополняется база знаний, т.е. теоретический и практический опыт сотрудников формализуется и помещается в общее электронное хранилище, при этом создаются инструменты, позволяющие управлять этим «умным» содержимым.

Использование ресурсов базы знаний многообразно и способствует эффективному выполнению любых производственных задач, прежде всего за счет вовлечения сотрудников в совместную работу. Особенно это актуально для компаний, имеющих широкую географию деятельности и разветвленную структуру, так как появляется возможность привлекать к коллективным проектам представителей филиалов, расположенных в других городах или странах.

Тем, кому не под силу сразу осуществить серьезный проект по организации системы управления знаниями в полном объеме, мы предлагаем поэтапное внедрение ее отдельных эффективных элементов. Например, модуль «корпоративная коммуникация» обеспечит результативное взаимодействие сотрудников при решении производственных задач.

Еще одна новая услуга – сопровождение процесса создания на предприятиях так называемых корпоративных университетов. Руководители многих

европейских компаний отмечают эффективность этих специальных структурных подразделений. Их задача — формирование внутренней системы развития персонала, отвечающей стратегии предприятия. Иногда эту миссию возлагают на отделы кадров. При этом представители корпоративного университета четко определяют, какие навыки и умения следует развивать у сотрудников для достижения устойчивых конкурентных преимуществ, и строят работу согласно выработанным стандартам управления персоналом. Кроме того, они осуществляют подбор учебных программ, курсов, их подготовку и адаптацию к конкретным нуждам организации, координируют деятельность приглашаемых преподавателей, бизнес-тренеров, контролируют качество обучения, обобщают накопленный организацией опыт, помогают в его использовании и т.д. После создания корпоративного университета возможен аутсорсинг и обеспечение его эффективного функционирования.

Главная цель института – давать знания, умения и навыки, которые необходимы производству, бизнесу, потребителю, с максимальным качеством и оптимальными затратами.

**Познакомьтесь с виртуальным «кампусом» бизнес-школы МИПК и ПК БНТУ можно по адресу: [do.mipk.by](http://do.mipk.by).**



# Вторая международная конференция – выставка



10 апреля 2014г.

г. Минск

## “Электронные услуги и информационные системы для транспорта, логистики и торговли”

- Повышение эффективности грузоперевозок с помощью информационных технологий (ИТ)
- Обсуждения практических вопросов использования ИТ
- Мини-выставка продуктов и услуг ИТ-компаний

### К участию приглашаются:

- транспортно-логистические компании
- логистические центры
- провайдеры логистических услуг и консалтинга
- производители и региональные дилеры автотранспорта и оборудования для логистики

Участие слушателей **БЕСПЛАТНОЕ** при условии **ОБЯЗАТЕЛЬНОЙ РЕГИСТРАЦИИ** на сайте <http://www.it2tlt.by/>

Контакты: +375 17 200 64 43

Организатор



При поддержке

